

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัย เรื่อง แนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน มีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อศึกษาศักยภาพด้านการบริหารจัดการที่เป็นอยู่ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
2. เพื่อพัฒนาแนวทางเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารจัดการกลุ่มของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
3. เพื่อศึกษาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่เป็นอยู่
4. เพื่อพัฒนาแนวทางความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
5. เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสามารถพัฒนาแนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรให้ดีขึ้น

โดยการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้การดำเนินการวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วมมาประยุกต์ใช้เพื่อให้ทีมวิจัยได้เรียนรู้กระบวนการและแนวทางปฏิบัติต่างๆ เช่น ร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินการ ร่วมประเมินผลและร่วมรับผลที่เกิดจากการดำเนินงานและสรุปบทเรียนเพื่อเป็นแนวทางให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนำมาปรับใช้ในการพัฒนากลุ่ม โดยมุ่งเน้นการปฏิบัติจริง ซึ่งผลการศึกษาศาสามารถสรุปได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากการการศึกษาวิจัยเรื่อง แนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน ผู้วิจัยสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

5.1.1 ศักยภาพด้านการบริหารจัดการที่เป็นอยู่ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

จากการการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยร่วมกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจำนวน 5 กลุ่มด้วยกัน ได้แก่ กลุ่มพริกตาบบ้านสันคะยอม กลุ่มน้ำพริกตาแดงบ้านหลุก กลุ่มพริกตาบบ้านสันป่าสัก กลุ่มพริกตาบบ้านห้วยม้าโค้ง และกลุ่มขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร ซึ่งแต่ละกลุ่มมีการบริหารจัดการกลุ่มดังนี้

ตารางที่ 13 การบริหารจัดการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทั้ง 5 กลุ่ม

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ด้านการจัดการกลุ่ม	ด้านการผลิต	ด้านการตลาด
กลุ่มพริกกลาบ ม.1	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้ระบบการรวมหุ้น - อำนาจการตัดสินใจขึ้นอยู่กับประธานและกรรมการ - มีการจัดโครงสร้างกลุ่ม - มีการจัดวาระการประชุมประจำปี - จัดทำสมุดบัญชี 	<ul style="list-style-type: none"> - ผลิตเดือนละ 2 ครั้ง ครั้งละ 10-20 กิโลกรัม - วัตถุดิบส่วนใหญ่ซื้อมาจากตลาดในเมือง - ผสมสมุนไพรกว่า 20 ชนิด - แรงงานเป็นทีมงานเดิมโดยจ่ายเป็นค่าแรงคนทำงาน 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ -มีการให้เชื่อสินค้า - ช่วงที่วัตถุดิบมีราคาแพงก็จะลดปริมาณผลิตภัณฑ์ลง แต่ไม่ขึ้นราคา
กลุ่มน้ำพริกตาแดง ม.4	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการรวมหุ้นสมาชิก - มีการจัดวาระการประชุมประจำปีและมีการประชุมหารือกันเป็นครั้งคราว - จัดทำสมุดบัญชี 	<ul style="list-style-type: none"> - วัตถุดิบส่วนใหญ่จะซื้อมาจากตลาดในเมือง - เป็นสูตรดั้งเดิม - เน้นการช่วยกันของสมาชิกกลุ่มซึ่งต้องสละเวลามาทำโดยไม่ได้ค่าแรง 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่
กลุ่มพริกกลาบ ม.6	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้ระบบการรวมหุ้น - อำนาจการตัดสินใจอยู่ที่ประธานหรือคณะกรรมการ - ขาดการปรึกษาหารือกันภายในกลุ่มขาดการช่วยเหลือกันภายในกลุ่มรวมตัวกันได้ยาก - จัดทำสมุดบัญชี 	<ul style="list-style-type: none"> - ผลิตเดือนละ 2-3 ครั้ง - วัตถุดิบส่วนใหญ่จะซื้อมาจากตลาดเชียงใหม่ - มีการซื้อวัตถุดิบในหมู่บ้านบ้าง - ผสมสมุนไพร 14 ชนิด มีกลิ่นหอม - แรงงานเป็นทีมงานเดิมตลอดซึ่งจะได้รับค่าแรง 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ - มีตลาดต่างจังหวัด

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ด้านการจัดการกลุ่ม	ด้านการผลิต	ด้านการตลาด
กลุ่มพริกกลาบ ม.8	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้ระบบการรวมหุ้นกับสมาชิก - อำนวยการตัดสินใจอยู่ที่ประธานและกรรมการ - ขาดการปรึกษาหารือกันภายในกลุ่ม - ขาดการช่วยเหลือกันรวมตัวกันได้ยาก - มีการจกรายรับ-รายจ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - ทำการผลิตเดือนละครึ่ง - วัตถุดิบก็จะซื้อมาจากตลาดเมืองเชียงใหม่ - ต้นทุนในการผลิตจะไม่มีผลต่อราคา - แรงงานที่มงานเดิม 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดในหมู่บ้านและร้านค้าเป็นส่วนใหญ่
กลุ่มขนมทองม้วน ม.18	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการระดมหุ้น - สมาชิกพบปะกันเป็นประจำ มีการพูดคุยกันบ่อย - อำนวยการตัดสินใจจะอยู่ที่ผู้นำกลุ่มเป็นหลัก - จัดทำสมุดบัญชีรายรับ-รายจ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - วัตถุดิบส่วนใหญ่ซื้อจากตลาดในเมือง - มีสูตรเฉพาะ มีคุณค่าทางอาหาร และผสมผลไม้ตามฤดูกาล - เป็นทีมงานที่มีหน้าที่ประจำที่ต้องใช้ความชำนาญ 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดร้านค้าในชุมชน และร้านอาหารชุมชน

5.1.2 แนวทางการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก

1) แนวทางการพัฒนาด้านการจัดการกลุ่ม กลุ่มแม่บ้าน ได้เรียนรู้องค์ความรู้และการฝึกปฏิบัติจริง เพื่อเป็นแนวทางในการประยุกต์ใช้ ดังนี้

1.1) การเรียนรู้การวางแผนงาน เพื่อให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ช่วยกันระดมความคิดและร่วมวางแผนงานว่าจะดำเนินการอย่างไรเพื่อให้กลุ่มเกิดการพัฒาที่ดียิ่งขึ้น โดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้นำองค์ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนไปใช้ในการออกแบบและวางแผนในการจัดกิจกรรมตลาดนัดแม่บ้าน ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 และการทำกิจกรรมต่างๆ

1.2) การทบทวนสถานการณ์กลุ่มและปัญหาของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ด้วยเครื่องมือ SWOT เพื่อให้กลุ่มได้รู้สถานการณ์ของกลุ่มและทราบปัญหาเพื่อเป็นการกำหนดแนวทางแก้ไข

1.3) การฝึกเขียนโครงการ จากผลการดำเนินการทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้เรียนรู้เกี่ยวกับองค์ประกอบของการเขียนโครงการและฝึกปฏิบัติจริงเกี่ยวกับการเขียนโครงการ รวมถึงการนำไปใช้ประโยชน์ในการเขียนโครงการเสนอของบประมาณจากหน่วยงานต่างๆ

1.4) การศึกษาดูงานนอกสถานที่ จากผลการดำเนินการพบว่า ผลจากการศึกษาดูงานนอกสถานที่ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้เรียนรู้การดำเนินงานของกลุ่มต่างๆและนำความรู้ที่ได้มาปรับปรุงใช้กับกลุ่มของตัวเอง รวมถึงการได้เรียนรู้มุมมองในการดำเนินการของกลุ่มอาชีพต่างๆที่แตกต่างออกไป

1.5) การเรียนรู้การจัดการระบบบัญชี จากผลดำเนินการพบว่า การเสริมความรู้เกี่ยวกับระบบบัญชีทำให้กลุ่มมีความเข้าใจเกี่ยวกับการทำบัญชีและละเอียดรอบคอบมากขึ้น

2) แนวทางการเพิ่มศักยภาพด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้แนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ดังนี้

2.1) การเก็บข้อมูลการดี-ชมจากผู้บริโภค และการพบปะระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค จากการดำเนินการพบว่า การเก็บข้อมูลการดี-ชม จากผู้บริโภค ทำให้ผู้ผลิตทราบความต้องการของผู้บริโภคและการเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคได้แสดงความคิดเห็นทำให้ผู้ผลิตได้ข้อมูลที่เป็นความจริงซึ่งสามารถนำคำดี-ชมดังกล่าวไปปรับปรุงให้เหมาะสมได้

3) แนวทางการเพิ่มศักยภาพด้านบรรจุภัณฑ์ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้เรียนรู้องค์ความรู้เกี่ยวกับการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ดังนี้

3.1) การเรียนรู้หลักการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ จากการดำเนินการพบว่าหลังจากที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้เรียนรู้เกี่ยวกับหลักการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์แล้วได้มีการนำไปปรับใช้ในการปรับรูปแบบโลโก้ของกลุ่มเพื่อให้เหมาะสมมากขึ้น

4) **แนวทางการเพิ่มศักยภาพด้านการตลาด** กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้เรียนรู้องค์ความรู้และการปฏิบัติจริงเพื่อพัฒนาการตลาดดังนี้

4.1) การพัฒนาด้านการประชาสัมพันธ์ด้วยรูปแบบสื่อต่างๆ เช่น การทำแผ่นพับ กลุ่มผลิตภัณฑ์ การทำวีซีดีกลุ่ม การจัดบอร์ด การทำป้ายประชาสัมพันธ์ การจัดทำใบปลิว การประชาสัมพันธ์ผ่านวิทยุชุมชน การจัดทำแผนที่ 1 ตำบลหลายผลิตภัณฑ์

4.2) การขยายช่องทางการตลาดใหม่ ด้วยการจัดกิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร โดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเป็นผู้ดำเนินการเองในทุกขั้นตอน

4.3) แลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการตลาด จากการดำเนินการพบว่า การที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ร่วมกันแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับการตลาดจากกลุ่มต่างๆ ทำกลุ่มได้แนวคิดและแนวทางในการนำไปปรับใช้กับกลุ่มของตนเอง

5.1.3 การศึกษาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่เป็นอยู่

การศึกษาคือความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก่อนการดำเนินโครงการ ในช่วงที่ผ่านมาพบว่า ความร่วมมือในระดับตำบลโดยภาพรวมยังมีน้อย น้อยครั้งที่มีการประชุมหารือกัน โดยที่มีสมาชิกครบทั้งตำบล แต่ละกลุ่มก็จะมีปฏิบัติที่ต่างกัน ไม่มีการนำปัญหามาปรึกษาหารือกัน การเกี่ยวพันกันมีบ้างในบางครั้ง จึงทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มมีน้อย และไม่รู้จักเปลี่ยนแปลงของกลุ่มอื่นๆ

5.1.4 **การพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร** แนวทางการพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร สามารถสรุปได้ดังนี้

1. การจัดเวทีประชุมประจำเดือน เนื่องจากผู้วิจัยมีการจัดเวทีประจำเดือนเพื่อให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้มาพบปะกัน และมีการร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นรวมถึงการร่วมเรียนรู้องค์ความรู้ต่างๆด้วยกัน อยู่เสมอ ซึ่งการพบปะกันเป็นประจำทุกเดือนมีผลทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้รู้จักเพื่อนต่างกลุ่ม มีความสนิทสนม รู้สถานการณ์ต่างๆของกลุ่ม ได้ร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และร่วมกันวางแผนแก้ปัญหาด้วยกัน

2. การเรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนงาน เพื่อนำไปฝึกในการปฏิบัติจริง

3. การจัดกิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร จากการดำเนินการพบว่าการจัดตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร เป็นกิจกรรมที่ทำให้เกิดความร่วมมือระหว่างกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในการร่วมกันวางแผน ออกแบบและการร่วมกิจกรรมในการจัดกิจกรรม

ซึ่งจากการวิจัย พบว่า กระบวนการมีส่วนร่วมและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรปัจจุบันมีมากขึ้น จากการใช้เวทีการประชุมต่างๆเป็นตัวเชื่อมโยงความร่วมมือ เพราะในการจัดเวทีแต่ละเวทีสมาชิกได้มีการแลกเปลี่ยน มีการวางแผน ระดมความคิดเห็นที่ได้รู้ได้เห็นในสิ่งที่

แปลกใหม่ ได้คำปรึกษาและวิธีการต่างๆที่แตกต่างกันเพราะมีหลายกลุ่ม แต่ละกลุ่มก็จะมีวิถีชีวิตปฏิบัติที่ต่างกัน ทำให้เห็นตัวอย่างที่ชัดเจนและมีความหลากหลาย ซึ่งความสำเร็จของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเห็นได้จากมีการร่วมกันจัดกิจกรรมออกมานำเสนอให้กับระดับตำบล มีการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆอย่างสม่ำเสมอเกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านไม่ว่าจะระดับใดก็ตาม การช่วยกันอุดหนุนสินค้าผลิตภัณฑ์ การปรึกษาหารือ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน การร่วมกันคิดแก้ไขปัญหาและร่วมวางแผนงานด้วยกัน เป็นต้น

5.1.5 ปัจจัย ที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารจัดการและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

1) ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

1.1) ผู้นำกลุ่ม ผู้นำกลุ่มถือเป็นบุคคลสำคัญที่มีส่วนช่วยให้กลุ่มเกิดการเรียนรู้และพัฒนา ซึ่งผู้นำจะเป็นผู้ที่กระตุ้นสมาชิกในกลุ่มทำให้กลุ่มสามารถดำเนินงานต่อไปได้

1.2) สมาชิกภายในกลุ่ม สมาชิกในกลุ่มก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มดำเนินงาน เพราะความร่วมมือร่วมใจของสมาชิก ความเข้าใจ และรับผิดชอบในหน้าที่รวมถึงการเอื้อเพื่อช่วยเหลือกัน เป็นส่วนสำคัญที่จำเป็นที่ทำให้กลุ่มสามารถดำเนินต่อไปได้

1.3) อาชีพ อาชีพมีผลต่อการดำเนินงานเพราะกลุ่มใดที่อาชีพหลักไม่เอื้อจะทำให้ไม่มีเวลาว่างที่จะทุ่มเทให้กับกลุ่มได้อย่างเต็มที่ทำให้บางกลุ่มกลับต้องยุติลง

1.4) องค์กรความรู้ องค์กรความรู้ต่างๆที่เป็นประโยชน์แก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ควรจะมีการเสริมสร้างการเรียนรู้ให้กับเกษตรกรโดยเฉพาะเรื่องที่ใกล้ตัวและเกษตรกรให้ความสนใจ เพราะเป็นสิ่งที่ช่วยให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับปรุงให้เหมาะสมกับการดำเนินงานของกลุ่ม เช่น องค์กรความรู้เกี่ยวกับการผลิต การจัดการ การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ การตลาด เป็นต้น

1.5) การประชุมร่วม การจัดประชุมเพื่อให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้มาเจอกันพูดคุยกัน ทุกเดือน รวมถึงการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกันนั้นสามารถช่วยให้กลุ่มมีการพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆได้มากขึ้น

1.6) การปฏิบัติจริง นอกจากการเสริมองค์ความรู้ที่เป็นทฤษฎีแล้วสิ่งที่ทำให้กลุ่มแม่บ้านเรียนรู้ได้เร็วและให้ความสนใจคือการฝึกปฏิบัติจริงในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การวางแผนงาน การลงมือปฏิบัติในเรื่องต่างๆ

2) ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาความร่วมมือระหว่างกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

2.1) การร่วมแลกเปลี่ยนแนวคิด ในการดำเนินโครงการส่วนใหญ่จะใช้วิธีการร่วมแลกเปลี่ยนแนวคิด ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้พูดคุย แสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ เรียนรู้มุมมองจากกลุ่มอื่นๆ และสามารถนำแนวคิดต่างๆ ไปใช้ในการดำเนินงานกลุ่มของตนเอง

2.2) กระบวนการมีส่วนร่วม การที่กลุ่มแม่บ้านได้มีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนของการดำเนินงานนั้นทำให้ได้เรียนรู้และมีประสบการณ์ในการร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินการ ร่วมประเมินผลและร่วมรับผลที่เกิดจากการดำเนินงานและสรุปบทเรียนตลอดจนร่วมหาวิธีแก้ไขปัญหา ซึ่งหากการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใดที่ไม่ใช้กระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่มนั้นก็ไม่สามารถที่จะพัฒนากลุ่มให้ดีขึ้นได้

2.3) โอกาส การเปิดและให้โอกาสกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้แสดงออก ในที่ที่เหมาะสม จะทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีบทบาทและความมั่นใจมากขึ้นในการแสดงความคิดเห็น และการแสดงความคิดเห็นแบบเป็นประชาธิปไตยจะชี้ให้เห็นความต้องการที่ชัดเจน

2.4) การประสานงาน การประสานงานอย่างทั่วถึงและมีการติดตามผลจะทำให้เกิดความร่วมมือที่ดีขึ้น

3) ปัจจัยหนุนเสริมของภาคที่เกี่ยวข้อง

3.1) องค์กรบริหารส่วนตำบล องค์กรบริหารส่วนท้องถิ่น หรือ อบต. เป็นหน่วยงานที่มีความใกล้ชิดและรับผิดชอบโดยตรงเกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรโดยตรง

3.2) ศูนย์ประสานงานวิจัยเพื่อชุมชน มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ศูนย์ประสานงานวิจัยเพื่อชุมชนเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้ผู้วิจัยได้ดำเนินโครงการในพื้นที่ตำบลป่าสัก ซึ่งคอยเป็นที่เล็งเเนะนำให้คำปรึกษาติดตามผลให้กับผู้วิจัยในการดำเนินงาน

3.3) โครงการชดเชยทุนสนับสนุนงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นสำหรับนักศึกษาปริญญาโท (Community-based Master Research Grant: CBMAG) ที่สนับสนุนสนับสนุนงบประมาณ

5.2 อภิปรายผล

จากผลการวิจัยสามารถอภิปรายผลโดยแยกประเด็นตามวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย ซึ่งสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1. การศึกษาศักยภาพด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

ในการดำเนินการ โครงการวิจัยมุ่งเน้นการพัฒนาแม่บ้านเกษตรกรเพราะเป็นการส่งเสริมให้เกิดอาชีพเสริมที่สตรีสามารถที่จะปฏิบัติได้นอกจากการประกอบอาชีพหลักและเป็นการแสดงศักยภาพอย่างหนึ่งของสตรี ซึ่งแสดงให้เห็นว่าปัจจุบันสตรีแม่บ้านมีบทบาทในการประกอบ

อาชีพมากขึ้นรวมถึงมีภาระหน้าที่ที่ท้าทายกับผู้ชาย ซึ่งสอดคล้องกับกรมส่งเสริมการเกษตร (2528 : 4) ได้กล่าวไว้ว่า การที่จะส่งเสริมให้สตรีเกษตรกรได้มีโอกาสสูงขึ้นในการเพิ่มพูนความรู้ และการพัฒนาขีดความสามารถในด้านการเกษตรนั้นนอกจากนโยบายโครงการต่างๆที่ให้การสนับสนุนอยู่แล้ว ความเข้าใจอันถูกต้องเกี่ยวกับบทบาทสตรีเกษตรกรของเจ้าหน้าที่ผู้ทำการส่งเสริมเกษตรกร ผู้เข้ารับความรู้และผู้เกี่ยวข้องทั้งหลายเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง บุคคลต่าง ๆ เหล่านี้ ต้องมีความเข้าใจตรงกันในเรื่องบทบาทของสตรีเกษตรกร และต้องตระหนักว่าการพัฒนาการเกษตร จะไม่สามารถประสบความสำเร็จได้อย่างน่าพอใจ ถ้ายังยึดหลักเดิมว่าสตรีเกษตรกรมีบทบาทแต่เพียง การบ้านการเรือน และการเลี้ยงดูบุตรเท่านั้น

การศึกษาข้อมูลบริหารจัดการกลุ่ม จากการศึกษาพบว่าในการดำเนินการวิจัยผู้วิจัยได้ ทำการศึกษาข้อมูลพื้นฐานจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้วนำข้อมูลที่ได้มาร่วมวางแผนเพื่อกำหนด แนวทางการพัฒนากลุ่มโดยจำแนกการบริหารจัดการกลุ่มออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการจัดการซึ่ง ด้านการจัดการนั้น มุ่งเน้นการจัดการทรัพยากร การจัดการคน การวางแผน การจัดการเงิน ด้านการ คุณภาพการผลิต ด้านบรรจุภัณฑ์ และด้านการตลาด เพราะการจัดการถือเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ กลุ่มสามารถพัฒนาให้ดีขึ้นได้ ซึ่งสอดคล้องกับมณฑิธร (2549) ที่ศึกษาเรื่อง การดำเนินงานของ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าในจังหวัดเชียงใหม่ ได้กล่าวถึงการบริหารจัดการ สามารถ แบ่งออกเป็น 4 ด้าน (Functions) คือ ด้านการจัดการ ด้านการเงิน ด้านการผลิต และด้านการตลาด

2. แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

การพัฒนาด้านคุณภาพ ผู้วิจัยให้ความสำคัญกับการพัฒนาด้านคุณภาพเพราะคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์เป็นตัวบ่งชี้ถึงความอยู่รอดของกลุ่ม ถ้ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกลุ่มใดที่ผลิตภัณฑ์ไม่มี คุณภาพ ผลิตภัณฑ์นั้นก็คงไม่สามารถจำหน่ายได้ ผู้วิจัยจึงใช้กระบวนการที่พัฒนาในเรื่องของ คุณภาพเพื่อเป็นข้อมูลให้กับกลุ่มได้นำไปปรับปรุง ซึ่งสอดคล้องกับมณฑิธร (2549) ที่ศึกษาการ ดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าในจังหวัดเชียงใหม่ ได้กล่าวถึงทฤษฎีการผลิต ไว้ว่าทฤษฎีด้านการผลิต (Production Management) หมายถึง การพิจารณาศึกษากิจกรรม ทางการผลิตที่จำเป็นและมีผลต่อการก่อให้เกิดการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ ปัจจัยที่ใช้นำมาศึกษา ได้แก่ วัตถุประสงค์ของการผลิต การควบคุมการผลิต และคุณภาพการผลิต

การพัฒนาด้านการตลาด ผู้วิจัยมุ่งเน้นการพัฒนาเรื่องการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบสื่อ ต่างๆ และการขยายช่องทางการตลาดเพราะเป็นสิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรเป็นที่รู้จักและจำหน่ายได้มากขึ้นซึ่งสอดคล้องกับ มณฑิธร (2549) ที่ศึกษาการดำเนินงาน ของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าในจังหวัดเชียงใหม่ ได้กล่าวถึงทฤษฎีการตลาดไว้ว่า ส่วน

ประสมทางการตลาด (Marketing Mix หรือ 4 P's) หมายถึงตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งบริษัทใช้ร่วมกันเพื่อสร้างความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) โดย ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วย สถาบันการตลาด และกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ และบริการจากสถานที่ผลิตไปยังตลาดทำให้ผลิตภัณฑ์หรือบริการสามารถหาได้ง่ายสำหรับการบริโภค สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด เป้าหมายก็คือ สถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง การคลัง และการเก็บรักษาสินค้า และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสาร เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการซึ่งอาจเลือกใช้หนึ่งอย่าง หรือใช้ประสมประสานกันโดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ คู่แข่งขัน โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้ เครื่องมือส่งเสริมการตลาดที่สำคัญ คือ การโฆษณา (Advertising) การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal selling) และการส่งเสริมการขาย (Sales promotion)

3. การศึกษาความร่วมมือและแนวทางพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

การพัฒนาความร่วมมือ จากการดำเนินการโครงการวิจัย พบว่าในการศึกษาและพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ด้วยการให้การมีส่วนร่วมมาปรับใช้ในการดำเนินงานมีผลทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้เรียนรู้และนำหลักการมาปฏิบัติจริงในการดำเนินงาน โดยสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นกิจกรรมที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเป็นผู้ดำเนินการเองทั้งหมด คือ การจัดกิจกรรม ตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร โดยในการจัดกิจกรรมครั้งนี้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ใช้กระบวนการมีส่วนร่วมมาปฏิบัติจริงตั้งแต่ขั้นตอนแรกถึงขั้นตอนสุดท้ายคือ การร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมปฏิบัติ ร่วมรับผลประโยชน์ และร่วมประเมินผล ซึ่งสอดคล้องกับ ทศพล (2538) ได้กล่าวถึง กระบวนการมีส่วนร่วมตามขั้นตอนการพัฒนา ซึ่งเป็นการวัดเชิงคุณภาพแบ่งออกเป็น 5 ขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การมีส่วนร่วมในขั้นการริเริ่มการพัฒนา ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหา และสาเหตุของปัญหาภายในชุมชนตลอดจนมีส่วนร่วมในการกำหนดความต้องการของชุมชน และมีส่วนร่วมในการจัดลำดับความสำคัญของความต้องการด้วย

ขั้นตอนที่ 2 การมีส่วนร่วมในขั้นตอนการวางแผนการพัฒนา เป็นขั้นตอนที่ประชาชนมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายและวัตถุประสงค์ของโครงการ กำหนดวิธีการและแนวทางการดำเนินงานตลอดจนกำหนดทรัพยากร และแหล่งทรัพยากรที่จะใช้

ขั้นตอนที่ 3 การมีส่วนร่วมในขั้นการดำเนินการพัฒนา เป็นขั้นตอนที่ประชาชนมีส่วนร่วมในการสร้างประโยชน์ โดยการสนับสนุนทรัพยากร วัสดุอุปกรณ์ และแรงงาน หรือเข้าร่วมบริหารงาน ประสานงาน และการดำเนินการขอความช่วยเหลือจากภายนอก

ขั้นตอนที่ 4 การมีส่วนร่วมในขั้นการรับผลประโยชน์จากการพัฒนา เป็นขั้นตอนที่ประชาชนมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์ที่พึงได้รับจากการพัฒนา หรือยอมรับผลประโยชน์อันเกิดจากการพัฒนาทั้งด้านวัตถุและจิตใจ

ขั้นตอนที่ 5 การมีส่วนร่วมในขั้นประเมินผลการพัฒนา เป็นขั้นตอนที่ประชาชนเข้าร่วมประเมินว่า การพัฒนาที่ได้กระทำไปแล้วนั้นสำเร็จตามวัตถุประสงค์เพียงใด ซึ่งในการประเมินอาจปรากฏในรูปของการประเมินย่อย เป็นการประเมินผลการหน้าเป็นระยะ ๆ หรือกระทำในรูปของการประเมินผลรวม ซึ่งเป็นการประเมินผลสรุปรวบยอด

บทบาทของวิทยากรกระบวนการ (Facilitator) สามารถสรุปเปรียบเทียบได้ดังนี้
ตารางที่ 14 เปรียบเทียบบทบาทหน้าที่ของผู้วิจัยในการเป็นวิทยากรกระบวนการ

บทบาท	กองฝึกอบรม กรมการพัฒนาชุมชน (2545)	ผู้วิจัย
เหมือนกัน	<ul style="list-style-type: none"> - ทำความเข้าใจเป้าหมายและจุดประสงค์ - เตรียมประเด็นหลัก - ประสานงาน/นัดหมายกับแกนนำหลัก - กระตุ้นให้สมาชิกทุกคนได้แสดงความคิดเห็นอย่างเท่าเทียมกัน - สะท้อน/ทบทวน/เชื่อมโยง สรุปประเด็น - สามารถยืดหยุ่น ปรับเปลี่ยนกำหนดเวลา และกระบวนการได้ตามความจำเป็น - สร้างบรรยากาศที่เป็นกันเอง 	<ul style="list-style-type: none"> - ทำความเข้าใจเป้าหมายและจุดประสงค์ - เตรียมประเด็นหลัก - ประสานงาน/นัดหมายกับแกนนำหลัก - กระตุ้นให้สมาชิกทุกคนได้แสดงความคิดเห็นอย่างเท่าเทียมกัน - สะท้อน/ทบทวน/เชื่อมโยง สรุปประเด็น - สามารถยืดหยุ่น ปรับเปลี่ยนกำหนดเวลา และกระบวนการได้ตามความจำเป็น - สร้างบรรยากาศที่เป็นกันเอง
แตกต่างกัน	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่สามารถบอกได้ว่า ชุมชนต้องทำอะไรอย่างไร - การร่วมเรียนรู้ไปพร้อมๆกับปฏิบัติจริง - ประสานงาน/นัดหมายกับทีมวิจัยร่วม 	<ul style="list-style-type: none"> - บางครั้งผู้วิจัยต้องเป็นคนเริ่มในการลงมือทำให้ดูก่อนเป็นตัวอย่าง - ด้วยข้อจำกัดของกลุ่มคน บางครั้งผู้วิจัยต้องเป็นคนดำเนินการเอง เช่น การจัดทำสื่อ - การนัดหมายทีมวิจัยร่วมเป็นหน้าที่ของแกนนำหลัก - เป็นคนกลางที่คอยตั้งคำถาม

4. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้าน

เกษตรกร

ผู้นำกลุ่ม ผู้นำกลุ่มถือเป็นบุคคลสำคัญที่มีส่วนช่วยให้กลุ่มเกิดการเรียนรู้และพัฒนา ซึ่งผู้นำจะเป็นผู้ที่กระตุ้นสมาชิกในกลุ่มทำให้กลุ่มสามารถดำเนินงานต่อไปได้ กลุ่มใดที่มีผู้นำที่เข้มแข็ง กลุ่มนั้นก็จะมีผลการดำเนินงานที่คล่องแคล่ว ก้าวหน้า เช่น กลุ่มน้ำพริกตาแดงบ้านหลุก กลุ่มขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร ซึ่งสอดคล้องกับ วิทยา (2547) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม พบว่า ปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินกิจกรรมวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ ปัจจัยเกี่ยวกับความเป็นผู้นำ

กระบวนการมีส่วนร่วม การดำเนินการของผู้วิจัยมุ่งเน้นกระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานทุกขั้นตอนเพราะ การที่กลุ่มแม่บ้านได้มีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนของการดำเนินงานนั้น ทำให้ได้เรียนรู้และมีประสบการณ์ในการร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินการ ร่วมประเมินผลและร่วมรับผลที่เกิดจากการดำเนินงานและสรุปบทเรียนตลอดจน ร่วมหาวิธีแก้ไข ปัญหา ซึ่งหากการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใดที่ไม่ใช้กระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่มนั้นก็ไม่สามารถที่จะพัฒนากลุ่มให้ดีขึ้นได้รวมถึงยังไม่เห็นความสำคัญในการพัฒนากลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับ อาคูล (2539) ศึกษาเรื่อง “การมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี” ผลการวิจัยพบว่า การมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มสมาชิกไม่เข้าร่วมกิจกรรมสูง แสดงให้เห็นว่าสมาชิกยังไม่เห็นความสำคัญในการเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่ม

5.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย แบ่งออกเป็น

5.3.1 องค์กรความรู้

1) ในการดำเนิน โครงการวิจัยนักศึกษาคณาจารย์สร้างความร่วมมือโดยใช้หลักการมีส่วนร่วม คือ ร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินการ ร่วมประเมินผลและร่วมรับผลประโยชน์ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

2) ในการจัดเวทีประชุมส่วนใหญ่ผู้เข้าร่วมเวที จะเป็นบุคคลที่มีตำแหน่งหน้าที่ภายในกลุ่ม เป็นผู้เข้าร่วม เช่น ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหนรัญญิก กรรมการ เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้การที่จะเชื่อมโยงให้สมาชิกคนอื่นๆ ได้ร่วมเรียนรู้อย่างทั่วถึงนั้นน้อย ดังนั้นนักศึกษาคณาจารย์มีการติดต่อประสานงานกับสมาชิกคนอื่นๆบ้าง เพื่อให้เกิดการเรียนรู้อย่างทั่วถึง

3) จากการดำเนินโครงการวิจัยพบว่าทีมวิจัยร่วมให้ความสนใจในการเรียนรู้ องค์ความรู้ที่เป็นประโยชน์และใกล้ตัว ดังนั้น ในการที่หน่วยงานในพื้นที่ต้องการเพิ่มศักยภาพให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรควรเป็นการส่งเสริมเกี่ยวกับสิ่งใกล้ตัวและเรียนรู้ได้ง่าย

4) ในการดำเนินงานของหน่วยงานเช่น อบต. หรือ นักศึกษา สำคัญอย่างยิ่งคือการทำ ความเข้าใจร่วมกับทีมวิจัยให้มีความเข้าใจตรงกันเพื่อง่ายต่อการดำเนินงานและการกำหนดทิศทาง การทำงาน

5.3.2 กระบวนการ

1) การดำเนินโครงการวิจัย ครั้งต่อไปนักศึกษาควรมีการติดต่อและประสานกับหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าร่วม ในกระบวนการให้มากที่สุด เพื่อที่จะเป็นประโยชน์ต่อชุมชนในการเห็นช่องทางและขอคำแนะนำได้ และการประสานงานกับหน่วยงานหรือกับใครก็ตามควรมีการติดตามผลและทำข้อตกลงร่วมกันให้ชัดเจน เพื่อความเข้าใจที่ตรงกันและสามารถแก้ไขปัญหาได้ทันที

2) การดำเนินงานร่วมกับชุมชนนักศึกษาควรมีการออกแบบกิจกรรมให้เหมาะสมกับกลุ่มคนและอายุ

3) การสื่อสารกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนักศึกษาควรใช้ภาษาที่เข้าใจง่ายไม่ซับซ้อนและรูปแบบการดำเนินงานที่ไม่เป็นทางการมากเกินไป ไม่เช่นนั้นจะทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกิดความรู้สึกรังเกียจ และไม่อยากร่วมกิจกรรม

5.4 ปัญหาและอุปสรรค

1. ในการจัดเวทีประชุมบางครั้งสถานที่จัดประชุม ไม่สามารถควบคุมเสียงรอบข้างได้ทำให้เกิดเสียงดังรบกวน

2. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบางคนยังไม่กล้าแสดงออกในการแสดงความคิดเห็นทำให้การระดมความคิดไม่หลากหลาย

3. ภาษาในการสื่อสารเนื่องจากทีมวิจัยพูดภาษาท้องถิ่นทำให้การสื่อสารระหว่างนักวิจัยเกิดความเข้าใจผิดไปบ้าง

4. ฤดูกาลในพื้นที่ เนื่องจากทีมวิจัยมีอาชีพทางการเกษตรซึ่งในรอบปีมีทั้งช่วงการผลิต การเก็บเกี่ยว ทำให้ไม่สามารถจัดเวทีการประชุมได้

5.5 ข้อเสนอแนะต่อการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาเรื่อง แนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใน ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน ยังมีข้อเสนอแนะที่สามารถนำไปเป็นโจทย์การวิจัยต่อเนื่อง ในเรื่องของการพัฒนากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ เช่น

1. ควรมีการศึกษาและพัฒนาเกี่ยวกับการเชื่อมโยงเครือข่ายสำหรับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ทั้งตำบลอย่างยั่งยืน
2. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับการเจาะลึกด้านการพัฒนารูปแบบการตลาดโดยตรง เพราะ การตลาดถือเป็นประเด็นสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เป็นต้น
3. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ทางการเกษตรที่สำคัญต่อการประกอบ อาชีพ เพราะทั้งๆที่ภายในตำบลมีอาชีพการแปรรูปการเกษตรแต่เพราะเหตุใดจึงมีการซื้อวัตถุดิบ จากที่อื่นมากกว่าการซื้อในหมู่บ้าน