

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อมในชุมชนจังหวัดสงขลา เป็นการวิจัยและพัฒนาโดยอาศัยหลักการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพและความต้องการพัฒนาของธุรกิจขนาดย่อมในชุมชน พร้อมทั้งแนวทางในการพัฒนาและทดลองพัฒนาใน ด้านใดด้านหนึ่งที่ธุรกิจต้องการ โดยเลือกร(TM)ศึกษาจากธุรกิจขนาดย่อมในชุมชนจังหวัดสงขลา จำนวน 6 ธุรกิจ ที่ให้ความร่วมมือในการทำวิจัย และมีสถานที่ตั้งอยู่ใกล้พื้นที่ที่เป็นภูมิลำเนาของนักศึกษาซึ่งเป็นผู้ช่วยนักวิจัย โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการศึกษาดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การศึกษาสภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานเฉพาะในด้านใดด้านหนึ่งที่แต่ละธุรกิจเห็นว่ามีความสำคัญและต้องการแก้ปัญหาและพัฒนา โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์กลุ่มจากประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่มธุรกิจ หรือสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในกรณีที่ธุรกิจมีเข้าของรายเดียว

ขั้นตอนที่ 2 การศึกษาหาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจในด้านที่ธุรกิจเลือกและจัดทำโครงการพัฒนา สำหรับขั้นตอนนี้ใช้วิธีการสนทนากลุ่ม เพื่อระดมสมองหาแนวทางการพัฒนาจากบุคคลต่าง ๆ คือ ผู้วิจัย ตัวแทนของธุรกิจ ผู้เชี่ยวชาญและผู้ที่เกี่ยวข้องในการพัฒนา และให้ความช่วยเหลือธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 3 จากโครงการพัฒนาที่ผู้วิจัยและตัวแทนธุรกิจร่วมกันวางแผน ได้มีการปฏิบัติการพัฒนาตามโครงการและมีการประเมินผลการพัฒนา

1. สรุปผลการวิจัย

1.1 สรุปสภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจในด้านใดด้านหนึ่งที่ธุรกิจเห็นว่ามีความสำคัญและต้องการพัฒนา

1) ธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่มสตรีบ้านคลองจนวน

ธุรกิจกลุ่มนี้ให้ความสำคัญและต้องการพัฒนาด้านการตลาด โดยเฉพาะด้านบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์น้ำตาลผง ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ศึกษาสภาพทั่วไปและปัญหาด้านการตลาดโดยมีสาระสำคัญ คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงมี 2 แบบ คือ การขายส่งให้แก่พ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ ซึ่งจะสั่งซื้อทางโทรศัพท์และการขายปลีกให้แก่ลูกค้าส่วนใหญ่ที่เป็นนักท่องเที่ยว ผลิตภัณฑ์จะมีบรรจุภัณฑ์คือถุงพลาสติก ซึ่งบรรจุน้ำตาลผงมี 2 ขนาด คือ ขนาดถุง

ละ 1 กิโลกรัม และถุงละ 200 กรัม พลิตภัณฑ์นำพาลงน้ำยังไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป เพราะการขายปลีกมีเฉพาะในแหล่งผลิตคือภายในจังหวัดสงขลา โดยเฉพาะที่อำเภอสตึกพระเท่านั้น ส่วนการขายส่งนั้นขายให้แก่ลูกค้าจากกรุงเทพฯ ซึ่งสั่งซื้อครั้งละหลายๆ กิโลกรัม เพื่อนำไปขายต่อโดยใช้บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าของตนเอง ไม่ใช้ตราสินค้าของกลุ่มสตรีบ้านคลองจนวน นอกจากนั้นบรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มธุรกิจใช้ยังมีข้อมูลพร่องที่ทำให้สินค้าไม่น่าสนใจคือ รูปแบบบรรจุภัณฑ์ไม่สวยงามในการใช้และทำให้ผลิตภัณฑ์คือ นำตามมีความชื้น และด้วนบรรจุภัณฑ์ไม่มีฉลากและรูปลักษณ์ ไม่มีสีสันสวยงามสะคุดค่าผู้ซื้อ

2) ธุรกิจผลิตภัณฑ์ถักลิสตงคั่วทรายของกลุ่มแม่บ้านเกยตกรีสร้างสรรค์

ธุรกิจนี้ให้ความสำคัญและความต้องการพัฒนาด้านการตลาด เช่นเดียวกับกลุ่มสตรีบ้านคลองจนวน สำหรับสภาพทางด้านการตลาดมีสาระสำคัญ คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถักลิสตงคั่วทรายมีทั้งขายปลีกและขายส่ง โดยขายปลีกมีทั้งถุงละ 10 บาท และ 5 บาท ในขณะที่ขายส่งมีถุงละ 4 บาท และ 8 บาท สถานที่จำหน่ายคือ ร้านของชำ ปั้มน้ำมัน และร้านค้าปลีกในห้องถิน นอกจากนั้นยังมีการนำไปจำหน่ายในงานเทศกาลต่างๆ ส่วนปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์คือ ไม่มีลักษณะเป็นที่ดึงดูดใจ เพราะว่าเป็นถุงพลาสติกไม่มีลวดลายฉลาก และตราสินค้าไม่มีจุดเด่น และไม่มีข้อมูลที่สมบูรณ์

3) ธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาบ้านท่านาหอน

ธุรกิจนี้ให้ความสำคัญและความต้องการพัฒนาด้านการตลาด เช่นเดียวกับธุรกิจที่กล่าวมาแล้ว แต่เน้นในการแก้ปัญหาการส่งเสริมการตลาด ไม่ใช่บรรจุภัณฑ์

ปัจจุบันกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาไม่ได้รับความนิยมเท่ากับกระเบื้องที่ทำจากปูนซีเมนต์ เพราะมีความยุ่งยากในการใช้ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ประกอบธุรกิจด้านการห้องเชิญ ในจังหวัดใกล้เคียง เช่น ศรีราษฎร์ธานี ระนอง พังงา และภูเก็ต ส่วนลูกค้าในจังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นแหล่งผลิตแทบทั่วไปแล้ว สถานที่จำหน่ายมีที่เดียวคือที่โรงงานที่ผลิตกระเบื้องเท่านั้น ความเป็นจริงแล้วกระเบื้องดินเผามีคุณสมบัติที่ดี เช่น เป็นวัสดุที่ทำจากธรรมชาติ ดังนั้นจึงทำให้บรรยายกาศในบ้านเรือนสบาย ในขณะที่กระเบื้องจากปูนซีเมนต์จะทำให้ภายในบ้านมีอุณหภูมิสูงกว่า นอกจากนั้นกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาทำให้บ้านมีความสวยงามแบบคลาสสิก และดูแล้วมีความประณีตมากกว่า ดังนั้นสำหรับบุคคลที่นิยมรูปแบบบ้านทรงไทยและต้องใช้กระเบื้องดินเผามุงหลังคาดินเผาน่าจะมีอยู่จำนวนไม่น้อย แต่มีปัญหาที่ธุรกิจนี้ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เลย แม้แต่ทางเข้าโรงงานและที่ตั้ง โรงงานยังไม่มีป้ายบอกให้ลูกค้าที่สนใจได้อ่านง่าย

4) ธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านสหิงหน้อ

ธุรกิจนี้ให้ความสำคัญและต้องการพัฒนาด้านการตลาด เช่นเดียวกับธุรกิจที่ 3 รายที่กล่าวมาแล้ว สภาพทั่วไปด้านการตลาดมีดังนี้คือ ประเภทของผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผามี 3 ประเภท คือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน เป็นของที่ระลึกและใช้ประโยชน์อื่นๆ แต่ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมของลูกค้าคือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน ส่วนลูกค้าที่ใช้บนผลิตภัณฑ์มากที่สุดคือ ลายคิวinalg สถานที่จำหน่ายคือ โรงงานที่ผลิตเท่านั้น และธุรกิจไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ สินค้าเลย ในขณะที่ผู้วิจัยไปสอบถาม ธุรกิจมีลูกค้าประจำเพียง 3 รายเท่านั้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงทำการเก็บปัญหาด้านช่องทางการจำหน่ายและการโฆษณาสินค้า

5) ธุรกิจผลิตภัณฑ์อ่างปูนซีเมนต์บ้านบ่อคาน

ธุรกิจนี้ให้ความสำคัญและต้องการพัฒนาด้านการทำบัญชี เพราะธุรกิจไม่เคยบันทึกข้อมูลค่าใช้จ่ายรายรับราย支 เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นผู้ประกอบการรายเดียว และผู้ประกอบมีความรู้น้อยเพียงในระดับประดิษฐ์ แต่ไม่เห็นความสำคัญของการทำบัญชี เมื่อผู้วิจัยได้ไปสัมภาษณ์จึงได้ทราบปัญหาว่าผู้ประกอบการเห็นว่าในช่วงปัจจุบันนี้ราคาวัสดุคงที่ใช้ในการผลิตสินค้าและค่านำเข้ามีเพิ่มขึ้น แต่เมื่อธุรกิจต้องการขึ้นราคาสินค้าก็ไม่สามารถทำได้ เพราะลูกค้าไม่ยินยอม ดังนั้นผู้วิจัยจึงเสนอแนะวิธีแก้ปัญหาดังกล่าว โดยอธิบายให้ผู้ประกอบการได้เข้าใจว่าถ้าธุรกิจมีข้อมูลต้นทุนสินค้าอย่างชัดเจนจะทำให้มีเหตุผลในการขอปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้นได้ ดังนั้นจึงเป็นเหตุผลให้ผู้ประกอบการมีความต้องการให้ผู้วิจัยช่วยเหลือในการทำบัญชีของธุรกิจ

6) ธุรกิจผลิตภัณฑ์จักสานในตลาดโคนดองกลุ่มอาชีพบ้านชาวแมء

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพนี้เป็นสินค้าประเภทเครื่องประดับและเครื่องใช้ เช่น หมวก ปีนปักผน และกล่องกระดาษใส่ทิชชู ซึ่งเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อ เพราะเป็นสินค้าที่มีความคงทน ปราณีต สวยงาม และราคาไม่แพง แต่มีคุณค่าในการผลิตที่ต้องอาศัยแรงงานในทุกขั้นตอนการผลิต และในปัจจุบันยังไม่มีเครื่องมือที่เหมาะสมมากด้วยเหตุผลที่ขาดแคลนแรงงาน ในขณะเดียวกัน สามารถหรือแรงงานของกลุ่มนี้ยังรับจ้างทำงานที่โรงงานมากขึ้น เพราะได้เงินค่าจ้างทันทีในแต่ละวัน จึงทำให้กลุ่มได้รับผลิตภัณฑ์จากโรงงานจำนวนมาก ไม่เพียงพอ กับความต้องการของลูกค้า ซึ่งอาจทำให้ลูกค้าหันมาซื้อสินค้าที่มีคุณภาพและสวยงามมากกว่า

7) ผลการสังเคราะห์สภาพและปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจ

จากการศึกษา 6 กรณีศึกษา พบร่วมกัน มีธุรกิจถึง 4 ราย ที่มีความต้องการแก้ปัญหาด้านการตลาด โดยเน้นแก้ปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์ 2 ราย คือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่ม

สตรีบ้านคลองจนวน และธุรกิจผลิตภัณฑ์ถักลิสงค์ทรายของแม่บ้านเกย์ตระกรรคีสร้างสรรค์ และ ธุรกิจอีก 2 ราย เน้นแก้ปัญหาการส่งเสริมการตลาด คือ ธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องมุง หลังคาดินเผา บ้านท่านางหอม และธุรกิจเครื่องปืนดินเผา บ้านสหิงหม้อ ส่วนธุรกิจอีก 2 ราย คือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์โลงปูนซึ่งเน้นมีความต้องการพัฒนาทักษะการทำบัญชี และธุรกิจผลิตภัณฑ์จัก สาบใบatal โคนดของกลุ่มอาชีพบ้านจะแม่ต้องการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิต

เมื่อพิจารณาสภาพปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์ของธุรกิจ พบร่วมว่า ธุรกิจทั้ง 2 ราย เป็น ธุรกิจที่ผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร ซึ่งมักจะมีปัญหาทางการตลาดเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ โดยปัญหา บรรจุภัณฑ์ด้านการตลาดของธุรกิจทั้งสองที่เหมือนกัน คือ บรรจุภัณฑ์มีลักษณะไม่เดึงดูดใจ นอกจากนั้นตราสินค้าไม่มีเอกลักษณ์และจุดเด่นน่าสนใจและฉลากมีข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์ ส่วน ปัญหาด้านกายภาพของบรรจุภัณฑ์ของธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงนั้น มีปัญหาที่ไม่สามารถรักษา คุณภาพของสินค้าคือน้ำตาลไว้ได้นาน สำหรับธุรกิจอีก 2 ราย มีปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์ของธุรกิจนี้มีลักษณะที่ไม่สามารถวางขายทั่วไปได้ เพราะมีน้ำหนักมาก เคลื่อนย้ายลำบาก ต้องเสียค่าขนส่งสูง ลูกค้าต้องมาซื้อเองที่แหล่งผลิต การส่งเสริมการตลาดจึงทำ ได้ยากและธุรกิจทั้ง 2 ราย ต่างไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ดังนั้นจึงทำให้ตลาดสินค้านั้นแทบไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป ธุรกิจทั้ง 2 ราย ต่างก็เป็น ผู้ประกอบการรายเดียว ไม่ได้เป็นธุรกิจที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการเหมือนธุรกิจที่ เป็นกลุ่มอาชีพ

1.2 การพัฒนาและการพัฒนา

1) ธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่มสตรีบ้านคลองจนวน

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เริ่มจากผู้วิจัยได้เชิญผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายให้แก่กลุ่มธุรกิจ หลังจากกลุ่มธุรกิจและผู้วิจัยได้ช่วยกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ โดยการได้รับคำแนะนำจาก ผู้เชี่ยวชาญ ผลการพัฒนาได้รูปแบบบรรจุภัณฑ์ 2 รูปแบบ คือ ของพลาสติกใส่ที่มีซีลที่ปักถุง ขนาด 10 กรัม ซึ่งเป็นรูปแบบเดิมที่เพิ่มเข้ามา เพราะทำให้สะดวกในการนำไปปรุงโภคกรณีใช้เป็น น้ำตาลใส่ในกาแฟ ส่วนอีกรูปแบบหนึ่งเป็น รูปแบบเดิมเป็นถุงพลาสติกขนาด 200 กรัม แล้ว ปรับเปลี่ยนจากถุงพลาสติกมัดยางเป็นถุงที่ปิดปากถุงด้วยการซีลเพื่อรักษาคุณภาพน้ำตาล นอกจากนั้นผู้วิจัยร่วมกับธุรกิจได้ร่วมกันออกแบบถุงที่มีช่องและตราผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้ง คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และสถานที่ผลิต หลังจากที่พัฒนาจัดทำบรรจุภัณฑ์แล้ว ธุรกิจได้นำบรรจุ กภัณฑ์ไปทดลองใช้ในงานแสดงสินค้า OTOP ที่ห้างสรรพสินค้าบีกซีในระหว่างวันที่ 8-12 ธันวาคม 2549 และผู้วิจัยได้สำรวจความพึงพอใจเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ของผู้ซื้อ ผลปรากฏว่าผู้ซื้อมี

ความพึงพอใจบรรจุภัณฑ์ในระดับมากในประเด็นรูปทรงและขนาด ความเหมาะสมของวัสดุ ความชัดเจนของป้ายฉลาก การเก็บรักษา การนำไปใช้ และการปกป้องสินค้า ส่วนความพึงพอใจของผู้ซื้อบรรจุภัณฑ์ที่อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งน่าจะปรับปรุงต่อไปคือ ความทันสมัย สีสัน การขนส่ง และความสะอาดของบรรจุภัณฑ์

2) ธุรกิจผลิตภัณฑ์ถ้วนสิ่งค่าวัสดุ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคีรีสร้างสรรค์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มธุรกิจเริ่มจาก ผู้วิจัยเชิญผู้เชี่ยวชาญทางด้านการตลาดมาบรรยายให้ความรู้ความเข้าใจเรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เช่นเดียวกับกลุ่มศรีบ้านคลองสวน หลังจากนั้นผู้วิจัย ผู้เชี่ยวชาญและสมาชิกของกลุ่มธุรกิจได้มีการระดมสมอง และช่วยกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะที่ได้แก้ไขข้อบกพร่องของแบบเดิม ทำให้ได้บรรจุภัณฑ์ที่มีฉลากและตราสินค้าที่ชัดเจนกว่าเดิม และมีข้อมูลรายละเอียดของตัวสินค้า เช่น ประโยชน์ ส่วนผสม วัน เดือน ปีที่ผลิต นอกร้านนี้บรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วมีลักษณะที่คงทนแข็งแรงมากขึ้น หลังจากภัณฑ์แล้วธุรกิจได้นำบรรจุภัณฑ์จากผู้ผลิตและผู้ที่รับสินค้าไปจำหน่าย ผลปรากฏว่า บรรจุภัณฑ์ใหม่ได้รับความพึงพอใจจากบุคคลดังกล่าวในเรื่อง ความมีสีสันสวยงามมากขึ้น มีความสะดวกในการใช้ และมีความน่าสนใจแข็งแรงมากขึ้นกว่าเดิม

3) ธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาบ้านท่านาหอม

ผลจากการจัดสอนท่านากลุ่ม ผู้วิจัยและผู้ประกอบการได้จัดทำสื่อต่าง ๆ เพื่อโฆษณาสินค้ากระเบื้องมุงหลังคา คือ ป้ายโฆษณา 4 ป้าย ซึ่งนำไปติดตั้งบริเวณทางเข้าโรงงาน และหน้าโรงงาน นอกร้านนี้ ได้มีการจัดทำนามบัตรของผู้ประกอบการและแผ่นพับแนะนำสินค้า เพื่อนำไปแจกจ่ายให้แก่ลูกค้าและผู้สนใจที่ร้านอาหาร ซึ่งตั้งอยู่บริเวณถนนลพบุรีรามคำรังส์ในหมู่บ้านท่านาหอม หลังจากได้ประชาสัมพันธ์สินค้าไปได้ประมาณ 1 เดือนครึ่ง ปรากฏว่ามีผู้สนใจสอบถามเกี่ยวกับสินค้ามา 20 ราย จากเดิมในช่วงเดียวกันที่ไม่มีผู้ใดติดต่อเลย และมีลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเพิ่มจากเดิม 5 ราย เป็น 7 ราย ในขณะที่ปีที่แล้วมีผู้สั่งซื้อเพียง 2 รายเท่านั้น

4) ธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านทิงหน้อ ตำบลสทิงหน้อ อําเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา

จากการระดมสมองของผู้วิจัยและกลุ่มธุรกิจ โดยมีอาจารย์สาขาวิชาการตลาดซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษา ปรากฏว่าผู้วิจัยและผู้ประกอบการได้ช่วยกันจัดทำนามบัตร แผ่นพับ โฆษณาสินค้า และนำสื่อนี้ไปประกอบในการเสนอขายสินค้าเครื่องปั้นดินเผาให้แก่พ่อค้าคนกลาง ที่จำหน่ายดันไม้ในอําเภอหาดใหญ่ 12 ราย ในช่วงเวลา 1 เดือน ผลที่ได้รับคือมีผู้ค้ารับสินค้าไปจำหน่าย 1 ราย

5) ธุรกิจผลิตภัณฑ์อ่องปูนซีเมนต์บ้านบ่อคาน

ผลการหาแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ในธุรกิจผลิตภัณฑ์อ่องปูนซีเมนต์บ้านบ่อคาน โดยผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชี ผู้วิจัยจึงได้นำแนวทางนี้ไปใช้พัฒนาผู้ประกอบการ โดยเริ่มจากการฝึกอบรมในการทำบัญชีให้แก่ผู้ประกอบการ หลังจากนั้นให้ผู้ประกอบการฝึกบันทึกข้อมูลทางบัญชีที่ผู้เชี่ยวชาญออกแบบให้เป็นเวลา 2 สัปดาห์ ในช่วงเวลา นั้นผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญได้มາติดตามและให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ ท้ายสุดผู้เชี่ยวชาญได้มีการประเมินผลว่าผู้ประกอบการมีความเข้าใจที่จะบันทึกข้อมูลทางบัญชีแบบง่ายได้

6) ธุรกิจผลิตภัณฑ์จักรสานไอลต์ตอนด้านตะแหนะแมء

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์สภาพของธุรกิจจากข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่ม พบร่วมกันและอุปสรรคของกลุ่มอาชีพนี้คือ ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิต เพราะว่าสมาชิกในกลุ่มนี้มีน้อย และบางครองการผลิตสินค้าส่งให้กับกลุ่ม เพราะว่าได้เลือกไปทำงานที่โรงงานอุตสาหกรรม นอกจากนั้นในระยะยาวโอกาสที่จะมีสมาชิกซึ่งเป็นแรงงานด้วยเพิ่มขึ้นนั้นเป็นไปได้ยาก เพราะว่าคนหนุ่มสาวส่วนใหญ่ไม่มีความสนใจทำงานหัตถกรรม และเป็นผู้ที่ไม่มีใจรักในงานฝีมือ อย่างไรก็ตาม จุดแข็งของกลุ่มนี้คือประธานกลุ่มนี้ซึ่งเป็นผู้มีฝีมือในการผลิตผลิตภัณฑ์จักรสานไอลต์ และเคยมีประสบการณ์ในการเป็นวิทยากรสอนวิธีการจักรสานไอลต์มาแล้ว สำหรับโอกาสของกลุ่มนี้ในการแก้ปัญหาแรงงานของกลุ่มนี้คือ สถานที่ทำการกลุ่มนี้อยู่ใกล้โรงเรียนบ้านตะแหนะแมءซึ่งเป็นโรงเรียนในระดับประถมศึกษา และครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพยินดีจะให้ความร่วมมือให้มีการเรียนการสอนเรื่องการจักรสานไอลต์ในวิชาการงานพื้นฐานอาชีพ สำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 และปีที่ 5

จากการวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มอาชีพ จะทำให้ผู้วิจัยได้แนวคิดในการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพ คือ การจัดโครงการฝึกทักษะการจักรสานไอลต์ให้แก่นักเรียนโรงเรียนบ้านตะแหนะแมءดังกล่าว โดยให้ประธานกลุ่มอาชีพเป็นวิทยากรในการฝึกอบรม โดยมีครูโรงเรียนที่กล่าวไว้แล้วข้างต้นเป็นผู้จัดทำหลักสูตรการจัดการเรื่องการเรียนการสอน แล้วประเมินผล อนึ่งโครงการดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากอาจารย์ใหญ่ของโรงเรียนบ้านตะแหนะแมءในเรื่องทั่วไป และสถานที่ ส่วนเงินงบประมาณได้จากโครงการวิจัย โครงการนี้ใช้เวลา 2 เดือน เมื่อฝึกอบรมเสร็จแล้ววิทยากรได้ประเมินผลนักเรียนผู้รับการฝึกอบรม แล้วคัดเลือกนักเรียนที่มีผลการประเมินเป็นที่พอใจได้ 8 คน จากที่ตั้งเป้าหมายไว้ 15 คน คดเป็นร้อยละ 53 ของเป้าหมายที่ตั้งไว้ในโครงการ กลุ่มอาชีพจะมีสมาชิกกลุ่มและแรงงานมากขึ้นในการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 8 คน และถ้ามีโอกาสเช่นนี้อีกจะทำให้กลุ่มอาชีพมีแรงงานเพิ่มขึ้นอีกได้เรื่อยๆ

ผลการศึกษาในเรื่องนี้ทั้ง 6 กรณี พบว่า มี 2 กรณีที่มีการพัฒนาเรื่องบรรจุภัณฑ์ คือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์นำพาลดของกลุ่มสตรีบ้านคลองจนวน และธุรกิจผลิตภัณฑ์ถ่วงลิสงค์ว่ารายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรคือสร้างสรรค์ ทั้ง 2 กลุ่มนี้ผลิตสินค้าประเภทอาหารเหมือนกัน และทั้ง 2 กลุ่มได้มีการหาแนวทางพัฒนาและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ในวิธีการเดียวกัน คือ ผู้วิจัยได้ใช้ผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการและผู้วิจัย หลังจากนั้นผู้เกี่ยวข้องได้ช่วยกันออกแบบ และพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ เมื่อได้บรรจุภัณฑ์ใหม่แล้วธุรกิจได้นำไปทดลองใช้ และประเมินผลจากผู้ซื้อและผู้ที่รับสินค้าไปจำหน่าย สำหรับรูปแบบบรรจุภัณฑ์เดิมของทั้งสองกลุ่ม มีลักษณะเหมือนกันคือมีข้อบกพร่องทางกายภาพคือ วัสดุไม่คงทนแข็งแรง ส่วนลักษณะทางด้านการตลาดคือ บรรจุภัณฑ์มีหลากหลายและตราสินค้าไม่ชัดเจนไม่สมบูรณ์ ส่วนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ได้มีการแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าวให้มีความคงทนแข็งแรง มีสีสันสวยงาม มีความสะดวกในการใช้ ฉลากมีรายละเอียดของสินค้า และมีตราสินค้าที่เดิงดูได้ชัดมากขึ้น อีก 2 กรณี คือ ธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องดินเผาบ้านท่านางหอม และธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านสหิงหม้อ ข้อสังเกตคือ ทั้ง 2 ธุรกิจนี้ผลิตสินค้าที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ ใช้วัตถุดินเผามีองค์ประกอบส่วนผสมที่มีความจำเป็นที่ต้องมีการส่งเสริม การตลาด โดยการโฆษณาสินค้าให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น ดังนั้นธุรกิจทั้งสองนี้จึงมีความจำเป็นที่ต้องมีการส่งเสริม การตลาด โดยได้รับความช่วยเหลือจากผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญ ธุรกิจทั้งสองได้จัดทำสื่อต่างๆ เช่น นามบัตรของผู้ประกอบการ แผ่นพับโฆษณาสินค้า และป้ายโฆษณา ซึ่งแสดงสถานที่ ผลิต จากผลการทดลองใช้สื่อการส่งเสริมการขาย ปรากฏว่า ธุรกิจทั้งสองได้รับการติดต่อจากลูกค้าซึ่งเป็นผู้ขายปลีกเพิ่มขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีที่แล้ว

สำหรับอีก 2 กรณีศึกษานี้ ได้ศึกษาการพัฒนาของกลุ่มในด้านการทำบัญชี และการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิตดังนี้คือ ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์่อิงบุนซีเมนต์บ้านบ่อคาน ได้รับการช่วยเหลือจากผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญด้านการทำบัญชีในการฝึกอบรมให้ความรู้ ความเข้าใจ และทักษะในการทำบัญชี จนกระทั่งผู้ประกอบการสามารถบันทึกข้อมูลทางบัญชีแบบง่ายได้ ธุรกิจผลิตภัณฑ์จักรสาโน ตอนบ้านชะแม ได้มีการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงาน โดยการหาแรงงานเพิ่มเติมจากนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 และปีที่ 5 ของโรงเรียนบ้านชะอมที่ได้รับการฝึกอบรมการจัดสถานในตลาดโตนจากประธานกลุ่มธุรกิจ ดังกล่าว อนึ่งในโครงการฝึกอบรมนี้ได้จัดขึ้นจากความร่วมมือของผู้วิจัย อาจารย์ใหญ่ และ

ครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพของโรงเรียนบ้านชะแม ผลจากการฝึกอบรม ประธานธุรกิจ จัดสถานใบตลาดโตนดได้คัดเลือกนักเรียนได้ 8 คน เพื่อเป็นสมาชิกและแรงงานของกลุ่มธุรกิจ

ผลการศึกษาการพัฒนาธุรกิจทั้ง 6 กรณีศึกษา พบว่า ธุรกิจได้มีการพัฒนาด้าน การตลาดเป็นส่วนใหญ่ คือ มีจำนวนธุรกิจ 4 ราย ที่ได้เลือกพัฒนาในด้านนี้ โดยแบ่งเป็น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ 2 ราย และการพัฒนาด้านส่งเสริมการตลาด 2 ราย ส่วนอีก 2 ราย ได้พัฒนา ทักษะด้านการทำบัญชีและการพัฒนาด้านการผลิต

2. อภิปรายผล

จากผลการศึกษาผู้วิจัยสามารถอภิปรายผลการวิจัยในประเด็นต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับ วัตถุประสงค์การวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจที่มีปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์ คือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์ด้านอาหารคือน้ำตาลผงและถั่ว ลิสงค์วัตราย ปัญหาคือบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าไม่มีลักษณะที่ดึงดูดใจ และไม่สามารถรักษา คุณภาพของสินค้าไว้ได้นาน ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับคำกล่าวของ งานพิศ ภู่วรวิทน (2543) ที่ว่า บรรจุภัณฑ์มีบทบาทและมีความสำคัญมากต่อสินค้าอาหารในปัจจุบัน แต่ธุรกิจชุมชนที่ผลิต สินค้าอาหารมักมีปัญหานโยบายภัณฑ์ เช่น จากการศึกษาของกรมส่งเสริมสหกรณ์ (2547) พบว่า ปัญหาของบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์กระยาสารทข้าวเม่า หมู่ที่ 7 ตำบลน้ำอ้อบ อำเภอเกย์ไทร จังหวัดร้อยเอ็ด คือ ภาชนะบรรจุไม่สามารถป้องกันการเสื่อมคุณภาพและแบบบรรจุภัณฑ์ไม่ดึงดูด ใจ ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็น เพราะว่าธุรกิจชุมชนไม่มีความรู้ความสามารถเพียงพอในการออกแบบ การบรรจุภัณฑ์ (ปัญพิพา เกษมพร, 2549)

2. ปัญหาของธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องดูดซึมน้ำที่ติดกับธุรกิจ เครื่องปั้นดินเผาบ้านสหกิจหม้อคือ ขาดการส่งเสริมการตลาด นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มี ช่องทางการจำหน่ายน้อยเพรำมีความลำบากในการนำไปขายในสถานที่ต่าง ๆ เนื่องจากมีความ เสี่ยงในการเสียหายและค่าขนส่งสูง ลูกค้าต้องมาซื้อที่แหล่งผลิต ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษา ของพิชิต เทพวรรณ (2546) ที่กล่าวว่า ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเนม่องถุง ส่วนใหญ่ไม่มีการโฆษณาและส่งเสริมการขายในการจำหน่ายสินค้า

3. ปัญหาของธุรกิจผลิตภัณฑ์โอลูปูนซีเมนต์บ้านบ่อคานคือ ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องการทำบัญชี และไม่เคยบันทึกข้อมูลใด ๆ เกี่ยวกับธุรกิจเลย ผู้ประกอบการให้ เหตุผลว่า ธุรกิจของตนเป็นธุรกิจของครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพิชิต เทพวรรณ (2541) ที่ได้พบว่า ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านกวนนี้มีรูปแบบธุรกิจเจ้าของ

คนเดียว และเป็นธุรกิจของครอบครัว และส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ในการทำบัญชีและไม่มีการบันทึกทางบัญชี

4. ธุรกิจผลิตภัณฑ์จัดสาน ใจตลาด โตนดของกลุ่มอาชีพบ้านชาวอม มีปัญหาการขาดแคลน แรงงานในการผลิต ซึ่งเนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่นิยมไปทำงานที่โรงงาน และใช้เวลาว่างเท่านั้น มาใช้ในการผลิตสินค้า ลดลงด้วยกับผลการวิเคราะห์จุดอ่อนและอุปสรรคของภาคหัตถกรรม โดย สูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรและคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (2549) กล่าวว่า งานหัตถกรรมเป็นอาชีพของผู้ที่มีทางเลือกน้อย เพราะมีค่าตอบแทนต่อหน่วยค่อนข้างต่ำ ในขณะที่อัตราค่าจ้างแรงงานของไทยสูงขึ้น

5. การหาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจทั้ง 6 กรณีศึกษา ได้ใช้วิธีการ สนทนาร่วมกันเพื่อรассมของผู้เชี่ยวชาญ ผู้วิจัย ผู้ประกอบการธุรกิจหรือตัวแทน และผู้เกี่ยวข้องในการสนับสนุนธุรกิจ ลักษณะเช่นนี้ทำให้ธุรกิจได้พัฒนาโดยยึดหลักการมีส่วนร่วมของบุคคลหลายฝ่ายในพื้นที่ ซึ่งทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ซึ่งกันและกัน เช่นผู้วิจัยได้เรียนรู้สภาพปัญหาของธุรกิจและวิธีการพัฒนาชุมชนจากผู้เชี่ยวชาญ ส่วนผู้ประกอบการหรือสมาชิกกลุ่มธุรกิจได้เรียนรู้การวิเคราะห์เพื่อกันหาปัญหาและวิธีการแก้ปัญหาของธุรกิจจากผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญ

6. ธุรกิจรูปแบบเจ้าของคนเดียวในการศึกษารังนี้คือ ธุรกิจที่ผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาทั้ง 2 ราย และผลิตภัณฑ์โถ่งปูนซีเมนต์ ไม่ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานทางราชการ ถึงแม้ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กและผู้ประกอบการต้องการพัฒนาทักษะในการทำธุรกิจ ที่เป็นเช่นนี้ เพราะว่าทางราชการมักให้ความสนใจคุ้มครองธุรกิจในชุมชนที่เป็นกลุ่มมากกว่าธุรกิจรูปแบบเจ้าของคนเดียว

7. ในการพัฒนาด้านการตลาดของธุรกิจทั้ง 4 กรณีศึกษา ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์หรือการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการหรือสมาชิกของกลุ่มธุรกิจไม่มีความสามารถในการพัฒนาด้วยตนเองได้ ต้องได้รับความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญ นักวิจัย และผู้ช่วยนักวิจัย เนื่องจากการพัฒนาในเรื่องดังกล่าวต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้และมีทักษะเฉพาะด้าน

8. การพัฒนาทักษะด้านการบัญชีให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์โถ่งปูนซีเมนต์นั้น ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เพราะว่าผู้เชี่ยวชาญและผู้วิจัยได้ทำให้ผู้ประกอบการได้เรียนรู้การบันทึกรายรับ-รายจ่ายแบบง่าย ๆ เท่านั้น แต่ไม่สามารถสอนให้เข้าทำบัญชีได้ เนื่องจากผู้ประกอบการมีระดับความรู้พื้นฐานไม่เพียงพอในการทำความเข้าใจในเรื่องดังกล่าว

9. รูปแบบการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของธุรกิจผลิตภัณฑ์จัดสาน ใจตลาด โตนด นั้นอาศัยความร่วมมือระหว่างชุมชนกับสถาบันการศึกษาในชุมชน คือ โรงเรียนบ้านชาวอมกับมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา โดยทางโรงเรียนร่วมมือกับประชาชนกลุ่มธุรกิจจัดทำหลักสูตรการ

เรียนรู้การจัดงานในตลาดโตนด โดยการประสานงานของผู้วิจัย แล้วนำหลักสูตรนี้ไปใช้ฝึกอบรมนักเรียนของโรงเรียนบ้านชะแม่ให้มีทักษะในการจัดงานในตลาด เพื่อเป็นแรงงานเสริมให้แก่กลุ่มธุรกิจ การกระทำดังกล่าวนั้นช่วยทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้และสร้างสรรค์จิตสำนึกรักษาความปลอดภัยในท้องถิ่น เพื่อรักษาอาชีพที่มีคุณค่าในการสร้างรายได้รวมทั้งการได้อันดับชั้นนำในประเทศ ท้องถิ่นและศีลปวัฒนธรรม

10. ลักษณะการดำเนินงานในโครงการนี้ เป็นการบูรณาการการสอน การวิจัย และการบริการวิชาการแก่ท้องถิ่น เนื่องจากการดำเนินโครงการวิจัยได้ปฏิบัติความคู่กันไปกับการจัดการเรียนการสอนวิชาเตรียมฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ ซึ่งเป็นวิชาที่มีวัตถุประสงค์ให้นักศึกษาวิชาเอกเศรษฐศาสตร์ธุรกิจมีความรู้ ความเข้าใจและทักษะในการทำวิจัย ดังนั้นผู้สอนซึ่งเป็นหัวหน้าโครงการวิจัยนี้จึงได้จัดให้นักศึกษาดังกล่าวเป็นผู้ช่วยวิจัยในโครงการวิจัยอย่าง ซึ่งเป็นกรณีศึกษาทั้ง 6 โครงการ แต่ละโครงการมีอาจารย์สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เป็นผู้วิจัย ดังนั้นนักศึกษาจึงได้ฝึกปฏิบัติในการวิจัยทุกขั้นตอนในฐานะผู้ช่วยนักวิจัย อนึ่งก่อนที่นักศึกษาได้ปฏิบัติแต่ละขั้นตอนดังกล่าวต้องผ่านการฝึกอบรมเพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจในการวิจัยขั้นตอนต่าง ๆ นอกจากนั้น โครงการวิจัยนี้ได้ใช้ปัญหาของธุรกิจในชุมชนเป็นโจทย์วิจัย ซึ่งเป็นการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจในท้องถิ่น โดยใช้วิธีวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ซึ่งทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้แก่สมาชิกของกลุ่มธุรกิจ และผู้ประกอบการ กิจกรรมดังกล่าวจะจัดขึ้นเพื่อเป็นการให้บริการวิชาการแก่ท้องถิ่น

ด้วยเหตุนี้ การดำเนินโครงการวิจัยในลักษณะดังกล่าวจึงเป็นการสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน ภาคีที่มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ซึ่งเป็นสถาบันอุดมศึกษาที่มีปรัชญาเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น

3. ข้อเสนอแนะ

1. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพควรเข้ามายังการสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อมในชุมชนอย่างจริงจังและต่อเนื่องอย่างมีระบบ เพราะจะทำให้เศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง การให้ความสนับสนุนนี้ควรสอดคล้องกับปัญหาและความต้องการของธุรกิจในชุมชน มิใช่นั้นจะทำให้เกิดความไม่สงบของกลุ่มเศรษฐกิจ เช่นในกรณีกลุ่มผลิตภัณฑ์จัดงานในตลาดโตนด มีปัญหารือการผลิตสินค้าไม่ทันกับการรับคำสั่งซื้อ เพราะเกิดจากการลดลงของสมาชิก และกระบวนการผลิตใช้เวลานาน แต่เจ้าหน้าที่ของรัฐกลับสนับสนุนเฉพาะในด้านการตลาด

2. มหาวิทยาลัยราชภัฏมีปัจจุบันว่าเป็นมหาวิทยาลัยเพื่อพัฒนาท้องถิ่น ควรจัดหลักสูตร และจัดการเรียนการสอนโดยใช้ปัญหาของท้องถิ่นเป็นฐาน และใช้ชุมชนเป็นห้องปฏิบัติการ โดย มีเป้าหมายสำคัญเพื่อพัฒนาทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม ภูมิปัญญา วัฒนธรรม อารชีฟ และวิถีชีวิต ของประชาชนในท้องถิ่น การกระทำดังกล่าวจะได้บัณฑิตที่มีความรู้ ความเข้าใจ รักและภูมิใจใน ท้องถิ่นของตน นำไปสู่คนรุ่นใหม่ที่ไม่ละทิ้งชุมชน แต่เป็นกำลังคนที่มีคุณภาพในการสร้าง ความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน ดังนั้นถ้ามหาวิทยาลัยราชภัฏสามารถปฎิบัติตามที่กล่าวมาแล้วได้ จึงถือ ว่าเป็นสถาบันอุดมศึกษาเพื่อท้องถิ่นในเนื้อที่มีให้แก่รูปแบบเท่านั้น

3. สถาบันการศึกษานิท้องถิ่น เช่น วิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัยควรเข้าไปมีบทบาทใน กระบวนการด้านการพัฒนาที่มีอิทธิพล และการบริหารธุรกิจ เช่น การจัดตั้งคลินิกในการให้ คำปรึกษา การจัดฝึกอบรมทางทฤษฎีหรือให้ความรู้เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ เช่น การฝึกอบรม ทางด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาการผลิตผลิตภัณฑ์ให้คุณภาพมีมาตรฐานสูงขึ้น การอบรมกลยุทธ์ในการตลาด การทำบัญชี เป็นต้น

4. ปัญหาของชุมชนหัวหอดกรรมจัดสถานไขatalและเครื่องปืนดินเผาที่สำคัญปัญหานี้คือ ไม่มีผู้สืบทอดและถ่ายทอดวิธีการผลิต เพราะว่าคนรุ่นใหม่ไม่ให้ความสนใจ ทำให้อาชีพเหล่านี้ ซึ่งนักจากจะสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนแล้วยังมีมีคุณค่าทางด้านศิลปวัฒนธรรมในท้องถิ่น ด้วย ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรหาทางแก้ไข เช่น การให้สถาบันการศึกษาจัดทำหลักสูตรทั้ง ภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติในการผลิตสินค้าประเภทหัวหอดกรรม โดยให้จ่ายต่อการเรียนรู้เพื่อจูงใจ ให้นักเรียน นักศึกษา เกิดจิตสำนึกในการอนุรักษ์และสืบทอดอาชีพดังกล่าว

5. ควรมีการวิจัย การจัดการความรู้ในวิธีการผลิตสินค้าหัวหอดกรรมซึ่งเป็นภูมิปัญญา ท้องถิ่น เพื่อพัฒนาวิธีการผลิต การบันทึก และจัดทำสื่อเพื่อเผยแพร่ความรู้ไม่ให้สูญหายไป

6. ควรมีการวิจัยเชิงปฏิบัติการเพื่อบูรณาการการสอน การวิจัย และการบริการวิชาการ แก่ท้องถิ่นในสาขาวิชาต่างๆ เพื่อให้มหาวิทยาลัยโดยเฉพาะมหาวิทยาลัยราชภัฏ ได้มีบทบาท หน้าที่ในการช่วยเหลือและพัฒนาให้ท้องถิ่นมีความเข้มแข็ง ในขณะเดียวกันก็ได้นำองค์ความรู้ใน ท้องถิ่นมาใช้ในการเรียนการสอน เพื่อนำไปสู่การผลิตบัณฑิตที่มีความรู้ความสามารถในการชุมชน และมีจิตสำนึกที่จะทำงานในท้องถิ่นของตน