

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในบทนี้แสดงผลการศึกษาการวิจัยและพัฒนาธุรกิจขนาดย่อมในชุมชนจังหวัดสงขลา ของ 6 กรณีศึกษา ซึ่งเป็นโครงการวิจัยย่อย 6 โครงการคือ

1. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทราย กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศรีสร้างสรรค์ หมู่ที่ 4 ตำบลน้ำน้อย อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
2. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน หมู่ที่ 6 ตำบลชุมพล อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา
3. การพัฒนาส่งเสริมการตลาดของธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องดินเผา บ้านท่านางหอม ตำบลน้ำน้อย อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
4. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา บ้านสทิงหม้อ ตำบลสทิงหม้อ อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา
5. การพัฒนาศักยภาพด้านการบัญชีของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์บ้านบ่อदान ตำบลบ่อदान อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา
6. รูปแบบการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลโคนดบ้านชะแม ตำบลคีหลวง อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา

ในแต่ละกรณีศึกษาได้เสนอผลการศึกษาตามประเด็นต่างๆ ซึ่งสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัยและขั้นตอนในการวิจัย คือ

1. ผลการศึกษาสภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานเฉพาะด้านใดด้านหนึ่งที่แต่ละกรณีศึกษาเห็นว่ามีความสำคัญและเลือกแก้ปัญหาและพัฒนา
2. แนวทางการพัฒนาและผลการพัฒนา
3. ผลการทดลองใช้สิ่งที่พัฒนาและการประเมินผล

1. กรณีศึกษาที่ 1 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน หมู่ที่ 6 ตำบลชุมพล อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา

1.1 สภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานทางการตลาด โดยเฉพาะเรื่องบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์น้ำตาลผง ของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน มีดังนี้

สำหรับตัวผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงสำหรับชงของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน จัดว่ายังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไปนักเพราะเป็นตัวผลิตภัณฑ์ที่นิยมทำกันในเฉพาะพื้นที่ เมื่อมีการจัดวางขายตัวผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดต่างๆ ไปปรากฏว่ายังไม่ค่อยได้รับความสนใจจากลูกค้าเท่าใดนัก ลูกค้าที่ซื้อประจำของกลุ่มนั้นจะเป็นผู้ชายปลีกที่มาจากกรุงเทพฯ โดยจะสั่งซื้อครั้งละหลายๆ กิโลกรัม เพื่อนำไปขายต่อ โดยใช้บรรจุภัณฑ์ใหม่และใช้ฉลากสินค้าของตนเอง จึงทำให้ผู้ซื้อสินค้าจากผู้ขายดังกล่าวไม่รู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน เพราะตัวบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวนไม่มีความดึงดูดใจที่จะทำให้ลูกค้ามีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์หรือต้องการซื้อสินค้า เพราะจากที่ทางกลุ่มได้สังเกตเห็นนั้น พบว่าผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงสำหรับชง บรรจุอยู่ในถุงพลาสติกสีขาวมีขนาดถุงละ 10 บาท มีปริมาณ 200 กรัม และขนาดถุงละ 40 บาท ปริมาณ 1 กิโลกรัม ตัวฉลากที่ติดเพื่อบ่งบอกชื่อผลิตภัณฑ์และสถานที่ มีรูปแบบไม่ค่อยสะดุดตาเท่าใดนักจึงทำให้สินค้าไม่ค่อยได้รับความสนใจจากลูกค้าเท่ากับน้ำตาลแวนที่เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มซึ่งได้รับความนิยมและเป็นที่รู้จักของลูกค้ามากกว่า

ทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน ทางกลุ่มได้จัดรูปแบบการจัดจำหน่ายออกเป็น 2 รูปแบบ คือ ขายปลีกและขายส่ง โดยขนาดของผลิตภัณฑ์จะแบ่งออกเป็น 2 ขนาด คือ ขนาดถุงละ 200 กรัม และขนาดถุงละ 1 กิโลกรัม นอกจากนี้ทางกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวนได้กล่าวว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเคยประสบกับปัญหาภาวะการขาดทุนเนื่องมาจากทางกลุ่มได้ขายสินค้าเป็นเงินเชื่อให้แก่ลูกค้า โดยลูกค้าจะชำระเงินในงวดถัดไปหรือเรียกตามภาษาชาวบ้านว่า “งวดต่องวด” คือลูกค้าจะรับสินค้าไปขายก่อน แล้วเมื่อขายสินค้าหมดลูกค้าก็จะนำเงินมาชำระคืนพร้อมทั้งรับสินค้าไปขายต่อ แต่พบว่ามีลูกค้าบางรายเมื่อนำสินค้าไปแล้วไม่จ่ายชำระเงินหรือจ่ายไม่ครบตามจำนวน ด้วยสาเหตุนี้ทำให้ทางกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวนได้ยกเลิกระบบการขายแบบเงินเชื่อ ดังนั้นเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าลูกค้าจะต้องจ่ายชำระเงินในทันทีที่รับสินค้าไปเพื่อป้องกันปัญหาการขาดทุนจากสาเหตุดังกล่าว

สำหรับในเรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าประจำ เช่น พ่อค้าคนกลาง กลุ่มลูกค้าจากกรุงเทพฯ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้จะสั่งซื้อครั้งละมากๆ โดยจะสั่งซื้อผ่านทางโทรศัพท์ เพื่อให้ทางกลุ่มผลิตสินค้าได้เพียงพอตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการ และกลุ่ม

ลูกค้าเป้าหมายอีกกลุ่มหนึ่งคือ กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในจังหวัด หรือกลุ่มบุคคลทั่วไปที่เดินทางผ่านแล้วสนใจและซื้อผลิตภัณฑ์

สำหรับสภาพปัญหาด้านการตลาด โดยเฉพาะตัวบรรจุภัณฑ์ มีข้อบกพร่องคือ

1. รูปแบบบรรจุภัณฑ์ทำให้ไม่สะดวกในการใช้และทำให้น้ำตาลมีความชื้นได้ง่าย เพราะถุงมีลักษณะเป็นถุงพลาสติกผูกยาง ขนาดบรรจุถุงละ 200 กรัม
2. ตัวบรรจุภัณฑ์ไม่มีฉลากบอกประโยชน์ใช้สอย และรูปลักษณะของบรรจุภัณฑ์ไม่สะดวกสำหรับผู้ซื้อและไม่มีสีสັນ

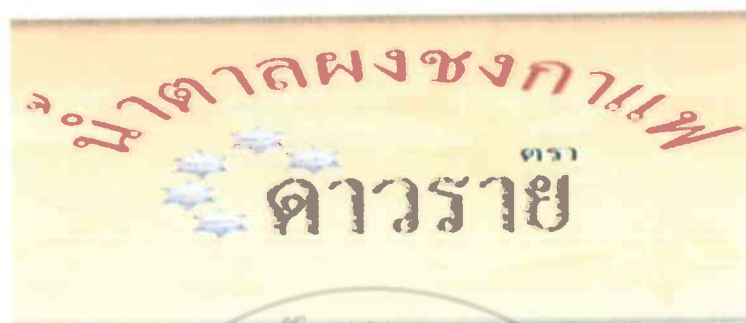
1.2 แนวทางการพัฒนาและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านคลองจนวน

ดังนั้นจากข้อสรุปปัญหาเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์น้ำตาลผง ดังกล่าวผู้วิจัยได้จัดสนทนากลุ่มเพื่อระดมสมองหารูปแบบในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ สรุปผลการสนทนากลุ่ม ได้สาระสำคัญ ดังนี้คือ

1. เพิ่มรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะเป็นซองพลาสติกใสขนาดบรรจุ 10 กรัม และปิดปากซองด้วยการซีล เพื่อให้สะดวกในการบริโภคกับกาแฟ
2. ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ที่มีขนาด 200 กรัม ซึ่งเป็นถุงพลาสติกมัดขางเป็นถุงพลาสติกที่ปิดปากถุงด้วยการซีล เพื่อให้รักษาคุณภาพของน้ำตาลไม่ให้ชื้นเร็ว
3. ออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์แบบซองขนาดบรรจุ 10 กรัม โดยฉลากนั้นเป็นสติ๊กเกอร์ซึ่งเขียนเฉพาะชื่อผลิตภัณฑ์และมีตราสินค้า
4. ออกแบบฉลากที่มีชื่อและตราผลิตภัณฑ์โดยมีรูปใบตาลเป็นพื้น นอกจากนั้นระบุรายละเอียดเรื่องคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และสถานที่ผลิต

หลังจากนั้นผู้วิจัยได้ร่วมกับกลุ่มธุรกิจ วางแผนการพัฒนาโดยจัดทำโครงการพัฒนาชื่อ โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำตาลผง ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านคลองจนวนแล้ว ผู้วิจัยและกลุ่มธุรกิจได้ดำเนินการพัฒนาได้บรรจุภัณฑ์ 2 รูปแบบ คือ

1. บรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะ เป็นซองพลาสติกใสขนาดบรรจุ 10 กรัมและมีฉลากที่เป็นสติ๊กเกอร์เขียนเฉพาะชื่อผลิตภัณฑ์ ละมีตราสินค้าเป็นรูปดาว 5 ดวง โดยมีรูปใบตาลเป็นฉากหลัง ดังมีตัวอย่างฉลาก ดังภาพที่ 4.1



ภาพที่ 4.1 ฉลากบรรจุภัณฑ์น้ำตาลผงชงขนาดบรรจุ 10 กรัม

2. บรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะเป็นถุงพลาสติก ปิดปากถุงด้วยการซีล ขนาดบรรจุ 200 กรัม ติดฉลากที่มีชื่อและตราผลิตภัณฑ์โดยมีรูปใบตาลเป็นพื้น และในฉลากระบุรายละเอียด คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ เช่น เป็นน้ำตาลโตนดแท้ 100% จากธรรมชาติ เป็นต้น นอกจากนี้ยังระบุผู้ผลิต สถานที่ผลิต พร้อมเบอร์โทรศัพท์ โดยมีตัวอย่างฉลาก ดังภาพที่ 4.2



ภาพที่ 4.2 ฉลากบนบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงแบบถุงขนาด 200 กรัม

1.3 ผลการทดลองใช้บรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วและการประเมินผล

เมื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ น้ำตาลโตนดผงชงกาแฟแล้วจึงได้นำบรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วไปทดลองขายตลาด โดยใช้บรรจุภัณฑ์ใส่น้ำตาลโตนดผงแล้วนำไปวางจำหน่ายในงานแสดงสินค้า OTOP ที่ห้างสรรพสินค้าบีคซี ในระหว่างวันที่ 8 – 12 ธันวาคม 2549 ในระหว่างช่วงเวลาดังกล่าวได้ติดตามประเมินผลการทดลองใช้บรรจุภัณฑ์น้ำตาลโตนดผง โดยมีกรอบแนวทางการประเมิน ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 4.1 กรอบแนวทางการประเมินความพึงพอใจของผู้ซื้อที่มีต่อผลิตภัณฑ์ น้ำตาลผงชงกาแฟ

วัตถุประสงค์การประเมิน	ตัวชี้วัด	เครื่องมือเก็บข้อมูลตัวชี้วัด	แหล่งข้อมูล	การวิเคราะห์	เกณฑ์การประเมินผล
ความพึงพอใจของผู้ซื้อต่อบรรจุภัณฑ์ น้ำตาลผงชงกาแฟ	คะแนนความพึงพอใจของผู้ซื้อต่อบรรจุภัณฑ์ น้ำตาลผงชงกาแฟ	แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้ซื้อ	ผู้ซื้อสินค้าในงาน OTOP จำนวน 100 คน ที่ห้างสรรพสินค้าบีคซี ระหว่างวันที่ 8-12 ธันวาคม 2549	ใช้วิธีการหาค่าเฉลี่ยจากคะแนนความพึงพอใจ	คะแนนความพึงพอใจจัดเป็นแบบ Rating Scale เป็น 5 ระดับ คือมากที่สุดมีคะแนนเท่ากับ 5 มาก “ 4 ปานกลาง “ 3 น้อย “ 2 น้อยที่สุด “ 1

จากกรอบแนวทางการประเมินดังกล่าวผู้วิจัยได้ดำเนินการแล้วมีผลการประเมิน ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ระดับความพึงพอใจของผู้ซื้อที่มีต่อบรรจุภัณฑ์น้ำตาลผงชงกาแฟ

รายการประเมิน	ค่าเฉลี่ยคะแนนความพึงพอใจ
1. ด้านรูปแบบบรรจุภัณฑ์	
สีสັນ	3.03
รูปทรงและขนาด	3.61
ความเหมาะสมของวัสดุ	3.76
ความชัดเจนของป้ายฉลาก	4.15
ความทันสมัย	2.85
2. ด้านความสะดวกของการใช้บรรจุภัณฑ์	
การเก็บรักษา	3.44
การนำไปใช้	3.46
การขนส่ง	2.65
3. ด้านคุณภาพของบรรจุภัณฑ์	
ความสะอาด	3.05
การปกป้องสินค้า	3.45
ความแข็งแรงคงทน	3.40

จากตารางที่ 4.2 ผลการประเมินด้านรูปแบบบรรจุภัณฑ์พบว่า ผู้ซื้อมีความพึงพอใจในทุกองค์ประกอบอยู่ในระดับมาก ยกเว้นความพึงพอใจเรื่องสีสັນและความทันสมัยอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนความพึงพอใจของผู้ซื้อในเรื่องความสะดวกของการใช้บรรจุภัณฑ์นั้น องค์ประกอบต่างๆ ได้รับความพึงพอใจจากผู้ซื้อในระดับมาก ยกเว้นเรื่องการขนส่งที่ได้รับความพึงพอใจในระดับปานกลาง ท้ายสุดระดับความพึงพอใจในองค์ประกอบต่างๆ ในด้านคุณภาพของบรรจุภัณฑ์มีระดับปานกลาง ในเรื่องความสะอาดและความแข็งแรงคงทน และมีความพึงพอใจในเรื่องการปกป้องสินค้าในระดับมาก จากผลการศึกษาพบว่า ความพึงพอใจในตัวบรรจุภัณฑ์ เรื่องความทันสมัย สีสັນ การขนส่ง และความสะอาด ยังอยู่ในระดับปานกลางที่สมควรมีการปรับปรุงต่อไป

2. กรณีศึกษาที่ 2 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทราย กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรศรีสร้างสรรค์ หมู่ที่ 4 ตำบลน้ำน้อย อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

2.1 สภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานทางการตลาด โดยเฉพาะเรื่องบรรจุภัณฑ์
ของผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทรายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศรีสร้างสรรค์ มีดังนี้

ลักษณะของบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทรายของกลุ่มนั้นเป็นถุงพลาสติก
แบบหนา ไม่มีลวดลาย ไม่มีการพับที่คั่นถุง และพับด้านข้างถุง (ภาพที่ 4.3) ด้วยเหตุนี้จึงทำให้
บรรจุภัณฑ์ไม่เป็นที่ดึงดูดใจและยังไม่เป็นที่น่าจดจำของลูกค้า ฉลากสินค้ายังไม่มีจุดเด่น ตราสินค้า
ยังไม่มี ความชัดเจน ยังไม่ระบุรายละเอียดของสินค้า เช่น ประโยชน์หรือคุณค่าทางโภชนาการ
และไม่มีสัญลักษณ์หรือจุดเด่นที่แสดงความเป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ หรือไม่มีการสร้างความ
แตกต่างของผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 4.3 บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทรายก่อนการพัฒนา

2.2 แนวทางการพัฒนาและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทรายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศรีสร้างสรรค์

จากข้อสรุปปัญหาเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยจึงได้จัดให้วิทยากร ซึ่งเป็นอาจารย์สาขาการตลาดมาบรรยายให้ความรู้ความเข้าใจเรื่องบรรจุภัณฑ์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ แก่คณะผู้วิจัยและกลุ่มธุรกิจ หลังจากนั้นได้มีการสนทนากลุ่มเพื่อระดมสมองหารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาให้ดีกว่าเดิมและเป็นที่น่าสนใจของธุรกิจ โดยมีสาระสำคัญดังนี้

2.2.1 สรุปสาระสำคัญจากการบรรยายเรื่อง “การพัฒนาและการออกแบบบรรจุภัณฑ์” ดังนี้คือ

บรรจุภัณฑ์ หมายถึง กิจกรรมเกี่ยวกับการออกแบบการผลิตภาชนะบรรจุ หรือสิ่งห่อหุ้มสินค้า เพื่อความปลอดภัยและประโยชน์ใช้สอย เป็นเครื่องมือที่สำคัญในด้านการตลาด โดยบรรจุภัณฑ์มีหน้าที่ที่สำคัญ 2 ด้าน คือ ด้านเทคนิคและด้านการตลาด หน้าที่ด้านเทคนิค เช่น การบรรจุ การปกป้องคุ้มครอง การรักษาคุณภาพอาหาร การขนส่ง การวางจำหน่าย และการรักษาสิ่งแวดล้อม หน้าที่ด้านการตลาดของบรรจุภัณฑ์ คือ การส่งเสริมการขาย การแสดงข้อมูล และดึงดูดความสนใจ เป็นต้น

สำหรับประเภทของบรรจุภัณฑ์มี 3 ประเภท คือ

1. บรรจุภัณฑ์ชั้นใน เป็นบรรจุภัณฑ์ที่ห่อหุ้มตัวสินค้า เพื่อป้องกันรักษาไม่ให้ตัวสินค้าได้รับความเสียหาย หรือเพื่อความสะดวกในการนำไปใช้งาน
2. บรรจุภัณฑ์ชั้นที่สอง เพื่อห่อหุ้มบรรจุภัณฑ์ชั้นที่หนึ่ง ป้องกันไม่ให้ตัวสินค้าเสียหาย และยังช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้า เพื่อดึงดูดใจผู้บริโภค
3. บรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่ง ทำหน้าที่ในการเก็บรักษาและขนส่งสินค้า นอกจากนี้ป้ายฉลากยังเป็นอีกส่วนหนึ่งที่ควบคู่กับการบรรจุภัณฑ์ โดยจะแสดงข้อมูลรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ
 1. ป้ายฉลากแสดงตราสินค้า
 2. ป้ายฉลากแสดงคุณภาพของสินค้า
 3. ป้ายฉลากแสดงรายละเอียดของสินค้า วิธีการใช้ ส่วนประกอบ สถานที่ผลิต วันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุ

2.2.2 สาระสำคัญจากการระดมสมอง เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ มีดังนี้คือ

กลุ่มผู้วิจัยและกลุ่มธุรกิจได้ร่วมกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ที่แก้ไขข้อบกพร่องของแบบเดิม โดยบรรจุภัณฑ์ใหม่ได้มีฉลากสินค้า ซึ่งมีตราสินค้าที่ชัดเจน ชื่อสินค้า และคำโฆษณาจูงใจ นอกจากนี้ในฉลากได้ให้ข้อมูลที่สำคัญ เช่น ประโยชน์และคุณค่า

ทางอาหารของสินค้า ที่อยู่ของแหล่งผลิตและที่สำคัญคือ มีสัญลักษณ์ที่ได้รับการตรวจสอบจาก องค์การอาหารและยา พร้อมทั้งวัน เดือน ปีที่ผลิตและหมดอายุ

ส่วนตัวบรรจุภัณฑ์นั้นได้เปลี่ยนรูปแบบจากถุงพลาสติกแบบหนา ไม่มีลวดลาย ไม่มีการพับกัน หรือพับข้างเป็นถุงพลาสติกแบบหนาสี่ใส มีลวดลาย พับข้าง ซีนปากถุง และจับ จีบที่ปากถุง ดังภาพที่ 4.4 ตัวบรรจุภัณฑ์ใหม่นั้นมี



ภาพที่ 4.4 บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทรายที่พัฒนาแล้ว

2.3 ผลการทดลองใช้บรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาแล้ว

เมื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ คือ ถุงใส่ถั่วลิสงคั่วทรายในรูปแบบใหม่ได้แล้ว กลุ่มธุรกิจ ได้นำไปใช้และวางสินค้าจำหน่ายที่สหกรณ์หมู่บ้าน โดยมีได้มีการประเมินผลความพึงพอใจจากผู้ซื้อ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยได้สอบถามความคิดเห็นจากกลุ่มธุรกิจและร้านที่รับสินค้าไปจำหน่าย ผลปรากฏว่ามีความพึงพอใจบรรจุภัณฑ์ใหม่ซึ่งมีสีสันสะดุดตามากขึ้น มีความสะดวกในการบรรจุ และมีความมั่นคงแข็งแรงมากขึ้นกว่าเดิม

3. กรณีศึกษาที่ 3 : การพัฒนาการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจหัตถกรรมอิฐและ กระเบื้องมุงหลังคาดินเผา บ้านท่านางหอม ตำบลน้ำน้อย อำเภอหาดใหญ่ จังหวัด สงขลา

3.1 สภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานทางการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจ หัตถกรรมอิฐและกระเบื้องมุงหลังคาดินเผา บ้านท่านางหอม มีดังนี้

ธุรกิจไม่มีลูกค้าประจำแน่นอน ดังนั้นจึงผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อเท่านั้น ลูกค้าของ
ธุรกิจส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับที่พักที่เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ลูกค้าที่อยู่ในจังหวัด
สงขลาหรือใกล้เคียงมีน้อย และปัจจุบันนี้กระเบื้องมุงหลังคาดินเผาไม่ได้รับความนิยม เพราะ
ยุ่งยากในการใช้ไม่สามารถแข่งขันกับกระเบื้องมุงหลังคาที่ทำจากปูนซีเมนต์แบบสมัยใหม่ ซึ่งมิ
ความสะดวกในการใช้มากกว่า นอกจากนั้นสินค้านี้ไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายในปัจจุบัน และธุรกิจ
เองไม่มีการประชาสัมพันธ์ เพราะไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องนี้ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการยังมี
ศักยภาพที่จะเพิ่มการผลิตกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาได้อีกมาก และกระเบื้องนี้มีคุณสมบัติที่ดีกว่า
กระเบื้องปูนซีเมนต์ เพราะว่าทำให้ภายในบ้านที่ใช้กระเบื้องนี้มีความเย็นมากกว่า เนื่องจากเป็น
วัสดุที่มาจากธรรมชาติ ดังนั้นถ้าสินค้านี้มีการส่งเสริมทางการตลาดให้ลูกค้ารู้จักแพร่หลายมากขึ้น
ก็ทำให้ธุรกิจเพิ่มยอดขายได้ และเป็นทางเลือกเพิ่มขึ้นให้แก่ประชาชนที่นิยมวัสดุจากธรรมชาติ

3.2 แนวทางการพัฒนาและการพัฒนาการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจหัตถกรรมอิฐและ กระเบื้องมุงหลังคาดินเผา

จากสภาพปัญหาใน 3.1 คณะผู้วิจัยจึงได้จัดสนทนากลุ่มเพื่อระดมสมองหาแนวทาง
การส่งเสริมการตลาดได้ผลดังนี้คือ

คณะวิจัยพร้อมผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดได้เสนอแนวทางการส่งเสริมการตลาด โดย
จัดทำสื่อต่างๆ เพื่อโฆษณากระเบื้องมุงหลังคาดินเผา (ดังภาพที่ 4.5 – 4.9) คือ

1. ป้ายโฆษณาจำนวน 4 ป้าย ดังนี้ คือ
 - จัดทำป้ายบริเวณโรงอิฐและกระเบื้องดินเผาจำนวน 1 ป้าย
 - จัดทำป้ายทางเข้าโรงอิฐและกระเบื้องดินเผาจำนวน 1 ป้าย
 - จัดทำป้ายบริเวณถนนลพบุรีราเมศวร์จำนวน 2 ป้าย
2. จัดทำนามบัตรของผู้ประกอบการ
3. จัดทำแผ่นพับแนะนำสินค้า

เมื่อได้แนวทางการจัดทำสื่อต่างๆ ดังกล่าวแล้ว คณะวิจัยได้จัดทำสื่อดังกล่าว โดยได้รับความสนับสนุนวัสดุ และแรงงานจากผู้ประกอบการธุรกิจและองค์การบริหารส่วนตำบล



ภาพที่ 4.5 ป้ายโฆษณาเพื่อติดตั้งที่ทางเข้าและบริเวณหน้าโรงอิฐและกระเบื้องดินเผา



ภาพที่ 4.6 ป้ายโฆษณาเพื่อติดตั้งริมถนนลพบุรีราเมศวร์

แผนที่

ผู้จัดทำ

กาญจนา ทองสุข
ชฎาทิพย์ ทองรัตน์แก้ว
ชลธิชา สุวรรณรัตน์
ดวงทิพย์ พิเศษฉิม
ณนุชศรี เอื้อาเหล็ก

คณะผู้วิจัย โปรแกรมวิชา
ศึกษาศาสตร์ศึกษาศาสตร์
คณะวิทยาศาสตร์ธุรกิจ
คณะวิทยาศาสตร์การศึกษการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

โรงอิฐและกระเบื้องดินเผา

บ้านเลขที่ 188 หมู่ 6
ตำบล น้พ้อย อำเภอ หาดใหญ่
จังหวัด สงขลา 90000
โทรศัพท์: 074-550240

ภาพที่ 4.7 แผนที่โฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าด้านหน้า

ประวัติและความเป็นมา

นางเดือน ทิพย์โตสถ อายุ 76 ปี เป็นเจ้าของกิจการหัตถกรรมอิฐ และกระเบื้องดินเผาบ้านท่าแพงทอง

ซึ่งประกอบกิจการมาตั้งแต่ประมาณ 70 ปี จุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องดินเผาในอดีตมี ผู้ประกอบประมาณ 60-70 คนไว้กับ ผู้ประกาศ มีอายุระหว่าง 30-70 ปี แรงงานส่วนใหญ่ใน การประกอบการจะ มาจากสมาชิกในครอบครัวและ ชาวบ้านในหมู่บ้าน ทั้งชายหญิงอายุประมาณ 15 ปีขึ้นไป ส่วนการศึกษา ของเจ้าของกิจการ และ สมาชิก จะอยู่ในระดับ ชั้น ประถมศึกษาปีที่ 4- 7 แต่ปัจจุบันธุรกิจหัตถกรรม อิฐและกระเบื้อง ดินเผาบ้านท่าแพงทอง ค น้พ้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา เหลือผู้ประกอบการอยู่เพียง 2 ราย คือ นายชัย ทิพย์โตสถ และ นายถนอม แล้วประดับเพชร จุรกิจประเภทนี้เป็นภูมิปัญญา ที่ได้รับสืบทอดมาจากรบรรพบุรุษ และได้สร้าง อยู่มา จนถึงทุกวันนี้

รูปแบบอิฐและกระเบื้องดิน

กระเบื้องมุงหลังคา

อิฐปูพื้น (อิฐหน้าวัว)

อิฐปูพื้น (อิฐยาขาว)

ลักษณะเด่นของ

ลักษณะเด่นของผลิตภัณฑ์

- 1.ผลิตภัณฑ์ที่คงรักษา ความเป็นวัฒนธรรมในอดีตไว้ คือ รางอิฐและกระเบื้องดินเผาที่ทำเป็นแบบดั้งเดิม
- 2.เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยมือ(Hand Made) ซึ่งต้องใช้ ใจและความอดทน และความประณีตสูง
- 3.ผลิตภัณฑ์มีความแข็งแรงทนทานคงทนการใช้งานสูง
- 4.วัสดุดิบ (ดินเหนียว) ที่ใช้ความเหนียว และทนทานกว่าที่อื่นเนื่องจากเป็นดินเหนียวพิเศษ
- 5.เมื่อ finished จะมีความคงทนไปจนถึงกาลภายใต้น้ำและมีความเหนียวยึดเหนี่ยวที่ไม่ลดลงหลังจากแห้งจนกับกระเบื้องอิฐผลิตภัณฑ์ทั่วไปในปัจจุบัน

ภาพที่ 4.8 แผนที่โฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าด้านหลัง



ภาพที่ 4.9 นามบัตรของผู้ประกอบการอัฐและกระเบื้องดินเผาบ้านท่านางหอม

3.3 ผลการทดลองใช้สื่อเพื่อส่งเสริมการตลาดของสินค้ากระเบื้องมุงหลังคาดินเผาบ้านท่านางหอม

เมื่อได้จัดทำสื่อเสร็จสื่อเสร็จเรียบร้อยแล้ว จึงนำสื่อ เช่น ป้ายไปติดตั้งในสถานที่ต่างๆ ดังกล่าว ส่วนนามบัตรและแผ่นพับโฆษณาสินค้าได้ถูกแจกให้แก่ลูกค้าโดยผู้ประกอบการ หลังจากทดลองใช้สื่อไปได้ 1 เดือนครึ่ง ปรากฏว่ามีผู้สนใจสอบถามเกี่ยวกับสินค้าจำนวน 20 ราย และมีลูกค้าสั่งซื้อจำนวน 7 ราย เมื่อเปรียบเทียบในช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้วปรากฏว่าไม่มีผู้มาสอบถามเกี่ยวกับสินค้าเลย และมีลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเพียง 2 รายเท่านั้น ดังนั้นสรุปว่าผลการทดลองใช้สื่อเพื่อโฆษณาสินค้าทำให้มีทั้งผู้สนใจและลูกค้าสอบถามมาเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วในช่วงเวลาเดียวกัน โดยเฉพาะลูกค้าเพิ่มขึ้น 5 ราย จาก 2 ราย

4. กรณีศึกษาที่ 4 : การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา บ้านสทิงหม้อ ตำบลสทิงหม้อ อําเภอสทิงหม้อ จังหวัดสงขลา

4.1 สภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานทางด้านการตลาดของธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านสทิงหม้อ โดยพิจารณาจากส่วนประสมการตลาด มีดังนี้

1. ลักษณะของผลิตภัณฑ์ในด้านรูปแบบมี 3 ประเภท ประเภทแรกคือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน เช่น หม้อหุง หม้อสวด หม้อหุงต้ม เพลิง ไห กาใส่่น้ำ ส่วนประเภทที่สองคือ

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เป็นของที่ระลึกและของประดับตกแต่ง เช่น แจกัน กระจาดต้นไม้ อ่างบัว เป็นต้น ประเภทที่สามคือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ประโยชน์อื่นๆ เช่น ของเล่นของเด็ก กระจุกออมสิน

ผลิตภัณฑ์รูปแบบที่มีจำนวนการผลิตมากกว่าประเภทอื่น คือ ผลิตภัณฑ์ตัวที่ใช้ในครัวเรือน

ส่วนลวดลายที่ใช้บนผลิตภัณฑ์กระเบื้องดินเผา ได้แก่ ลายก้านจาก หรือ ก้านมะพร้าวคู่ ลายก้านมะพร้าวหักขึ้น ลายก้นแย่ง ลายลูกพริกหรือท่าแหะ ลายคิ้วนาง และลายดอกพิกุล ในบรรดาลายทั้งหลายนี้ลายคิ้วนางเป็นลายเก่าแก่ที่ผู้ประกอบการนิยมใช้มากที่สุด

2. การตั้งราคาของผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาที่ผู้ประกอบการใช้หลักการตั้งราคา โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ขนาด ความยากง่ายของการผลิต และลวดลายที่ทำให้ยากหรือง่าย เป็นต้น

3. สถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ เครื่องปั้นดินเผาที่มีที่เดียวคือ แหล่งผลิตซึ่งอยู่ในบริเวณบ้านของผู้ประกอบการ

4. ผู้ประกอบการไม่ได้ส่งเสริมการตลาด

จากสภาพการดำเนินงานทางการตลาดของธุรกิจปรากฏว่า ธุรกิจไม่มีการโฆษณาสินค้า และช่องทางการจัดจำหน่ายมีน้อย เนื่องจากธุรกิจไม่มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายที่อื่นเลย นอกจากแหล่งผลิต ดังนั้น พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อสินค้าที่แหล่งผลิตจึงมีเพียง 3 รายเท่านั้น

4.2 แนวทางการพัฒนาและการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาบ้านสทิงหม้อ

จากสภาพปัญหาดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยและกลุ่มธุรกิจจึงได้ระดมสมองหาแนวทางแก้ปัญหา โดยมีอาจารย์สาขาวิชาการตลาด เป็นผู้ให้คำปรึกษา ผลสรุปว่า ทางธุรกิจควรจัดทำนามบัตร แผ่นพับโฆษณาสินค้าเครื่องปั้นดินเผาบ้านสทิงหม้อ และแบบสอบถามลูกค้าของธุรกิจ แล้วนำสินค้าไปเสนอขายพ่อค้าคนกลาง

จากข้อสรุปดังกล่าว ผู้วิจัยได้ช่วยเหลือผู้ประกอบการทำนามบัตร แผ่นพับโฆษณาสินค้า และแบบสอบถามลูกค้าของธุรกิจ

4.3 ผลการทดลองหาช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาบ้านสทิงหม้อ

เมื่อผู้วิจัยและผู้ประกอบการได้จัดทำสื่อสำหรับโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าแล้ว จึงนำสื่อต่างๆ ดังกล่าวไปแจกจ่ายและนำเสนอขายสินค้าแก่พ่อค้าคนกลาง ที่ร้านจำหน่ายต้นไม้ในอำเภอหาดใหญ่ทั้งหมด 12 ราย ผลปรากฏว่ามีผู้ประกอบการร้านจำหน่ายต้นไม้รับซื้อเสนอขาย

สินค้า และตกลงติดต่อซื้อเครื่องปั้นดินเผาบ้านสทิงหม้อ 1 ราย และผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาจะดำเนินการหาช่องทางจำหน่ายเพิ่มต่อไป

5. กรณีศึกษาที่ 5 : การพัฒนาศักยภาพด้านการบัญชีของธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์บ้านบ่อदान อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา

5.1 สภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานด้านการบัญชีของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์บ้านบ่อदान

ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์ใช้เงินทุนครั้งแรกในการประกอบธุรกิจจำนวน 60,000 บาท ซึ่งเงินทุนนี้ได้มาจากโครงการขององค์การบริหารส่วนตำบลที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการแล้ว หลังจากนั้นธุรกิจไม่ได้หาเงินมาลงทุนเพิ่ม โดยอาศัยรายได้จากการจำหน่ายสินค้ามาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนมาตลอด 25 ปีจนถึงปัจจุบัน ส่วนด้านการบัญชีธุรกิจไม่มีการจัดทำบัญชี แม้แต่การจดบันทึกรายรับรายจ่ายใดๆ เนื่องจากธุรกิจนี้มีเจ้าของรายเดียวและผู้ประกอบการมีการศึกษาไม่สูงและขาดความรู้ในการทำบัญชี นอกจากนี้ธุรกิจยังไม่เคยได้รับการพัฒนาในการทำธุรกิจทุกด้านจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน ในปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจคิดจะไปขอกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านถ้าประสบปัญหาขาดแคลนเงินทุน นอกจากนี้ธุรกิจมีปัญหาว่าไม่สามารถหาเหตุผลไปบอกลูกค้าเพื่อขอขึ้นราคาสินค้าได้ต่างๆ ที่ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น เช่น ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงในการขนส่ง

5.2 แนวทางการพัฒนาและการพัฒนาศักยภาพทางบัญชีของธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์บ้านบ่อदान

จากข้อสรุปปัญหาทางการเงินและการบัญชีของธุรกิจดังกล่าว ในหัวข้อ 5.1 ผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชี (อาจารย์สาขาบัญชีของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา) จึงได้ช่วยกันหาแนวทางการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจดังนี้คือ

1. จัดฝึกอบรมทักษะในการจัดทำบัญชีให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจ
2. ให้ผู้ประกอบการทดลองบันทึกข้อมูลทางบัญชีเป็นเวลา 2 สัปดาห์
3. จัดการทดสอบความเข้าใจในการบันทึกข้อมูลทางบัญชี

เมื่อสรุปแนวทางการพัฒนาแล้ว ผู้วิจัยจึงได้ทำการทดลองปฏิบัติ โดยได้เชิญผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชีเป็นผู้ฝึกอบรมการทำบัญชีให้แก่ผู้ประกอบการเป็นเวลา 6 ชั่วโมง โดยมีสาระสำคัญ เช่น ประโยชน์ของการทำบัญชี วิธีการทำบัญชี หลังจากนั้นจึงได้ทดลองให้

ผู้ประกอบการบันทึกข้อมูลการบัญชีที่ผู้เชี่ยวชาญออกแบบให้ตามแบบฟอร์มในภาพที่ 4.10 และภาพที่ 4.11 เป็นเวลา 2 สัปดาห์ แล้วผู้เชี่ยวชาญและผู้วิจัยจึงได้มาติดตามเพื่อตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการ และผู้เชี่ยวชาญได้ให้คำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มความรู้ความเข้าใจให้แก่ผู้ประกอบการได้มีความมั่นใจในการทำบัญชีเพิ่มขึ้น

วัน เดือน ปี	รายการ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รหัสบัญชี

ภาพที่ 4.10 แบบฟอร์มบัญชีอย่างง่าย

รายการ	รหัสบัญชี	จำนวนเงิน	จำนวนเงินรวม
รายได้ :			
ค่าใช้จ่าย :			
รวม (รายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย = ได้กำไร) (รายได้น้อยกว่าค่าใช้จ่าย = ขาดทุน)			

ภาพที่ 4.11 แบบฟอร์มสรุปยอดบัญชี

5.3 ผลการทดลองฝึกทักษะในการทำบัญชีของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่ง ปูนซีเมนต์บ้านบ่อदान

เมื่อผู้ประกอบการได้ทดลองบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายไปเป็นเวลา 2 สัปดาห์ แล้ว ผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญได้มาติดตามสอบถามความรู้ความเข้าใจและอธิบายเพิ่มเติมจนกระทั่งผู้ประกอบการมีความเข้าใจและทักษะพอที่จะทำบัญชีด้วยตนเอง

6. กรณีศึกษาที่ 6 : รูปแบบการแก้ปัญหาขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จัก สานใยตาลโตนด บ้านชะแม ตำบลดีหลวง อำเภอสตึงพระ จังหวัดสงขลา

6.1 สภาพทั่วไปและปัญหาในด้านการผลิตของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลโตนด บ้านชะแม

ผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลโตนดของกลุ่มอาชีพบ้านชะแม เป็นสินค้าประเภทเครื่องประดับและของใช้ เช่น หมวก ปิ่นปักผม และกล่องใส่กระดาษทิชชู ตัวผลิตภัณฑ์มีจุดเด่นที่เป็นสินค้าที่มีความประณีตสวยงามและเป็นงานหัตถกรรม นอกจากนั้นยังมีความคงทนและราคาไม่แพง อย่างไรก็ตามการผลิตสินค้านี้มีปัญหาหลายประการ เช่น วัสดุที่ใช้ในการผลิตเป็นสิ่งที่หาได้ในพื้นที่แหล่งผลิต แต่มีวิธีการที่ยากลำบากในการไปนำวัสดุคือใยตาลมาใช้ เนื่องจากกบตาลโตนดที่ให้ใยตาลนั้นอยู่บนต้นตาลโตนดที่มีลำต้นสูงมากต้องอาศัยผู้ชำนาญในการปีนต้นตาลโตนด ซึ่งมีน้อยลงในปัจจุบันเท่านั้น จึงจะนำกบตาลมาได้ ดังนั้นจึงทำให้ราคาของกบตาลโตนดมีราคาสูงขึ้น นอกจากนั้นขั้นตอนในการนำใยตาลออกมาจากกบตาลนั้นต้องใช้แรงงานคน ซึ่งยุ่งยากใช้เวลานาน เพราะว่าทางกลุ่มอาชีพยังไม่มีเครื่องจักรหรือเทคโนโลยีเข้ามาช่วย

ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีโอกาสทางการตลาดเพิ่มขึ้นในปัจจุบัน เพราะได้รับความช่วยเหลือในการประชาสัมพันธ์จากเจ้าหน้าที่ของทางราชการ แต่ทางกลุ่มกลับผลิตสินค้าส่งให้แก่ผู้สั่งซื้อได้ไม่ทัน เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่ใช้เวลาว่างเท่านั้นมาใช้ในการผลิต และในช่วงหลังสมาชิกบางคนนิยมไปทำงานโรงงาน เพราะว่าได้รายได้ตอบแทนเป็นรายวันในขณะที่ถ้าใช้เวลาในการทำผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลจะไม่ได้รายได้ทันทีถึงแม้ทำเสร็จแล้ว เนื่องจากต้องรอเวลาให้สินค้าจำหน่ายได้ก่อนจึงจะได้ค่าตอบแทน ด้วยเหตุดังกล่าวปัจจุบันกลุ่มอาชีพผลิตสินค้าจักสานใยตาลโตนดบ้านชะแมจึงมีปัญหาสำคัญคือ การผลิตสินค้าได้น้อยไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า เนื่องจากขาดแคลนแรงงาน ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจจะหาแนวทางในการแก้ปัญหาดังกล่าว

6.2 แนวทางการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลโตนดบ้านชะแม

จากการศึกษาสภาพปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มอาชีพที่ศึกษาพบว่ามีปัญหาการขาดเทคโนโลยีในการนำใยตาลออกจากกาบตาล และขาดแคลนแรงงานในการจักสานใยตาล นอกจากนั้นผู้วิจัยได้ใช้วิธีการ SWOT เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ทางการผลิต โดยใช้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกประธานกลุ่มอาชีพ และครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพของโรงเรียนบ้านชะแม มีสาระสำคัญดังนี้

1. จุดแข็งของกลุ่มอาชีพ คือ ประธานกลุ่มอาชีพเป็นผู้ที่มีฝีมือในการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลจนทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำได้รับรางวัล 4 ดาวในระดับจังหวัด และบุคคลผู้นี้เคยมีประสบการณ์ในการเป็นวิทยากรสอนผู้อื่นให้ทำผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลมาแล้ว ดังนั้นประธานกลุ่มอาชีพสามารถที่จะชักจูงบุคคลในหมู่บ้านมาเรียนรู้วิธีการจักสาน เพื่อมาร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มหรือแรงงานที่มาช่วยผลิตผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลเพิ่มขึ้นได้

2. จุดอ่อนของกลุ่มอาชีพนี้คือ การจักสานผลิตภัณฑ์ใยตาลโตนด ถึงแม้จะเรียนรู้ได้ไม่ยากนัก แต่การจักสานนี้ต้องใช้เวลานาน ดังนั้นบุคคลที่ทำได้ต้องเป็นผู้ที่มีใจรักในงานฝีมือและมีความอดทน อย่างไรก็ตามในปัจจุบันนี้คนในวัยหนุ่มสาวไม่สนใจงานลักษณะนี้ ซึ่งจะสังเกตได้ว่าสมาชิกในกลุ่มอาชีพเป็นผู้ที่อยู่ในวัยกลางคนคือ อายุ 40 ปีขึ้นไปทั้งสิ้น และจำนวนสมาชิกในกลุ่มมีเพียง 10 คนเท่านั้น และยังไม่มีการที่จะมีสมาชิกใหม่สมัครเข้ามาเพิ่มเติมอีก ดังนั้นสภาพเช่นนี้จึงทำให้กลุ่มอาชีพขาดแคลนแรงงานในการผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทันตามความต้องการของตลาด

3. โอกาสของกลุ่มอาชีพในด้านการผลิตคือ วิธีการผลิตสินค้านี้เป็นสิ่งที่เรียนรู้ได้ไม่ยาก ดังนั้นถ้ากลุ่มสามารถหาบุคคลที่จะมาเรียนรู้วิธีการจักสานใยตาลได้ก็จะทำให้ได้สมาชิกและแรงงานมาช่วยผลิตสินค้าได้เพิ่มขึ้น และจากการไปเก็บข้อมูลภาคสนาม ผู้วิจัยได้พบว่ามีโรงเรียนบ้านชะแม ซึ่งเป็นโรงเรียนในระดับประถมศึกษาตั้งอยู่ใกล้กับที่ทำกรของกลุ่มอาชีพจักสานใยตาล นอกจากนั้นเมื่อผู้วิจัยได้พบและสัมภาษณ์ครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพ ผลปรากฏว่าครูผู้นี้ยินดีจะให้ความร่วมมือที่จะนำความรู้เรื่องการจักสานใยตาลของกลุ่มอาชีพมาเป็นหลักสูตรหนึ่งในการเรียนการสอนในวิชาการงานพื้นฐานอาชีพของนักเรียนระดับประถมศึกษาปีที่ 4 และปีที่ 5

4. อุปสรรคของกลุ่มอาชีพคือ สมาชิกกลุ่มซึ่งมีไม่มากบางคนงดการผลิตสินค้าส่งให้กลุ่มเพราะได้ไปทำงานที่โรงเรียนอุตสาหกรรม ซึ่งต้องการคนงานเพิ่มขึ้น จึงเป็นสาเหตุให้ปริมาณสินค้าของกลุ่มลดลง

ดังนั้นจากข้อมูลต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้นำมาวิเคราะห์และสรุปเป็นกลยุทธ์หรือรูปแบบในการแก้ปัญหาทางด้านการผลิตของกลุ่มอาชีพที่ผลิตสินค้าได้น้อยไม่เพียงพอ กับคำสั่งซื้อของลูกค้าในกรณีที่ต้องการเป็นจำนวนมากในเวลาที่กำหนด ดังนี้

กลยุทธ์แก้ปัญหาของกลุ่มอาชีพดังกล่าวใช้วิธีการหาแรงงานจากนักเรียนจากโรงเรียนบ้านชะแม ซึ่งอยู่ใกล้ที่ทำกรกลุ่มอาชีพมาช่วยในการผลิตสินค้าเพิ่ม โดยการจัดฝึกอบรมการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลให้แก่ นักเรียน เพื่อให้มีทักษะในการผลิตสินค้าดังกล่าว ดังนั้นผู้วิจัยจึงเสนอโครงการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพจักสานใยตาลโตนดบ้านชะแม โครงการนี้เกิดจากความร่วมมือของ 3 ฝ่าย คือ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลาโดยผู้วิจัยซึ่งเป็นอาจารย์และผู้ช่วยนักวิจัย ซึ่งเป็นนักศึกษาในสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจจำนวน 5 คน โรงเรียนบ้านชะแม โดยการสนับสนุนของครูใหญ่และการปฏิบัติของครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพสุดท้ายคือ กลุ่มอาชีพจักสานใยตาลโตนดบ้านชะแม ประธานกลุ่มอาชีพที่รับเป็นวิทยากรในการฝึกอบรม

6.3 การปฏิบัติงานเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพจักสานใยตาลบ้านชะแม ได้จัดกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

6.3.1 จัดสนทนากลุ่มเพื่อระดมสมองในการวางแผนปฏิบัติงาน ผู้วิจัยได้นำเสนอแนวทางแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพดังกล่าวข้างต้น แก่บุคคลต่างๆ ในการสนทนากลุ่มเพื่อระดมสมองในการวางแผนเพื่อปฏิบัติงานแก้ปัญหาดังกล่าวแล้ว นอกจากนั้นการกระทำเช่นนี้ ได้ทำให้เกิดความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องและมีผลให้การแก้ปัญหาประสบความสำเร็จได้ สำหรับผู้ร่วมสนทนากลุ่มนั้นเป็นผู้ที่อยู่ในชุมชนบ้านชะแม ซึ่งเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานในโครงการ คือ

(1) ครูใหญ่โรงเรียนบ้านชะแม ซึ่งให้การสนับสนุนอำนวยความสะดวกทุกด้านในการจัดการฝึกอบรม

(2) ครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพของโรงเรียนซึ่งเป็นผู้จัดทำหลักสูตรในการฝึกอบรมร่วมกับประธานกลุ่มอาชีพ โดยการแนะนำของครูใหญ่

(3) ประธานกลุ่มอาชีพ ซึ่งรับผิดชอบเป็นวิทยากรในการฝึกอบรม

(4) กรรมการของกลุ่มอาชีพ 1 คน

(5) ผู้ใหญ่บ้านชะแม

(6) ประธานกลุ่มสตรีอำเภอสติงพระ

(7) สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลตีหลวง 1 คน

(8) ตัวแทนผู้ปกครองนักเรียน 1 คน

อนึ่งการดำเนินงานในการจัดสนทนากลุ่มนี้ผู้ช่วยผู้วิจัยทั้ง 5 คน ได้เป็นผู้ปฏิบัติ โดยได้รับคำแนะนำและดูแลจากผู้วิจัย

ผลการสนทนากลุ่มสรุปว่า ครูใหญ่โรงเรียนบ้านชะแมอินดีให้ความร่วมมือในการบริหารจัดการฟื้กอบรม โดยรับหลักสูตรการฟื้กอบรมทักษะในการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานไยตาลไว้ในส่วนหนึ่งของการเรียนการสอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพเป็นผู้จัดทำร่วมกับประธานกลุ่มอาชีพ โดยการแนะนำของครูใหญ่ สำหรับงบประมาณที่ใช้ในการฟื้กอบรมนั้นได้รับการสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา อนึ่งผลจากการสนทนากลุ่มได้ให้ความคิดเห็นในเรื่องงบประมาณดังกล่าวว่าทางโรงเรียนบ้านชะแมและองค์การบริหารส่วนตำบลหหลวงควรจะให้การสนับสนุนงบประมาณในครั้งต่อไปถ้าโครงการมีการดำเนินงานต่อเนื่อง ส่วนผู้ที่เป็นวิทยากรในการฟื้กอบรมครั้งนี้ คือ ประธานกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จักสานไยตาลบ้านชะแม

6.3.2 จัดทำโครงการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพจักสานไยตาลโดนดบ้านชะแม โดยการฟื้กอบรมการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานไยตาลโดนดให้แก่นักเรียนโรงเรียนบ้านชะแม โดยผู้วิจัยร่วมกับประธานกลุ่มอาชีพและครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพพร้อมกันนั้นได้จัดทำหลักสูตรการฟื้กอบรมดังกล่าว

6.3.3 ดำเนินการฟื้กอบรมตามแผน โดยประธานกลุ่มอาชีพเป็นวิทยากรและครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพเป็นผู้ช่วยวิทยากรและใช้ห้องเรียนประจำของนักเรียนและสนามในโรงเรียนเป็นสถานที่ฟื้กอบรม โดยอบรมในช่วงเวลา 13.00-15.00 น. ตั้งแต่วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549 – วันที่ 28 ธันวาคม 2549 รวมระยะเวลาฟื้กอบรมประมาณ 2 เดือน ในโครงการนี้เมื่อฟื้กอบรมเสร็จแล้ววิทยากรได้มีการประเมินผลนักเรียนผู้รับการฟื้กอบรม แล้วคัดเลือกนักเรียนที่มีผลการประเมินที่เป็นที่พอใจของวิทยากรได้ 7 คน จากที่ตั้งเป้าหมายไว้ 15 คน

6.4 การประเมินผลโครงการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพ

วัตถุประสงค์ในการประเมินโครงการนี้ คือ ผลการฟื้กอบรมจะต้องทำให้นักเรียนผู้รับการฟื้กอบรมมีความรู้ความเข้าใจและทักษะในการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานไยตาลโดนดได้ตามที่วิทยากร คือ ประธานกลุ่มอาชีพพอใจ โดยตั้งเป้าหมายไว้ไม่น้อยกว่า 15 คน จากผู้เข้าอบรม 27 คน ผลปรากฏว่าเมื่อการฟื้กอบรมสิ้นสุดลงแล้ว วิทยากรได้ทดสอบผู้เข้าอบรมทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ แล้วได้คัดเลือกนักเรียนที่ผ่านเกณฑ์ของวิทยากรได้ 8 คน ซึ่งผลการคัดเลือกเป็นไปตามเป้าหมายที่โครงการวางไว้เพียง 53 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นกลุ่มอาชีพจึงมีโอกาสได้แรงงาน

ที่จะมาช่วยผลิตผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลโดนคให้แก่กลุ่มอีก 8 คน และถ้าในภาคเรียนต่อไปมีการจัดโครงการเช่นนี้อีกก็จะทำให้กลุ่มอาชีพมีแรงงานเพิ่มขึ้นอีก

