

บทที่ 6

สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาวิจัยเรื่องการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอโดยชุมชนมีส่วนร่วมนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ตลอดจนการนำไปสู่การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอในอนาคตโดยชุมชนมีส่วนร่วม เป็นการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารแนวคิด และงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง ส่วนข้อมูลปฐมภูมิศึกษาจากกลุ่มผู้ผลิต ผู้ผลิตอิสระ ผู้จัดจำหน่าย เจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ด้วยวิธีดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งมีโครงสร้าง และแบบสัมภาษณ์ แบบไม่มีโครงสร้าง ประกอบกับการสังเกตแบบมีส่วนร่วมของผู้วิจัยเอง และนำข้อมูลต่างๆ มาสรุปและวิเคราะห์ผล ด้วยวิธีการพรรณนา ผลการศึกษาที่ได้มีดังต่อไปนี้

1. สถานการณ์ของการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอในปัจจุบัน

การศึกษาสภาพการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ เมื่อทำการศึกษาแล้ว สามารถแบ่งได้เป็นสามช่วงดังนี้

1.1 ยุคเริ่มต้นการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ กล่าวถึงบริบทความเป็นมาของตำบลเกาะยอ ซึ่งเป็นต้นกำเนิดของการประกอบอาชีพการทอผ้าของชาวเกาะยอ และประวัติความเป็นมาของการทอผ้า จากสมัยอดีตเป็นต้นมา โดยแต่เดิมนั้นชาวเกาะยอ ได้ทำการทอผ้าไว้เป็นเครื่องนุ่งห่ม เป็นเครื่องใช้สอยกันในครอบครัว โดยการทอจะเป็นผ้าพื้น ไม่มีลวดลายใดๆ สีสันต่างๆ ก็เป็นสีที่ได้จากธรรมชาติ และมีการถ่ายทอดเทคนิคการทอผ้าให้กลับลูกหลาน คนในครอบครัวต่อๆ กันมา และยังได้รับการถ่ายทอดวิชาการทอผ้าด้วยก่กระดุกจากครูชาวจีน ที่เข้ามาแนะนำการทอผ้าที่สวยงาม มีการพัฒนาการทอเป็นผ้าดอก และเรียนรู้การใช้สีย้อมผ้า และเริ่มมีการผลิตเพื่อการจำหน่ายขึ้นในเวลาต่อมา

1.2 ยุคกลางการวิวัฒนาการของผลิตภัณฑ์และการจัดจำหน่าย และต่อมาเมื่อวิวัฒนาการต่างๆ ได้เกิดเพิ่มมากขึ้น ทำให้กระบวนการทอผ้าได้มีการปรับเปลี่ยนไป โดยช่างทอที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้จากยุคแรก ก็ได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานต่างๆ เข้ามาร่วมพัฒนาการทอผ้าให้มีความทันสมัยขึ้น และมีสีสันสวยงามขึ้น เส้นใยในการทอก็มีวิวัฒนาการเพิ่มมากขึ้น และใน

ยุคนี้เอง ได้มีการพัฒนาในการจัดจำหน่ายตัวผลิตภัณฑ์ และมีการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นยุคของการเริ่มต้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ในเชิงอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น มีการรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อย่างมีรูปแบบมากขึ้น อีกทั้งหน่วยงานภาครัฐต่างๆ หันมาให้ความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ไม่ว่าจะเป็น การผลิต การคิดค้น ลายผ้าใหม่ๆ หรือการคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนามาจากผ้าทอเกาะยอ และยังมีการส่งเสริมให้มีการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP โดยผ้าทอเกาะยอเอง ก็ได้สร้างชื่อเสียงให้กับจังหวัดสงขลาได้ไม่น้อยเลยทีเดียว

1.3 ยุคปัจจุบันพัฒนาการต่างๆ ของช่องทางการจัดจำหน่าย ในยุคนี้เป็นยุคของการจัดจำหน่ายโดยแท้จริง ผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอได้รับการยอมรับอย่างสูงสุดในฐานะเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ระดับ 5 ดาว และยังเป็นภูมิปัญญาอันทรงคุณค่าของชาวจังหวัดสงขลาอีกด้วย รวมไปถึงการพัฒนาทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด จากการศึกษา ผู้วิจัยพบว่า ในปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอมีช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

- 1) การจัดจำหน่าย ณ กลุ่มทอผ้าต่างๆ เป็นการดำเนินงานโดยกลุ่มการผลิตต่างๆ เอง โดยมีประธานกลุ่มทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลทางด้านการตลาดไปในตัวด้วย
- 2) ร้านค้าจัดจำหน่าย ณ ตลาดเกาะยอ ร้านค้าส่วนใหญ่จะรับผลิตภัณฑ์มาจากกลุ่มการผลิต และกลุ่มผู้ค้าอิสระ นำมาจำหน่ายปลีกต่อกับนักท่องเที่ยว
- 3) ร้านค้าจัดจำหน่ายของที่ระลึก ณ สถานที่ท่องเที่ยวจังหวัดสงขลา ถือเป็นอีกจุดหนึ่งที่สามารถบริการนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมจังหวัดสงขลา และอำนวยความสะดวกได้อย่างทั่วถึง
- 4) การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่างๆ โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นกลุ่มการผลิต ที่เดินทางออกไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งถือว่าเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่สามารถกระจายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ออกไปยังภูมิภาคต่างๆ ได้เช่นกัน

2. แนวทางการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ

จากกระบวนการวิจัยทำให้ทราบถึงความต้องการของผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย ในด้านของแนวทางการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

2.1 การจัดจำหน่ายผ่านทางระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นการจำหน่ายที่ได้รับความสนใจอย่างมากจากกลุ่มผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเนื่องจากมีความทันสมัย สะดวก และสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้หลากหลายในเวลาอันรวดเร็ว ผู้ผลิตสามารถนำเสนอสินค้าและผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภคได้มากมายโดยไม่จำกัดไม่ว่าจะเป็นด้านจำนวน ราคา และพื้นที่ สามารถนำเสนอสินค้า

ได้ทั่วโลก แต่ช่องทางนี้ยังมีข้อจำกัดตรงที่ ผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่ายส่วนใหญ่จะไม่มีความรู้มากพอที่จะดำเนินการด้วยตนเองได้ ดังนี้ แนวทางการพัฒนาในเบื้องต้นจึงความให้มีการจัดฝึกอบรมทำความเข้าใจในด้านต่างๆ เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายโดยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นี้ และหลังจากนั้นสามารถดำเนินการจัดทำเว็บไซต์ ในการจัดจำหน่ายได้ ซึ่งอาจจะดำเนินการโดยผู้ผลิต และจัดจำหน่ายเอง หรือขอความช่วยเหลือจากองค์กรอื่นๆ ที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินการให้ได้ ต่อไป

2.3 การจัดจำหน่ายผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด จัดให้มีการทำความเข้าใจในระบบของบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด เนื่องจากช่องทางการจัดจำหน่ายระบบนี้ มีเงื่อนไขอยู่มาก ดังนั้นผู้ผลิต จะต้องศึกษาขั้นตอนให้ถี่ถ้วน และหลังจากนั้นให้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อ การต่อช่องทางด้านผลประโยชน์ ต่อไป

2.3 การจัดจำหน่ายผ่านระบบเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มผ้าทอ เป็นการอาศัยเครือข่ายของกลุ่ม OTOP ทางด้านผลิตภัณฑ์ผ้าทอ โดยการติดต่อและประสานงานกันภายในกลุ่มเครือข่ายเพื่อให้ระบบเครือข่ายสามารถดำเนินการต่อไปได้

3. การส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ

การผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานต่างๆ มากมายและอย่างต่อเนื่อง เช่น ส่งเสริมด้านการพัฒนาตลาดผ้า และการใช้เส้นใยในการทอผ้า จากสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสงขลา การส่งเสริมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อื่นที่มีผ้าทอเกาะยอเป็นส่วนประกอบ จากวิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา การส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นสินค้า OTOP จากสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสงขลา และกลุ่มเครือข่ายอุตสาหกรรม OTOP การสนับสนุนการจัดจำหน่ายโดยร้านค้าชุมชน จากสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสงขลา เทศบาลเมืองสงขลา และองค์การบริหารส่วนตำบลเกาะยอ การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ จากหน่วยงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน และ จากมหาวิทยาลัยต่างๆ อีกทั้งหน่วยงานภาครัฐอื่นๆ ที่ร่วมกันส่งเสริมการใช้และการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ

4. ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาที่เกิดขึ้นมีหลายด้าน คือ ด้านวัตถุดิบ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ในด้านวัตถุดิบจะมีราคาสูงขึ้นและมีการปรับเปลี่ยนตัววัตถุดิบให้มีความทันสมัยและเหมาะสมกับการผลิตผ้าทอเกาะยอให้มากที่สุด ดังนั้นผู้ผลิตก็ต้องสรรหาวัตถุดิบต่างๆ เพื่อมาดำเนินการผลิตให้ได้ และปัญหาอีกอย่างคือการสั่งซื้อเส้นใย บ่อยครั้งที่โรงงานส่งเส้นใยมาไม่ตรงกับความต้องการของ

ผู้ผลิต ทำให้เกิดความเสียหาย เพราะจะต้องรอวัตถุดิบที่จะต้องทำการจัดส่งมาใหม่เสมอๆ ในด้านของการผลิตสำคัญมากเพราะเกี่ยวกับแรงงานในการผลิตผ้าทอเกาะยอ เนื่องมาจากขณะนี้ช่างทอผ้าที่มีฝีมือในการทอผ้าเกาะยอก็เริ่มมีอายุสูงขึ้น และแรงงานของคนรุ่นใหม่ก็ไม่ค่อยสนใจที่จะสืบทอดภูมิปัญญาการทอผ้ากันเท่าใดนั้นทำให้เกิดปัญหาด้านแรงงานการทอผ้าอย่างมาก และในด้านของการตลาดกลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่ค่อยกระตือรือร้นที่จะหาตลาดใหม่ๆ และยังมีปัญหากับเทคโนโลยีในสมัยใหม่ด้วย เช่น มีความต้องการจะขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต แต่ไม่มีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ตเลย ก็เลยล้มเลิกไป ซึ่งปัญหาทั้งสามส่วนมีความเกี่ยวข้องกัน

อภิปรายผล

จากการศึกษาการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ได้แสดงถึงสถานการณ์ของช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอได้ดังนี้

1. สภาพช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอในปัจจุบัน

การศึกษาสภาพของช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ สามารถจำแนกสภาพของการจัดจำหน่ายได้เป็น 2 ช่วง ดังนี้

1.1 การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอในอดีต ในอดีตท่านมากรจำหน่ายผ้าทอเกาะยอ จะมีการจำหน่ายกันในวงที่ไม่กว้างนัก คนรู้จักกันปากต่อปาก และมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ณ แหล่งผลิตกันเอง ยังไม่ได้มีการเปิดร้านค้าต่างๆ ขึ้นมามากมายอย่างเช่นปัจจุบันนี้ และมีการร่วมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์ผ้าทอเกาะยอ แต่ก็ได้ดำเนินการมาได้เพียงระยะหนึ่งเท่านั้น เนื่องจากความรู้เรื่องระบบการบริหารจัดการต่างๆ ยังไม่ดีพอทำให้เกิดปัญหาต่างๆ ขึ้น

1.2 สถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ

จากผลการวิจัยทำผู้วิจัยพบว่า ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอสามารถแบ่งได้เป็นสองกลุ่มใหญ่ๆ คือ ผ้าทอเกาะยอที่จำหน่ายเป็นผืน และผ้าทอเกาะยอที่มีการนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ และมีการจัดจำหน่ายในปัจจุบัน โดยกลุ่มผู้ผลิตเอง และกลุ่มผู้จัดจำหน่าย ซึ่งโดยส่วนใหญ่ กลุ่มผู้ผลิต จะมีผู้รับผิดชอบด้านการตลาดมีการจัดจำหน่ายยังร้านจัดจำหน่ายซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มดำเนินงานเอง และ มีการส่งไปจำหน่ายยังงานแสดงสินค้าต่างๆ ร้านค้าที่จำหน่ายของที่ระลึก ในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ในจังหวัดสงขลา และในส่วนของกลุ่มผู้จัดจำหน่าย นั่นก็คือร้านค้าที่จำหน่ายของที่ระลึกในพื้นที่ ตำบลเกาะยอ อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา ซึ่งสอดคล้องกับ ชัชชญา

นิลสุวรรณวุฑ (2550) ว่าผู้บริโภครส่วนใหญ่จะสะดวกที่จะแวะเวียนมาเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าบริเวณเกาะขอม เนื่องจากสะดวกในการเดินทางและมีราคาถูกกว่าที่อื่น เนื่องมาจากเป็นแหล่งการผลิตผ้าทอเกาะขอมโดยตรง ซึ่งร้านค้าต่างๆ ดังกล่าว ได้รับผลิตภัณฑ์มาจากกลุ่มการผลิตและผู้ผลิตอิสระอีกครั้งหนึ่ง และยังคงรวมถึงการออกร้านแสดงสินค้าในโอกาสต่างๆ อีกด้วย แต่ทั้งนี้ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะขอม ก็ยังคงต้องได้รับการส่งเสริมสนับสนุนทางการตลาดจากหน่วยงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง

2. แนวทางพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะขอมโดยการมีส่วนร่วมของชุมชน

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มการผลิต กลุ่มผู้จัดจำหน่าย และหน่วยงานราชการที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ การพัฒนาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะขอม ทำให้ผู้วิจัยได้ทราบถึงความต้องการของผู้ผลิตในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะขอม ในเรื่องของการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยส่วนใหญ่ต้องการให้มีการพัฒนาในการจำหน่ายผ่านระบบอินเทอร์เน็ต หรือ ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นส่วนใหญ่และยังมีความสนใจในการจัดจำหน่ายผ่านทางระบบไปรษณีย์ และการสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์กลุ่ม OTOP อีกด้วย เพื่อเป็นการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะขอมให้ได้เพิ่มมากยิ่งขึ้นต่อไป โดยสรุปแนวทาง ทั้ง 3 แนวทางได้ดังนี้

2.1 ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นระบบการจัดจำหน่ายที่ทันสมัยและกำลังได้รับความนิยมอยู่ในขณะนี้ ช่องทางการจัดจำหน่ายลักษณะนี้ สามารถดำเนินการได้รวดเร็ว และสะดวกกับผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก อีกทั้งการลงทุกก็ไม่สูงมากนัก และสามารถเข้าถึงตัวผู้บริโภคได้กว้าง แต่อาจจะมีปัญหาตรงผู้ผลิต หรือผู้ประกอบการเอง ไม่มีความรู้ความเข้าใจในการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เท่าที่ความเท่านั้น ซึ่งสอดคล้องกับ ชัชพล เลิศพิริยภมล (2547) ที่ทำวิจัยเรื่อง การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในธุรกิจ SMEs และ OTOP ว่า การประกอบธุรกิจในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นี้เป็นการตลาดที่กว้าง สามารถขยายฐานการตลาดได้ ใช้เงินลงทุนน้อย ทำธุรกรรมได้ตลอดเวลาแต่ การผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นี้ จะประสบความสำเร็จได้เพียงใด ขึ้นอยู่กับความรู้ความสามารถทางการทำการตลาด และความรู้ด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และตัวผู้ประกอบการเอง รวมไปถึงการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสมด้วย

2.2 ระบบการบริการของบริษัทไปรษณีย์ไทย ช่องทางในลักษณะก็มีความสะดวก และสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค ได้พื้นที่ที่กว้าง เนื่องจากว่า สำนักงานการไปรษณีย์ มีสถานที่ทำการอยู่ทั่วประเทศ ดังนั้น ผลิตภัณฑ์สามารถไปจัดแสดงได้ทั่วถึง อีกทั้งรูปแบบของการบริการของไปรษณีย์ ยังมีการจัดรวมเล่มเป็น แคตตาล็อก ผู้บริโภคสามารถนำกลับไปตัดสินใจ อีกทั้งการขนส่งก็สะดวก เพราะมีบริการจากบริษัทไปรษณีย์ไทย ที่มีเครือข่ายอยู่ทั่วประเทศอยู่แล้ว นับว่าช่องทางการตลาดรูปแบบนี้ เป็นช่องทางที่น่าสนใจไม่น้อย

2.3 ระบบเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ช่องทางการจัดจำหน่ายรูปแบบนี้ต้องอาศัยความร่วมมือร่วมใจ และการประสานงานที่ดี ระหว่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ของตนเอง และการช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างต่างกลุ่มการผลิต ที่จะนำผลิตภัณฑ์ของแต่ละกลุ่ม หรือแต่ละพื้นที่ไปจัดจำหน่ายและการดูแลซึ่งกันและกัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับนโยบายของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ว่า ต้องมีการสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงการตลาด สินค้าผลิตภัณฑ์ทั้งภายในและภายนอกประเทศ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ต่างๆ สามารถนำไปจัดจำหน่ายในพื้นที่ต่างๆ ได้

3. ปัญหาอุปสรรค

ในการดำเนินการด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะขอม ล้วนแล้วแต่มีอุปสรรคเกิดขึ้นในด้านต่างๆ ซึ่งสามารถแบ่งเป็นด้านต่างๆ ได้ดังนี้

3.1. ด้านวัตถุดิบ วัตถุดิบในการทอผ้าเกาะขอมมีราคาสูงขึ้น และการสั่งหรือการส่งวัตถุดิบจากโรงงานมายังผู้ผลิตกลุ่มทอผ้า และการส่งสินค้าของโรงงานก็ยังไม่ถูกต้องตามความต้องการของกลุ่มผลิต

3.2 ด้านการผลิต การทอผ้าเกาะขอมเป็นงานฝีมือที่ต้องอาศัยความประณีต และละเอียดเป็นอย่างมากจึงทำให้ปริมาณในการผลิตไม่มากพอ และจำนวนของช่างทอผ้าในปัจจุบันก็มีจำนวนลดน้อยลงทุกที ซึ่งสอดคล้องกับ วรรณภา ประชุกตังศ์ และ อัมพร ศรีประสิทธิ์ (2547) ผ้าทอพื้นบ้านเป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรม หรืองานฝีมือจากชุมชนท้องถิ่น ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ที่มาจากโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ผลิตหรือช่างทอผ้ามีกำลังในการผลิตในระดับครัวเรือนเท่านั้นและไม่ได้มีความสามารถวางแผนการตลาดได้เหมือนกับผู้ผลิตในกลุ่มอุตสาหกรรม

3.3 ด้านการตลาด การขยายตัวทางการตลาดยังมีไม่มากพอ ยังไม่มีการประชาสัมพันธ์ และการพัฒนาทางการตลาดในรูปแบบสมัยใหม่ ซึ่งมีความสอดคล้องกับ พรรณศิริ กาญจนะเดชะ (2549) ว่าในแต่ละกลุ่มการทอผ้า เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด ขาดตราสินค้าของตนเอง ขาดการทำตลาดในเชิงรุก

3.4 ด้านการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ

ข้อเสนอแนะ

การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ โดยชุมชนมีส่วนร่วม

1. ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทราบถึงรูปแบบและปัญหา ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ เนื่องมาจาก การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ณ เวลานี้ยังเป็นการจำหน่ายโดยผู้ผลิตเอง และผู้จัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าของที่ระลึก แต่ในบ้างโอกาส ผู้จัดจำหน่ายไม่สามารถที่จะเลือกผลิตภัณฑ์เพื่อเอาไปจำหน่ายได้ เพราะในกระบวนการผลิตไม่สามารถกำหนดหรือกะเกณฑ์ปริมาณการผลิตที่แน่นอนได้ เพราะการผลิตต้องขึ้นอยู่กับแรงงานของช่างทอผ้า ซึ่งในปัจจุบันก็เหลือน้อยลงทุกที ดังนั้นในส่วนนี้ ทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง คงต้องเข้ามาช่วยกันต่อไป

2. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

2.1 ควรให้มีการส่งเสริมในด้านการถ่ายทอดความรู้ภูมิปัญญาการทอผ้าทอเกาะยอ โดยการจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้วิถีชีวิตการทอผ้าเกาะยออย่างจริงจัง

2.2 ควรมีการส่งเสริมการจัดหาสถานที่ และการจัดระเบียบการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยออย่างเป็นระบบ

2.3 ควรมีการส่งเสริมการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่จากผ้าทอเกาะยอ และจัดหาเอกลักษณ์อย่างเป็นทางการ

2.4 ควรมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาส่งเสริมให้ผู้จัดจำหน่ายได้เรียนรู้และศึกษาเกี่ยวกับเรื่องพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือเข้ามีส่วนร่วมในการดำเนินการด้านการจัดจำหน่ายด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2.5 ให้มีการจัดตั้งทีมที่จะมาอำนวยความสะดวกหรือให้ความรู้ด้านการจัดจำหน่ายอย่างเป็นระบบ และเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อจะได้ช่วยเหลือและให้คำแนะนำกับผู้ประกอบการทั้งหลาย ให้ได้ประสิทธิภาพเพิ่มมากยิ่งขึ้น

3. ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

3.1 ผู้ประกอบการกลุ่มการผลิต ควรมีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้บุคคลทั่วไปได้ทราบถึงการดำเนินงานและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตนเอง

3.2 ร้านค้าจัดจำหน่าย ควรมีการจัดแสดงสินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอให้มีความโดดเด่นดึงดูดสายตาผู้บริโภคและนักท่องเที่ยว

3.3 ควรมีการเร่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้อง หรือจัดโครงการฝึกอบรมอาชีพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ ชุมชน

3.4 ควรมีการจัดทำเว็บไซต์เพื่อการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ เพื่อผู้ประกอบการต่างๆ จะได้นำผลิตภัณฑ์เข้ามาจัดจำหน่ายได้ โดยในเบื้องต้น อาจได้รับการสนับสนุนจากทางองค์การบริหารส่วนตำบล หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3.5 ควรจัดให้มีการรวมกลุ่ม โดยความเป็นส่วนกลางจากกลุ่มผู้ผลิตต่างๆ รวมไปถึงผู้ผลิตอิสระ เพื่อการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ จะได้เป็นแนวทางในการดำเนินการในการจัดจำหน่าย เพื่อการลดต้นทุนในเรื่องการประชาสัมพันธ์ และจะได้เป็นการสร้างความแข็งแกร่งให้กับชุมชนต่อไป

4. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

4.1 ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยออย่างเจาะลึก

4.2 ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับแนวโน้มความเป็นไปได้ในเรื่องการสร้างเครือข่ายการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

4.3 ควรมีการศึกษารูปแบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยออย่างลึกซึ้ง