การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือโดยการมีส่วนร่วมของผู้ผลิต นักออกแบบ ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภค จังหวัดมุกดาหาร

Developing Hand- Woven Fabric Production Through the Participation Among Producers, Designers, Distributors and Consumers in Mukdahan Province

ปุริดา วิปัชชา[1*] และอนุชา แพ่งเกษร[2]

Purida Wipatcha[1*] and Anucha Pangkesorn[2]

[1] อาจารย์, คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

[1] Lecturer of the Faculty of Management Science, Sakon Nakhon Rajabhat University.

[2] รองศาสตราจารย์, คณะมัณฑนศิลป์, มหาวิทยาลัยศิลปากร

[2] Associate Professor, The Faculty of Decorative Arts, Silpakorn University.

[*]**Corresponding author, E-mail:** kpurida@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) สถานการณ์ปัจจุบันและศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือ จังหวัดมุกดาหาร 2) ความคิดเห็นของผู้ผลิต นักออกแบบ ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ใช้เทคนิคการสัมภาษณ์เจาะลึก ประชุมกลุ่ม และระดมสมองกลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนผู้ผลิต ตัวแทนผู้จัดจำหน่าย และนักออกแบบ และเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากผู้บริโภค จำนวน 200 คน และผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่าย จำนวน 35 คน ผลการวิจัยพบว่า

1. สถานการณ์ปัจจุบันและศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือ จังหวัดมุกดาหาร พบว่าผู้ประกอบการผ้าทอมือประสบปัญหาทั้งในด้านการตลาด การผลิต การแข่งขัน และการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มในการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามสมัยนิยม

2. ผู้ใช้สินค้าผ้าทอมือส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าถุง กางเกง กระโปรง ผ้าพันคอ เสื้อ ผ้าคลุมไหล่ และผ้าผืนสำหรับนำไปแปรรูปเป็นของใช้อื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุดคือ ชอบซื้อสินค้าที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติมากกว่าสีเคมี ($\overline{X}$ = 4.52, S.D.= .633) ผู้ขายหรือผู้ผลิตควรมีข้อมูลที่ระบุคุณสมบัติและการใช้งานของสินค้า ($\overline{X}$ = 4.31, S.D.= .676) เลือกซื้อสินค้าที่ทำจากผ้าทอมือทั้งฝ้ายและไหม ($\overline{X}$ = 4.29, S.D.= .661) ชอบลวดลายที่ผสมผสานระหว่างแบบดั้งเดิมกับสมัยใหม่ ($\overline{X}$ = 4.25, S.D.= .729) สินค้าที่ดีไซน์จากนักออกแบบมักจะมีราคาแพงแต่ก็ยินดีที่

จะซื้อ ($\overline{X}$ = 4.24, S.D.= .789) และเลือกซื้อผ้าทอที่มีลวดลายและสีที่สามารถนำไปแปรรูปได้หลายรูปแบบ ($\overline{X}$ = 4.22, S.D.= .660)

3. ผู้ผลิตและคนกลางจัดจำหน่ายคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้อยู่ในระดับมากที่สุด คือ การแสดงสัญลักษณ์ให้ผู้ซื้อทราบว่าตนเองเป็นตัวแทนจำหน่ายหรือเป็นผู้ผลิตที่มาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง ($\overline{X}$ = 4.51, S.D.= .886) และมักจะเล่าเรื่องราวของกระบวนการผลิตให้ลูกค้าฟังบ่อย ๆ ($\overline{X}$ = 4.28, S.D.= .859)

4. บทวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย ผลการวิจัยพบว่า ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์มีความคิดเห็นไม่สอดคล้องกับผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่าย ประเด็นเกี่ยวกับความต้องการซื้อ คือ 1) ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์นิยมที่จะซื้อสินค้าที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติ 2) ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ต้องการซื้อสินค้าที่มีลวดลายผสมผสานระหว่างแบบดั้งเดิมกับแบบสมัยใหม่ 3) ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์นิยมสินค้าที่มีดีไซน์ ขณะที่ผู้ผลิตมักจะผลิตตามความถนัดและความชำนาญของตนเอง และใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น

คำสำคัญ: การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ, การมีส่วนร่วม, มุกดาหาร

Abstract

In this research, a questionnaire survey and a participatory action research approach were employed to study 1) the current conditions and potential success of hand-woven fabric business in Mukdahan province; 2) opinion of producers, designers, distributors and consumers for developing hand-woven fabric products to respond to consumers' needs. In-depth interviews, focus group discussions, and brainstorming were conducted with two representatives from each sector: the producers, the distributors, the consumers - including a representative of the designers. The questionnaire survey was also administrated to 200 consumers, and 35 producers/distributors.

The findings revealed that

1. The current conditions and potential success of hand-woven businesses in Mukdahan province revealed that the entrepreneur of hand-woven fabric faced issues in terms of marketing, production, competition, and potential development within groups to supply merchandises to serve the changing consumers' needs.

2. Most consumers experienced using the hand-woven fabric for pha thung (Thai traditional long skirt), trousers, skirts, scarves, clothes, shawls, and purchasing fabric for arts and crafts. The survey respondents agreed at the highest level of preference for natural dyed fabric consumption rather than chemicals. ($\overline{X}$ = 4.52, S.D.= .633). The respondents indicated that they would like to see mandatory information standard presently in place

for fiber content and care labelling ($\overline{X}$ = 4.31, S.D.= .676). The consumer opined that they preferred hand-woven fabric made from both cotton and silk ($\overline{X}$ = 4.29, S.D.= .661), followed by a blend of contemporary and traditional design ($\overline{X}$ = 4.25, S.D.= .729). The consumers still preferred high priced fabrics as a fashion statement ($\overline{X}$ = 4.24, S.D.= .789). In addition, the consumers tended to purchase the hand-woven fabric with colorful and patterned appearance, so they could redesign their own clothing. ($\overline{X}$ = 4.22, S.D.= .660)

3. The producers and distributing intermediaries were aware of the following factors: the labelling or symbols of distributors or individual ownership/ producer shown on the merchandise were at the highest level ($\overline{X}$ = 4.51, S.D.= .886), and frequently telling the consumers of the products' processing ($\overline{X}$ = 4.28, S.D.= .859)

4. The analysis of the needs of consumers, producers, and distributors revealed that the consumers or users' opinions were still mismatched with the producers/ distributing intermediaries concerning purchasing behaviors in terms of natural dyed fabric, a blend of contemporary and tradition patterns, and purchasing expensive, well-designed fabric. While manufacturers often produce according to their own aptitude and expertise; and using ingredients that are readily available locally.

Keywords: Development of hand-woven product, Participation, Mukdahan

บทนำ

ยุคของกระแสการมีชีวิตอยู่อย่างพอเพียง ทำให้คนไทยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับภูมิปัญญาชาวบ้าน ขนบธรรมเนียม วัฒนธรรม และวิถีชีวิตแบบดั้งเดิมมากยิ่งขึ้น สิ่งหนึ่งที่เห็นเป็นประจักษ์ คือ การให้ความสนใจและนิยมบริโภคสินค้าไทย หรือแม้แต่การแต่งกายด้วยผ้าไทยทอมือในรูปแบบที่หลากหลาย ขณะเดียวกันหน่วยงานต่าง ๆ รณรงค์ให้มีการแต่งกายด้วยผ้าทอมือ เพราะนอกจากจะเป็นการส่งเสริมศิลปะ วัฒนธรรมไทยแล้วยังเป็นการสร้างงาน สร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านและกลุ่มอาชีพทอผ้า เป็นที่ทราบกันดีทั้งคนไทยและชาวต่างชาติว่าผ้าทอมือของไทยมีความสวยงาม และมีความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่นมีเสน่ห์ มีความน่าหลงใหลในลวดลาย กระบวนการ ขั้นตอนการผลิต วิถีชีวิต รวมถึงความเป็นมาของผ้าแต่ละผืน (วัฒนะ จูฑะวิภาต, 2555) ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้าทอมือนอกจากจะเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจในแง่ของการนำเข้าเงินตราต่างประเทศแล้วยังเหมาะสมกับโครงสร้างสังคมไทยในการใช้แรงงานที่มีฝีมือเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์สร้างสรรค์ (สุนทรี ไชยะบุตร และคณะ, 2556) อย่างไรก็ตาม แม้ว่าผ้าทอมือจะได้รับความนิยมจากกลุ่มคนต่างๆ อย่างกว้างขวาง แต่ยังมีปัญหาและอุปสรรคอีกนานัปการที่ยากจะแก้ไขได้เพียงลำพัง ได้แก่ ปัญหาด้าน การตลาด การออกแบบ ขาดความเชื่อมโยงตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ คุณภาพของ

สินค้า ขนาด สี และลวดลายไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า รูปแบบของสินค้าขาดความหลากหลาย (ชัชจริยา ใบลี, 2560)

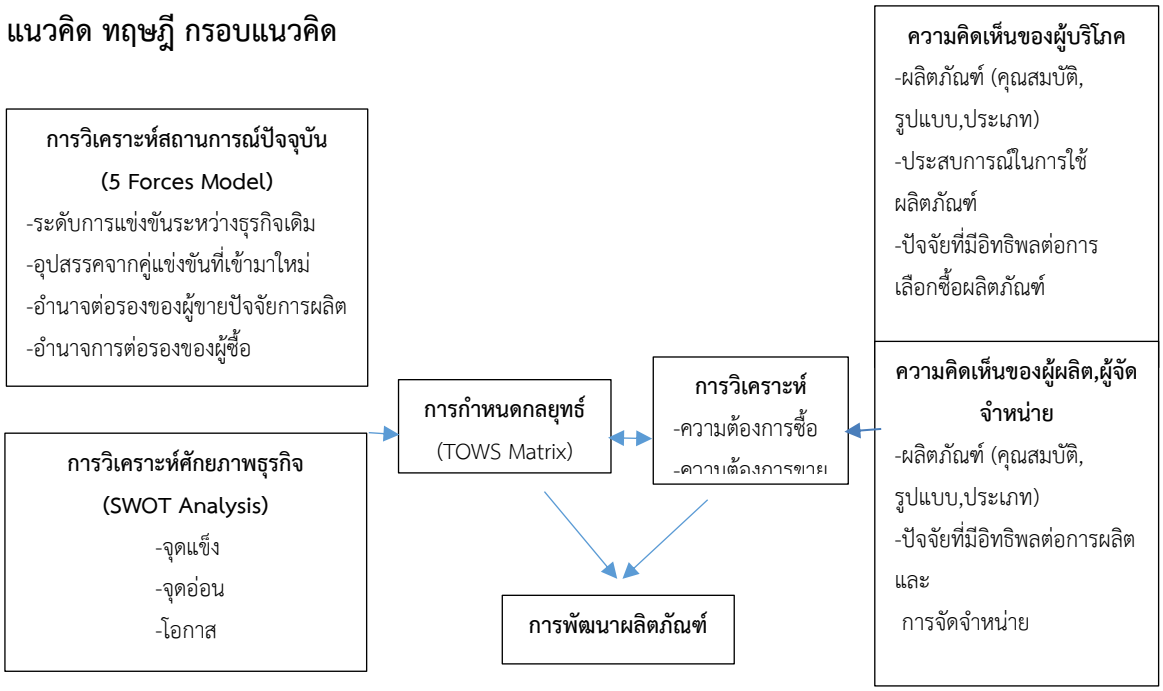
จังหวัดมุกดาหารมีเขตแดนติดต่อค้าขายกับแขวงสะหวันนะเขต สาธารณะรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ทำให้มีสินค้าผ้าทอมือและผ้าไหมประเภทผ้าผืนและสินค้าแปรรูปทั้งที่ทอด้วยมือ และทอจากโรงงานทอผ้าถูกบรรทุกด้วยเรือขนส่งข้ามฟากในลำน้ำโขงมาขายยังตลาดอินโดจีนและถนนคนเดินจังหวัดมุกดาหาร จังหวัดมุกดาหารยังจัดให้มีงานแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP สานสัมพันธ์สองแผ่นดินมุกดาหาร – สะหวันนะเขต ซึ่งได้แสดงให้เห็นถึงช่องทางการจัดจำหน่าย การแข่งขัน และโอกาสของธุรกิจเกี่ยวกับผ้าทอที่ยังคงสร้างรายได้ให้กับผู้ที่ประกอบธุรกิจประเภทนี้ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้เส้นทางการท่องเที่ยวจังหวัดมุกดาหารยังเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวและสถานที่สำคัญในจังหวัดนครพนม ได้แก่ วัดพระธาตุพนมวรมหาวิหาร และองค์พญานาคศรีสัตตนาคราช ทำให้มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติให้ความสนใจสินค้าผ้าทอพื้นเมืองทั้งในโอกาสซื้อใช้เอง และเป็นของฝากของที่ระลึกจากแหล่งท่องเที่ยว จากศักยภาพของพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร และปัญหาของผู้ประกอบการผ้าทอดังกล่าวข้างต้น คณะผู้วิจัยได้ตระหนักถึงความสำคัญของสถานการณ์การแข่งขัน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะสีสันและลวดลายร่วมสมัย การคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอย ความเป็นอัตลักษณ์ของท้องถิ่นอีสาน การธำรงภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการทอผ้า

คณะผู้วิจัยจึงได้ทำการวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือโดยการมีส่วนร่วมของผู้ผลิต นักออกแบบ ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภค จังหวัดมุกดาหาร เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาในเชิงบูรณาการของบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องตั้งแต่กระบวนการต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ซึ่งคาดหวังว่างานวิจัยชิ้นนี้จะทำให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองและสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี และส่งผลทำให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ตระหนักและให้ความสนใจกับการสร้างกิจกรรมที่ส่งเสริมการเรียนรู้ การสร้างความร่วมมือ การแก้ไขปัญหาแบบมีส่วนร่วมและการทำงานแบบบูรณาการของกลุ่มผลประโยชน์ที่อยู่ในเครือข่ายเดียวกัน ซึ่งจุดมุ่งหมายสูงสุดก็คือการสร้างคุณค่าให้กับภูมิปัญญาท้องถิ่น และสร้างมูลค่าด้วยการสร้างความมั่นคงทางด้านอาชีพ และการกระจายรายได้ไปสู่คนในชุมชน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันและศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือ จังหวัดมุกดาหาร
2. ศึกษาความคิดเห็นของผู้ผลิต นักออกแบบ ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

แนวคิด ทฤษฎี กรอบแนวคิด



งานวิจัยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือโดยการมีส่วนร่วมของผู้ผลิต นักออกแบบ ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภค จังหวัดมุกดาหาร ประกอบด้วย 1) การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันของธุรกิจผ้าทอมือ โดยใช้เครื่องมือวิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นแรงผลัก 5 ประการ 2) การวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจด้วยตัวแบบ SWOT Analysis นำไปสู่การวิเคราะห์เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจในด้านต่าง ๆ 3) การวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้บริโภค และ 4) การวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้ผลิต, ผู้จัดจำหน่าย นำไปสู่การวิเคราะห์ความต้องการซื้อของผู้บริโภคและความต้องการขายของผู้ผลิต, ผู้จัดจำหน่าย จากนั้นทำการสังเคราะห์การกำหนดกลยุทธ์และการวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคและผู้ผลิต, ผู้จัดจำหน่าย ทำให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 การศึกษาสถานการณ์ปัจจุบัน และศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือ จังหวัดมุกดาหาร ประชากรจำนวน 35 กลุ่ม ทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวนทั้งสิ้น 6 กลุ่ม และนักออกแบบ 1 คน ซึ่งเป็นกลุ่มบุคคลผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ปัจจุบันและศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือของจังหวัดมุกดาหาร ประกอบด้วย

- ตัวแทนของกลุ่มโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ระดับ 3-5 ดาว จำนวน 6 คน ประกอบด้วย 1) ผู้ผลิตผ้าทอมือ 3 คน และ 2) ผู้จัดจำหน่ายผ้าทอมือ 3 คน
- นักออกแบบ 1 คน

1.2 การศึกษาความคิดเห็นของผู้ผลิต นักออกแบบ ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

- ประชากรที่เป็นผู้บริโภคซึ่งเข้าชมงานจัดแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โอทอปของจังหวัดมุกดาหาร จำนวนประมาณ 1,000 คน ทำการสุ่มตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) จำนวน 200 คน (กัญญ์สิริ จันทร์เจริญ, 2554) เป็นกลุ่มคนที่เต็มใจและพร้อมที่จะให้ข้อมูลในขณะที่เยี่ยมชมและจับจ่ายใช้สอยในงาน โดยจะทำการสำรวจความคิดเห็นและค่านิยมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ

- ประชากรที่เป็นผู้ผลิต, ผู้จัดจำหน่าย จำนวน 35 กลุ่ม เก็บข้อมูลจากตัวแทนของทุกกลุ่ม ทำให้ได้ประชากรตัวอย่าง จำนวน 35 คน เพื่อสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการผลิตและการขายผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ

2. เครื่องมือและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ปัจจุบันและศักยภาพของธุรกิจ ใช้การสัมภาษณ์เจาะลึก และการประชุมกลุ่ม ด้วยแบบสัมภาษณ์ไม่มีโครงสร้าง

2.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลความคิดเห็นของผู้ผลิต, ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภคใช้แบบสอบถามเพื่อเป็นการสำรวจความคิดเห็นและแนวทางเพื่อให้ได้คำตอบที่จะนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ข้อมูลสถานการณ์ปัจจุบันและศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือใช้ตัวแบบการวิเคราะห์ภัยคุกคาม 5 ด้าน และการวิเคราะห์ “SWOT Analysis” โดยทำการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) จากนั้นนำเสนอเป็นความเรียง

3.2 การสำรวจความคิดเห็นใช้การวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยทางสังคมศาสตร์

ผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ข้อ 1: ศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันและศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือ จังหวัดมุกดาหาร

1. สถานการณ์ปัจจุบันของธุรกิจผ้าทอมือ

1.1 การแข่งขันของคู่แข่งในธุรกิจเดียวกัน พบว่า การแข่งขันในเรื่องของราคาไม่มีความรุนแรง ส่วนการเลียนแบบสินค้าเป็นสิ่งที่ไม่สามารถป้องกันได้

1.2 การเข้าสู่ธุรกิจของผู้แข่งขันรายใหม่ พบว่า นโยบายของภาครัฐที่ให้การสนับสนุนธุรกิจชุมชนทำให้เกิดการรื้อฟื้นอนุรักษ์ภูมิปัญญาดั้งเดิมด้านการทอผ้า การหวนคืนกลับไปยังรากเหง้าทางวัฒนธรรมส่งผลให้บรรยากาศของการซื้อขายผ้าทอมือมีแนวโน้มดีขึ้น จึงเป็นช่องทางให้นักธุรกิจเข้าไปลงทุนด้วยพื้นฐานที่มีความได้เปรียบทางด้านการเงิน วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร และแรงงาน

มีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งมีความสวยงาม ทันสมัย และสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ได้มากกว่า

- การต่อรองจากผู้ขายวัตถุดิบ กระบวนการผลิตผ้าทอมือแต่เดิมใช้ “ฝ้ายเข็ญมือ” และนิยมย้อมฝ้ายด้วยสีธรรมชาติ แต่ด้วยสังคมและค่านิยมที่เปลี่ยนแปลงไป ผู้ผลิตต้องการความรวดเร็ว ความสะดวกสบาย จึงได้หันไปใช้เส้นฝ้ายที่ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรม อันเป็นมูลเหตุเริ่มต้นที่ทำให้ผลิตต้องซื้อวัตถุดิบ ทำให้เกิดปัญหาเรื่องการต่อรองราคาและการขาดแคลนวัตถุดิบในบางช่วงเวลา

- การต่อรองจากผู้ซื้อสินค้า พบว่า ผู้ผลิตตั้งราคาขายโดยบวกเพิ่มกำไรในปริมาณน้อย เพราะต้องการขายสินค้าให้ได้อย่างรวดเร็วและนำเงินไปหมุนเวียนในระบบการผลิตรอบใหม่ ส่วนคนกลางตั้งราคาขายเพื่อให้เกิดการต่อรองจากลูกค้า

- สินค้าที่สามารถใช้ทดแทนกัน พบว่า ผ้าทอจากโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความละเอียดและประณีตมากกว่า ลวดลายมีความสม่ำเสมอ ผ้าย้อมสีเคมีที่มีความสดใส การพิมพ์ลายด้วยสีต่าง ๆ สดสว่างมากกว่าผ้าที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติ

2. ศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือ

2.1 จุดแข็ง (Strengths) ได้แก่ คนทอผ้ามีความเชี่ยวชาญเฉพาะที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ การผลิตสินค้าคำนึงถึงกระบวนการที่มีคุณภาพ กลุ่มทอผ้ามีใบประกาศ ใบรับรองการเป็นผู้ผลิตที่มีคุณภาพ การย้อมผ้าทอด้วยสีธรรมชาติเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่น

2.2 จุดอ่อน (Weaknesses) ได้แก่ เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มทอผ้ามีน้อยและบางโอกาสก็ขาดแคลน ช่องทางการจัดจำหน่ายมีน้อย และยังไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแท้จริง ขาดคนรุ่นใหม่ในการสืบทอดภูมิปัญญาด้านการทอผ้า ขาดการออกแบบลวดลายใหม่ ๆ รวมถึงการแปรรูปให้มีความทันสมัย

2.3 โอกาส (Opportunities) ได้แก่ พฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันมาให้ความสนใจในเรื่องของสุขภาพ การโหยหาอดีตวัฒนธรรม รากเหง้า และภูมิปัญญาดั้งเดิมของท้องถิ่น เครือข่ายของกลุ่มประเทศในประชาคมอาเซียนทำให้เกิดการไหล่บ่าของวัฒนธรรมเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละประเทศ รวมถึงกระบวนการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าทางวัฒนธรรม การจัดแสดงสินค้านานาชาติ ทำให้ผู้ประกอบการจังหวัดมุกดาหารมีโอกาสได้พบปะ พูดคุย และแลกเปลี่ยนสินค้าผ้าทอมือของตนเองกับกลุ่มประเทศอาเซียน รวมถึงการแลกเปลี่ยน ซื้อขายวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

2.4 อุปสรรค (Threats) ได้แก่ การผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะญี่ปุ่นมีเงื่อนไขค่อนข้างยุ่งยาก และมีมาตรฐานสูง ราคาของวัตถุดิบเป็นสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้ กระแสโลกา ภิวัตน์ และความทันสมัยส่งผลให้ผู้ผลิตบางกลุ่มต้องล้มหายตายจากไปจากวงการธุรกิจผ้าทอมือ เพราะไม่สามารถปรับตัวให้เข้าเทคโนโลยีใหม่ๆ และการแข่งขันที่รุนแรงได้

วัตถุประสงค์ข้อ 2: ศึกษาความคิดเห็นของผู้ผลิต นักออกแบบ ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

1. การสำรวจความคิดเห็นและค่านิยมของผู้บริโภคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าทอมือ

ตอนที่ 1 คุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 73 การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 60 สถานภาพโสด ร้อยละ 19.5 ส่วนใหญ่รับข้าราชการ ร้อยละ 39 อายุต่ำสุดของผู้ใช้สินค้าผ้าทอมือ 18 ปี อายุสูงสุด 61 ปี คิดเป็นอายุเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 44 ปี มีรายได้เฉลี่ย 34,551 บาท

ตอนที่ 2 ความคิดเห็นที่มีต่อผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ พบว่า 1) ผู้ใช้สินค้าผ้าทอมือส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าถุง ร้อยละ 53.0 รองลงมา 6 ลำดับแรก คือ กางเกง ร้อยละ 47.0 กระโปรง ร้อยละ 45.50 ผ้าพันคอ ร้อยละ 44.5 เสื้อ ร้อยละ 43.50 และผ้าคลุมไหล่ ร้อยละ 37 และผ้าเมตรสำหรับนำไปแปรรูปเป็นของใช้อื่น ๆ ร้อยละ 36.5 ส่วนที่เหลือเป็นของชำร่วย ผ้าปูโต๊ะ ผ้าม่าน และผ้าขาวม้า 2) เหตุผลที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้าทอมือ คือราคาของสินค้ามีความเหมาะสมกับคุณภาพ ความประณีตงดงามของการตัดเย็บและการทอ นโยบายของหน่วยงานที่ให้บุคลากรในองค์กรต่าง ๆ ได้สวมใส่ผ้าไทยไปทำงานเพื่อสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นแสดงถึงอัตลักษณ์ของวัฒนธรรมไทย และประโยชน์ใช้สอย คิดเป็นร้อยละ 47.5 เท่ากัน และเหตุผลอื่นๆ อาทิ ลวดลายของผลิตภัณฑ์มีความสวยงามและดึงดูดใจ และอยู่ในกระแสความนิยมของคนทั่วไป 3) ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อผลิตภัณฑ์ผ้าทอมืออยู่ในระดับมากที่สุด คือ ผู้ใช้ชอบซื้อสินค้าที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติมากกว่าสีเคมี ($\overline{X}$ = 4.52, S.D.= .633) ผู้ขายหรือผู้ผลิตควรมีข้อมูลที่ระบุคุณสมบัติและการใช้งานของสินค้า ($\overline{X}$ = 4.31, S.D.= .676) ผู้ซื้อมักจะเลือกซื้อสินค้าที่ทำจากผ้าทอมือทั้งฝ้ายและไหม ($\overline{X}$ = 4.29, S.D.= .661) ผู้ซื้อชอบลวดลายที่ผสมผสานระหว่างแบบดั้งเดิมกับสมัยใหม่ ($\overline{X}$ = 4.25, S.D.= .729) สินค้าที่ดีไซน์จากนักออกแบบมักจะมีราคาแพงแต่ผู้ซื้อก็ยินดีที่จะซื้อ ($\overline{X}$ = 4.24, S.D.= .789) และ ผู้ซื้อจะเลือกซื้อผ้าทอที่มีลวดลายและสีที่สามารถนำไปแปรรูปได้หลายรูปแบบ ($\overline{X}$ = 4.22, S.D.= .660)

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนาผ้าทอมือ 1) ผู้ซื้อส่วนใหญ่มองว่าผู้ผลิตยังขาดความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ ซึ่งจากการสังเกตลวดลายและรูปแบบของการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่นำออกมาจำหน่าย ผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายยังไม่สามารถดึงจุดเด่นซึ่งเป็นความแตกต่างและมีเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดออกมาได้อย่างชัดเจน แต่เป็นการผลิตเลียนแบบกัน 2) ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้า ส่วนใหญ่เป็นบุคคลเดียวกัน ซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการผลิตต้องมาดำเนินการด้านการตลาดด้วยตนเอง เป็นการทำงานในสิ่งที่ตนเองไม่ถนัด และยังมีส่วนทำให้เสียเวลาในการผลิตสินค้า อย่างไรก็ตามอีกประการหนึ่งผู้ซื้อคิดว่าการที่ผู้ผลิตมาจำหน่ายสินค้าเองจะทำให้รับรู้ถึงความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างแท้จริงเพราะได้พูดคุยกับผู้ซื้อสินค้าโดยตรง ซึ่งจะทำให้สามารถผลิตสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดีกว่า และ 3) ผู้ผลิตควรทอผ้าที่มีลวดลายใหม่ ๆ และมีการผสมผสานระหว่างลายเก่าที่ควรอนุรักษ์ไว้และลายสมัยใหม่เพื่อปรับให้เข้ากับยุคสมัย และความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค

2. การสำรวจความคิดเห็นของผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าทอมือ

ตอนที่ 1 คุณลักษณะส่วนบุคคล พบว่า 1) ผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จบการศึกษาในระดับที่ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 85.70 สถานภาพเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้ขาย กว่าร้อยละ 80 และเป็นคนกลางในการจัดจำหน่ายเพียงร้อยละ 17.10 2) รายได้ต่ำสุดในการขายผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ 18,000 บาทต่อเดือน และบางรายมีรายได้จากการขายสูงสุดถึง 210,000 บาทต่อเดือน

ตอนที่ 2 ความคิดเห็นที่มีต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ พบว่า 1) ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าทอมือที่จำหน่าย ได้แก่ ผ้าถุง ร้อยละ 85.70 รองลงมาคือ ผ้าพันคอ ร้อยละ 82.90 และเสื้อ ร้อยละ 80 กระโปรง ร้อยละ 65.70 ผ้าเมตรสำหรับนำไปแปรรูปเป็นของใช้อื่น ๆ ร้อยละ 57.10 และกางเกง ร้อยละ 48.60 2) ปัจจัยที่ผู้ผลิตและคนกลางให้ความสำคัญในการผลิตและคัดเลือกสินค้ามาเพื่อจำหน่าย คือ ราคาของสินค้าที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพ และต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบทันสมัย คิดเป็นร้อยละ 80 เท่ากัน นอกจากนั้นยังให้ความสำคัญกับกระแสความนิยมในปัจจุบันของผู้ซื้อและความต้องการผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันของลูกค้าแต่ละกลุ่ม อาทิ วัยทำงาน วัยรุ่น วัยเด็ก 3) สินค้าที่ขายดีเรียงลำดับ 3 รายการ คือ ผ้าถุง คิดเป็นร้อยละ 45.70 รองลงมาคือ เสื้อ กระโปรง กางเกง คิดเป็นร้อยละ 34.30 และลำดับสุดท้ายคือ ผ้าพันคอ ร้อยละ 22.90 4) ผู้ผลิตและคนกลางคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้อยู่ในระดับมากที่สุด คือการแสดงสัญลักษณ์ให้ผู้ซื้อทราบว่าตนเองเป็นตัวแทนจำหน่ายหรือเป็นผู้ผลิตที่มาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง ($\overline{X}$ = 4.51, S.D.= .886)

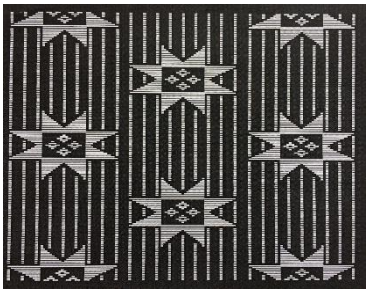
ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนาผ้าทอมือ 1) การผลิตและการขายสินค้าผ้าทอมือในปัจจุบันมีคู่แข่งขันเป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ผลิตต้องยืนหยัดในการผลิตโดยคำนึงถึงคุณภาพของสินค้า การคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ กระบวนการผลิตที่ประณีตพิถีพิถันและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว 2) ปัญหาของการผลิตและการขายในปัจจุบัน พบว่า วัสดุและวัตถุดิบในการผลิตไม่เพียงพอตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ไม่สามารถขยายตลาดให้เข้าถึงผู้ซื้อทุก Generation ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะในการแปรรูป และผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ และ 3) ความสำคัญของนักออกแบบต่อการพัฒนาผ้าทอมือในทัศนะของผู้ผลิตและคนกลาง พบว่า มีความสำคัญเพราะนักออกแบบจะมีประสบการณ์ และมีจินตนาการในการออกแบบความคิดสร้างสรรค์ และการพัฒนาผ้าให้ทันสมัยมากกว่าคนในท้องถิ่น อย่างไรก็ตามในฐานะที่เป็นคนกลางในการจัดจำหน่ายหากจะให้สามารถขายได้ง่ายในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ต้องมีลวดลายผสมผสานระหว่างยุคสมัย หากจะทำการแปรรูปให้เป็นสินค้าต้องมีรูปแบบที่ทันสมัยและสามารถนำไปใช้งานได้ในหลายโอกาส

3. บทวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค ผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่าย

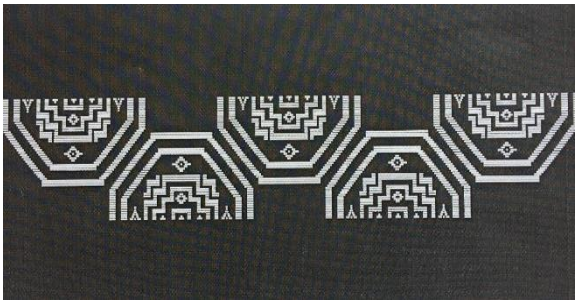
ผู้บริโภคผลิตภัณฑ์จากผ้าทอมือยังมีความคิดเห็นไม่สอดคล้องกับผู้ผลิต/คนกลางเกี่ยวกับความต้องการซื้อ ได้แก่ 1) ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์นิยมที่จะซื้อสินค้าซึ่งย้อมด้วยสีธรรมชาติ แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตซึ่งเป็นบุคคลเดียวกันกับผู้ขายระบุว่าในกรณีที่สินค้าขายดี ผู้ขายจะไม่มีเวลาอธิบายว่าผ้าที่ผู้ซื้อกำลังจะตัดสินใจซื้อนั้นเป็นผ้าที่ย้อมด้วยสีเคมี ในกรณีนี้อาจเกิดความเสียหายในอนาคตที่ทำให้เกิดความเข้าใจผิด

ว่าผู้ขายหลอกลวง 2) ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ต้องการซื้อสินค้าที่มีลวดลายผสมผสานระหว่างแบบดั้งเดิมกับแบบสมัยใหม่ แต่ผู้ผลิตมุ่งเน้นการทอลวดลายแบบดั้งเดิมที่ตนเองมีความชำนาญ ซึ่งทำให้ความต้องการซื้อและความต้องการขายยังไม่สอดคล้องตรงกัน อันมีส่วนทำให้คนรุ่นใหม่ยังไม่นิยมการใช้ผ้าทอมือเนื่องจากผู้ผลิตยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตามยุคตามสมัย 3) ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์นิยมสินค้าที่มีดีไซน์เนื่องจากผลการสำรวจพบว่าสินค้าที่ดีไซน์จากนักออกแบบมักจะมีราคาแพงแต่ผู้ซื้อก็ยินดีที่จะซื้อ หากแต่ผู้ผลิต/คนกลางแสดงความคิดเห็นว่า ผ้าทอมือที่มีขายอยู่ในปัจจุบันไม่ต้องปรับปรุงอะไรแล้วและสินค้าไม่จำเป็นต้องอาศัยนักออกแบบเพื่อดีไซด์ แสดงให้เห็นว่าความต้องการซื้อของผู้บริโภคยังไม่ได้รับการตอบสนองจากผู้ผลิตและผู้ขาย

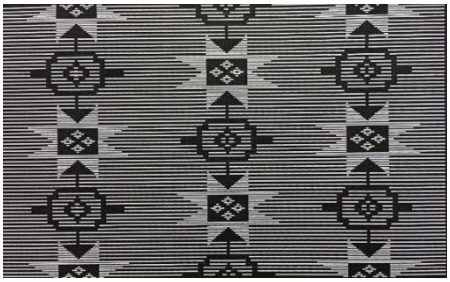
ดังนั้น แนวคิดที่ว่า “ลูกค้าคือเทวดา” จึงถูกหยิบยกขึ้นมาอภิปรายกันในวงสนทนาเพื่อที่จะหาแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตรงจุด เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย คณะผู้วิจัยจึงได้นำข้อสรุปดังกล่าวข้างต้นนี้ไปใช้เป็นโจทย์เพื่อให้นักออกแบบได้คิดลวดลายผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ โดยให้ความสำคัญกับยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไปและค่านิยมของคนรุ่นใหม่ที่จะหันมาใช้ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้าทอมือ ทั้งนี้การออกแบบเพื่อให้มีลวดลายใหม่นั้น นักออกแบบได้คำนึงถึงความร่วมสมัย ซึ่งยังคงรักษาวัฒนธรรมและภูมิปัญญาดั้งเดิมของบรรพบุรุษเอาไว้ และผสมผสานความคิดใหม่เพิ่มเข้าไป อันเป็นที่มาของลวดลายที่ผสมผสานระหว่างลายดั้งเดิมและลวดลายใหม่ ดังจะได้นำเสนอรายละเอียดดังต่อไปนี้



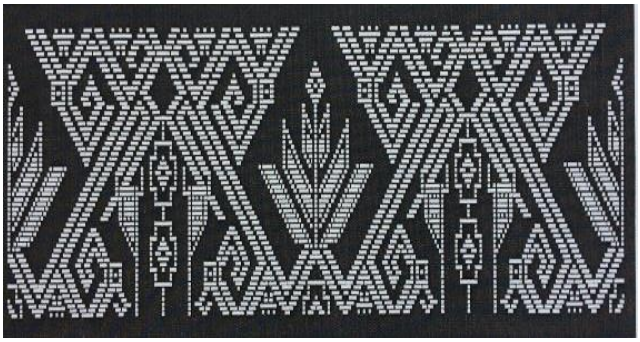
ภาพที่ 1 ลายดอกมะซ่านหรือดอกหงอนก่อง (ใจดาว, ลายดอกจันแปดกลีบ) ลวดลายผ้าแบบดั้งเดิมที่พบในหลากหลายพื้นที่ นำมาจัดวางและสอดแทรกลายอื่นเข้าไปกับแรงบันดาลใจจากลายของชิ่นทิว ใช้การสร้างลายแบบใช้เส้นยืนสลับกันหลายสี และการทอตีกั้นที่จะเกิดเส้นปะนูนขึ้นเองตามวัสดุที่ใช้พุ่งเส้นที่เรียกว่าลาย



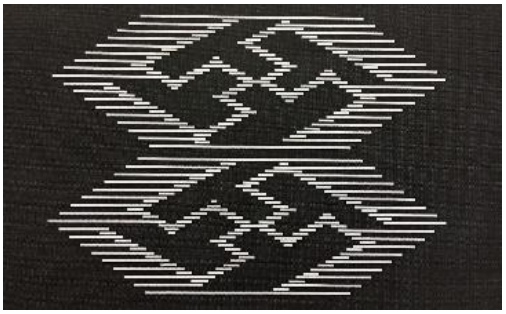
ภาพที่ 2 ลายย่อมุมไม้สิบสอง ลวดลายและชื่อเรียกลักษณะส่วนมุมของอาคารเจดีย์ ที่ทำให้มุมมีหยักเป็นเหลี่ยมออกมา เป็นลวดลายแบบเรขาคณิตอย่างชัดเจน จึงทำให้มีความร่วมสมัย ให้ความรู้สึกหนักแน่นมั่นคง



ภาพที่ 3 ลายดอกหงอนก่อง หรือดอกมะซ่านสลับลายตาบุ้ง ลวดลายผ้าที่มีมาแต่โบราณ มีความเรียบง่าย ลวดลายกะทัดรัด นำมาสลับสับหว่างกับลายตาบุ้ง ที่มีลวดลายเล็กๆ



ภาพที่ 4 ลายนาคอุ้มดอกพันมหา นาคเป็นสิ่งที่ชาวบ้านนับถือว่าเป็นสิ่งที่มีพลังอำนาจบันดาลฝนฟ้า และเกี่ยวข้องกับพุทธศาสนา ดอกพันมหา แปลตรงตัวคือ จำนวนตัวเลขหลักพัน มหาคือ นักปราชญ์ ผู้รู้ เมื่อรวมกันแล้ว ดอกพันมหา คือ ดอกไม้แห่งความรู้ แห่งนักปราชญ์ที่มีจำนวนเป็นพันๆ



ภาพที่ 5 ลายขอประแจจีน (ลายขอกระแจ) ลวดลายมีความต่อเนื่องไม่มีที่สิ้นสุด ไม่มีจุดจบ ตามความเชื่อของชาวจีน ลวดลายให้ความรู้สึกมีความหนักแน่นมั่นคง มีรูปแบบที่ร่วมสมัย

สรุปและอภิปรายผล

1. ผู้ใช้สินค้าผ้าทอมือส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าถุง กางเกง กระโปรง ผ้าพันคอ เสื้อ ผ้าคลุมไหล่ และผ้าเมตรสำหรับนำไปแปรรูปเป็นของใช้อื่น ๆ โดยเฉพาะผ้าทอที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติมากกว่าสีเคมีอาจเนื่องมาจากกระแสของการโหยหาอดีต การค้นหารากเหง้า และได้อยู่ใกล้ชิดกับธรรมชาติจึงเป็นที่มาของความนิยมผ้าทอมือ ประกอบกับนโยบายของหน่วยงานภาครัฐที่สนับสนุนให้มีการผลิต เพื่อสร้างรายได้ สร้างอาชีพให้แก่ชุมชน จึงเป็นที่มาของการส่งเสริมการแต่งกายด้วยผ้าทอพื้นเมือง สอดคล้องงานวิจัยของนลินี ทองประเสริฐ และคณะ (2563) พบว่ากลุ่มตัวอย่างนิยมผ้าพื้นเมืองที่ย้อมสีธรรมชาติ มีลวดลายที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมและอัตลักษณ์ของท้องถิ่น และสุภัทรญาณ เทียรธีระสมบัติ (2563) ได้สรุปรายงานผลการดำเนินงานโครงการหมู่บ้านผ้าทอมือจากลายบั้งไฟ ด้วยเทคโนโลยีการออกแบบที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อมว่า ผ้าทอมือสามารถสร้างรายได้และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกลุ่มเป้าหมายได้โดยเฉพาะผ้าพื้นสีธรรมชาติ ผ้าซิ่นมัดหมี่ย้อมสีธรรมชาติ ผ้าขาวม้า ผ้าพันคอ ปลอกหมอน ชุดบุรุษและชุดสตรี

2. ผู้ผลิตและคนกลางจัดจำหน่ายคำนึงถึงการแสดงสัญลักษณ์ให้ผู้ซื้อทราบว่าตนเองเป็นตัวแทนจำหน่ายหรือเป็นผู้ผลิตที่มาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง และการสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคโดยการบอกเล่าเรื่องราว ความเป็นมา ความยุ่งยาก ความซับซ้อนของกระบวนการผลิตเพื่อให้ลูกค้ารับรู้ถึงคุณค่าของภูมิปัญญาท้องถิ่น เกิดความภูมิใจที่ได้ใช้สินค้าไทย และมูลค่าที่สอดคล้องกับคุณภาพของสินค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของนิฤมล หิรัญวิจิตรภรณ์ และธีร์ คันโททอง (2564) ที่ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการเล่าเรื่อง สื่อสารการตลาด ผ้าทอน้ำแร่ พบว่า การเล่าเรื่องที่ดีนั้นเป็นหัวใจสำคัญของการที่จะทำให้ผ้าทอน้ำแร่ได้รับความสนใจจากผู้บริโภคและยังเป็นการสร้างจุดเด่นกลบจุดด้อยของผ้าฝ้ายนั้นได้เป็นอย่างดี เช่น 1) การเล่าเรื่องจากกระบวนการผลิต ได้แก่ การใช้น้ำแร่เป็นสารช่วยย้อมสี และการใช้สีย้อมผ้าจากธรรมชาติทั้งใบเหว ครั่งและผลคำแสด และ 2) การเล่าเรื่องจากเทคนิคของการทำลายผ้าและประวัติความเป็นมาของลายผ้าทอน้ำแร่

3. บทวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค ผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่าย พบว่า ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์มีความคิดเห็นไม่สอดคล้องกับผู้ผลิต/คนกลางจัดจำหน่าย คือ ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์นิยมที่จะซื้อสินค้าที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติ มีลวดลายผสมผสานระหว่างแบบดั้งเดิมกับแบบสมัยใหม่ และนิยมสินค้าที่มีดีไซน์ ขณะที่ผู้ผลิตซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุมักจะผลิตตามความถนัดและความชำนาญของตนเองโดยไม่ได้คำนึงถึงพฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้ซื้อในยุคปัจจุบัน ทำให้เกิดปัญหาทั้งกระบวนการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ สอดคล้องกับการวิจัยของลักขณา สุกใส และคณะ (2564) ที่พบว่าการผลิตผ้าทอพื้นเมืองโดยเฉพาะผ้าไหมเป็นการยึดเอกลักษณ์และลวดลายเดิมที่สืบต่อกันมาของภูมิปัญญาท้องถิ่น แต่การผลิตควรให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และรสนิยมสมัยใหม่ของผู้บริโภค นอกจากนี้นิ่มนวล จันทรุญ (2559) ยังได้กล่าวถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาผ้าทอพื้นบ้านอีสานว่า ผู้ประกอบการมีปัญหาและมีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

4. สถานการณ์ปัจจุบันและศักยภาพของธุรกิจผ้าทอมือ จังหวัดมุกดาหาร พบว่าผู้ประกอบการผ้าทอมือประสบปัญหาทั้งในด้านการตลาด การผลิต การแข่งขัน และการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มในการผลิตสินค้า อาจเป็นผลมาจากการสนับสนุนของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่งขาดการบูรณาการทั้งในแง่ขององค์ความรู้ งบประมาณ และความต่อเนื่องอย่างเป็นรูปธรรม อีกทั้งการทอผ้าเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นซึ่งต้องอาศัยผู้ที่มีทักษะซึ่งปัจจุบันเป็นผู้สูงอายุ จึงทำให้การพัฒนาเป็นไปอย่างล่าช้า สอดคล้องกับการวิจัยของกศิพัฎญ์ ทองแกม และโฆสิต แพงสร้อย (2562) ซึ่งได้ทำการศึกษาปัญหาและแนวทางการแก้ไขสินค้าโอทอปตามหลักพุทธวิธีในจังหวัดอุดรธานี พบว่าแนวทางการแก้ไขปัญหาและแนวทางการพัฒนาสินค้าโอทอปตามหลักพุทธวิธีเพื่อส่งเสริมและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในจังหวัดอุดรธานีควรมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้ 1) สร้างมาตรฐานในกระบวนการและขั้นตอนการผลิตสินค้าและการควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐานเดียวกันหรือสร้างเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของสินค้า เช่น ผ้า ควรมีความกว้างและยาวเท่ากัน 2) การสร้างและพัฒนาส่งเสริมผู้ประกอบการโอทอปรุ่นใหม่ เพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับผู้ประกอบการโอทอป 3) การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบโดยเริ่มตั้งแต่การเตรียมพื้นที่ การปลูก การบำรุงรักษา

เพื่อลดการพึ่งพาวัตถุดิบภายนอกชุมชน ลดการขึ้นราคาของพ่อค้าคนกลาง เพื่อทำให้กลุ่มมีวัตถุดิบในการผลิตอย่างต่อเนื่องและมีคุณภาพ

เอกสารอ้างอิง

กศิพัฎญ์ ทองแกม และโฆสิต แพงสร้อย. (2562). ปัญหาและแนวทางการแก้ไขสินค้าโอทอปตามหลักพุทธวิธีในจังหวัดอุดรธานี. วารสารมหาจุฬานาครทรรศน์ปีที่, 6(7), 3649-3488.

กัญญ์สิริ จันทร์เจริญ. (2554). การวิจัยทางการพยาบาล: แนวคิด หลักการ และวิธีปฏิบัติ. สืบค้นเมื่อ 23 กันยายน 2559 จาก https://www.ict.up.ac.th/surinthips/ResearchMethodology_2554/...PDF

ชัชจริยา ใบลี. (2560). สถานการณ์ปัญหาและความต้องการของกลุ่มผลิตภัณฑ์สิ่งทอพื้นบ้านจังหวัดเลย. วารสารราชพฤกษ์, 15(3), 88-96.

นลินี ทองประเสริฐ ปิยกนิฏฐ์ โชติวนิช และศุภกัญญา เกษมสุข. (2563). การพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่ Premium OTOP ด้วยทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น กรณีผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านหัวเมืองเมือง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร. วารสารบัณฑิตวิทยาลัย พิชญทรรศน์, 15(1), 95-108.

นิฤมล หิรัญวิจิตรภรณ์ และธีร์ คันโททอง. (2564). การเล่าเรื่องเพื่อสื่อสารการตลาดผ้าทอน้ำแร่ จังหวัดลำปาง. วารสารวิชาการเครือข่ายบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือ, 11(2), 31-44.

นิ่มนวล จันทรุญ. (2559). การพัฒนาภูมิปัญญาผ้าทอพื้นบ้านอีสาน. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, ฉบับพิเศษ, 305-311.

ลักขณา สุกใส, สุทธิพงศ์ หกสุวรรณ, ศิริพร พึ่งเพ็ชร์ และพรชัย เจดามาน. (2564). การพัฒนาศักยภาพชุมชนยั่งยืนการผลิตผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น “ผ้าไหมพื้นเมือง” บนฐานแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ของชุมชนจังหวัดชัยภูมิ”. วารสารสังคมศาสตร์และมานุษยวิทยาเชิงพุทธ, 6(7), 382-398.

วัฒนะ จูฑะวิภาต. (2555). ผ้าทอกับชีวิตคนไทย (รายงานการวิจัย). มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์. สืบค้นเมื่อ 7 มีนาคม 2559 จาก http://libdoc.dpu.ac.th/research/149797.pdf

สุนทรี ไชยะบุตร, ทองเหลือง เมตตาริกานนท์, นารี บุตรวงศ์, ปาริชาติ พานิชย์, มะนิจันทร์ สุวะรัตน์, ปาริชาติ สุชะนะชา, หล่อน สานนท์ และเพลินจิต นามหงส์. (2556). การใช้ภูมิปัญญาด้านการทอผ้าเพื่อเพิ่มรายได้ของกลุ่มทอผ้าบ้านหนองยาง ตำบลโคกสำราญ อำเภอเลิงนกทา จังหวัดยโสธร (รายงานการวิจัย). สืบค้นเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2560 จาก https://service.trf.or.th/fullP/RDG54E0022/RDG54E0022_full.pdf

สุภัทรญาณ เฑียรธีระสมบัติ. (2563). รายงานผลการดำเนินงาน ปี 2563 โครงการหมู่บ้านผ้าทอมือจากลายบั้งไฟ ด้วยเทคโนโลยีการออกแบบที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม. สืบค้นเมื่อ 8 พฤษภาคม 2564 จาก http://www.clinictech.ops.go.th/online/cmo/FinalReport/202010301056501.pdf