

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อมในชุมชนจังหวัดสงขลา เป็นการวิจัยและพัฒนา โดยอาศัยหลักการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพ และความต้องการพัฒนาของธุรกิจขนาดย่อมในชุมชน พร้อมทั้งแนวทางในการพัฒนาและทดลอง พัฒนาใน ด้านใดด้านหนึ่งที่ธุรกิจต้องการ โดยเลือกกรณีศึกษาจากธุรกิจขนาดย่อมในชุมชน จังหวัดสงขลา จำนวน 6 ธุรกิจ ที่ให้ความร่วมมือในการทำวิจัย และมีสถานที่ตั้งอยู่ใกล้พื้นที่ที่เป็นภูมิถิ่นานของนักศึกษาซึ่งเป็นผู้ช่วยนักวิจัย โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการศึกษาดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การศึกษาสภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานเฉพาะในด้านใดด้านหนึ่งที่แต่ละธุรกิจเห็นว่ามีความสำคัญและต้องการแก้ปัญหาและพัฒนา โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์กลุ่มจาก ประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่มธุรกิจ หรือสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในกรณีที่ธุรกิจมีเจ้าของรายเดียว

ขั้นตอนที่ 2 การศึกษาหาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจในด้านที่ธุรกิจเลือก และจัดทำโครงการพัฒนา สำหรับขั้นตอนนี้ใช้วิธีการสนทนากลุ่ม เพื่อระดมสมองหาแนวทางการพัฒนาจากบุคคลต่าง ๆ คือ ผู้วิจัย ตัวแทนของธุรกิจ ผู้เชี่ยวชาญและผู้ที่เกี่ยวข้องในการพัฒนา และให้ความช่วยเหลือธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 3 จากโครงการพัฒนาที่ผู้วิจัยและตัวแทนธุรกิจร่วมกันวางแผน ได้มีการปฏิบัติการพัฒนาตาม โครงการและมีการประเมินผลการพัฒนา

#### 1. สรุปผลการวิจัย

1.1 สรุปสภาพทั่วไปและปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจในด้านใดด้านหนึ่งที่ธุรกิจเห็นว่ามีความสำคัญและต้องการพัฒนา

##### 1) ธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน

ธุรกิจกลุ่มนี้ให้ความสำคัญและต้องการพัฒนาด้านการตลาด โดยเฉพาะด้านบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์น้ำตาลผง ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ศึกษาสภาพทั่วไปและปัญหาด้านการตลาด โดยมีสาระสำคัญ คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงมี 2 แบบ คือ การขายส่งให้แก่พ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ ซึ่งจะส่งช่องทาง โทรศัพท์และการขายปลีกให้แก่ลูกค้าส่วนใหญ่ที่เป็นนักท่องเที่ยว ผลิตภัณฑ์จะมีบรรจุภัณฑ์คือถุงพลาสติก ซึ่งบรรจุน้ำตาลผงมี 2 ขนาด คือ ขนาดถุง

ละ 1 กิโลกรัม และถุงละ 200 กรัม ผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงบี้ยังไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป เพราะการขายปลีกมีเฉพาะในแหล่งผลิตคือภายในจังหวัดสงขลา โดยเฉพาะที่อำเภอสทิงพระเท่านั้น ส่วนการขายส่งนั้นขายให้แก่ลูกค้าจากกรุงเทพฯ ซึ่งสั่งซื้อครั้งละหลายๆ กิโลกรัม เพื่อนำไปขายต่อโดยใช้บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าของตนเอง ไม่ใช่ตราสินค้าของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน นอกจากนั้นบรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มธุรกิจใช้ยังมีข้อบกพร่องที่ทำให้สินค้าไม่น่าสนใจคือ รูปแบบบรรจุภัณฑ์ไม่สะดวกในการใช้และทำให้ผลิตภัณฑ์คือ น้ำตาลมีความชื้น และตัวบรรจุภัณฑ์ไม่มีฉลากและรูปลักษณ์ ไม่มีสีสันสวยงามสะดุดตาผู้ซื้อ

## 2) ธุรกิจผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทรายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศิริสร้างสรรค์

ธุรกิจนี้ให้ความสำคัญและความต้องการพัฒนาด้านการตลาดเช่นเดียวกับกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน สำหรับสภาพทางการตลาดมีสาระสำคัญ คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทรายมีทั้งขายปลีกและขายส่ง โดยขายปลีกมีทั้งถุงละ 10 บาท และ 5 บาท ในขณะที่ขายส่งมีถุงละ 4 บาท และ 8 บาท สถานที่จำหน่ายคือ ร้านของชำ ปั้นน้ำมัน และร้านค้าปลีกในท้องถิ่น นอกจากนั้นยังมีการนำไปจำหน่ายในงานเทศกาลต่างๆ ส่วนปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์คือไม่มีลักษณะเป็นที่ดึงดูดใจ เพราะว่าเป็นถุงพลาสติกไม่มีฉลากฉลาก และตราสินค้าไม่มีจุดเด่นและไม่มีข้อมูลที่สมบูรณ์

## 3) ธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาบ้านท่านางหอม

ธุรกิจนี้ให้ความสำคัญและต้องการพัฒนาด้านการตลาดเช่นเดียวกับธุรกิจที่กล่าวมาแล้ว แต่เน้นในการแก้ปัญหาการส่งเสริมการตลาดไม่ใช่บรรจุภัณฑ์

ปัจจุบันกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาไม่ได้รับความนิยมเท่ากับกระเบื้องที่ทำจากปูนซีเมนต์ เพราะมีความยุ่งยากในการใช้ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ประกอบธุรกิจด้านการท่องเที่ยวในจังหวัดใกล้เคียง เช่น สุราษฎร์ธานี กระบี่ พังงา และภูเก็ต ส่วนลูกค้าในจังหวัดสงขลาซึ่งเป็นแหล่งผลิตแทบไม่มีเลย สถานที่จำหน่ายมีที่เดียวคือที่โรงงานที่ผลิตกระเบื้องเท่านั้น ความเป็นจริงแล้วกระเบื้องดินเผามีคุณสมบัติที่ดี เช่น เป็นวัสดุที่ทำจากธรรมชาติ ดังนั้นจึงทำให้บรรยากาศในบ้านเย็นสบาย ในขณะที่กระเบื้องจากปูนซีเมนต์จะทำให้ภายในบ้านมีอุณหภูมิสูงกว่า นอกจากนั้นกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาทำให้บ้านมีความสวยงามแบบคลาสสิก และดูแล้วมีความประณีตมากกว่า ดังนั้นสำหรับบุคคลที่นิยมรูปแบบบ้านทรงไทยและต้องใช้กระเบื้องดินเผา มุงหลังคาบ้านน่าจะมียุขานานไม่น้อย แต่มีปัญหาที่ธุรกิจนี้ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เลย แม้แต่ทางเข้าโรงงานและที่ตั้งโรงงานยังไม่มีป้ายบอกให้ลูกค้าที่สนใจมาได้อย่างสะดวก

#### 4) ธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านสทิงหม้อ

ธุรกิจนี้ให้ความสำคัญและต้องการพัฒนาด้านการตลาดเช่นเดียวกับธุรกิจทั้ง 3 รายที่กล่าวมาแล้ว สภาพทั่วไปด้านการตลาดมีดังนี้คือ ประเภทของผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา มี 3 ประเภท คือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน เป็นของที่ระลึกและใช้ประโยชน์อื่นๆ แต่ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมของลูกค้านั้นคือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน ส่วนตลาดที่ใช้บนผลิตภัณฑ์มากที่สุดคือ ลายควีนาง สถานที่จำหน่ายคือ โรงงานที่ผลิตเท่านั้น และธุรกิจไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าเลย ในขณะที่ผู้วิจัยไปสอบถาม ธุรกิจมีลูกค้าประจำเพียง 3 รายเท่านั้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงทำการแก้ปัญหาด้านช่องทางการจำหน่ายและการโฆษณาสินค้า

#### 5) ธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์บ้านบ่อตาน

ธุรกิจนี้ให้ความสำคัญและต้องการพัฒนาด้านการทำบัญชี เพราะธุรกิจไม่เคยบันทึกข้อมูลค่าใช้จ่ายรายรับเลย เพราะธุรกิจนี้เป็นผู้ประกอบการรายเดียว และผู้ประกอบการมีความรู้เพียงในระดับประถมต้น และไม่เห็นความสำคัญของการทำบัญชี เมื่อผู้วิจัยได้ไปสัมภาษณ์จึงได้ทราบปัญหาว่าผู้ประกอบการเห็นว่าในช่วงปัจจุบันนี้ราคาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าและค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่ใช้ในการขนส่งมีราคาสูงขึ้น แต่เมื่อธุรกิจต้องการขึ้นราคาสินค้าก็ไม่สามารถทำได้เพราะลูกค้าไม่ยินยอม ดังนั้นผู้วิจัยจึงเสนอแนะวิธีแก้ปัญหาดังกล่าว โดยอธิบายให้ผู้ประกอบการได้เข้าใจว่าถ้าธุรกิจมีข้อมูลต้นทุนสินค้าอย่างชัดเจนจะทำให้มีเหตุผลในการขอปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้นได้ ดังนั้นจึงเป็นเหตุผลให้ผู้ประกอบการมีความต้องการให้ผู้วิจัยช่วยเหลือในการทำบัญชีของธุรกิจ

#### 6) ธุรกิจผลิตภัณฑ์จักสานใบตาลโตนดของกลุ่มอาชีพบ้านชะแม

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพนี้เป็นสินค้าประเภทเครื่องประดับและเครื่องใช้ เช่น หมวก ปิ่นปักผม และกล่องกระดาษใส่ทิชชู ซึ่งเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อ เพราะเป็นสินค้าที่มีความคงทน ประณีต สวยงาม และราคาไม่แพง แต่มีจุดอ่อนในการผลิตที่ต้องอาศัยแรงงานในทุกขั้นตอนการผลิต และในปัจจุบันยังไม่มีเครื่องมือที่เหมาะสมมาทดแทนแรงงาน ในขณะเดียวกันสมาชิกหรือแรงงานของกลุ่มลดการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานใบตาล เพราะไม่ได้ค่าตอบแทนทันที เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มนิยมรับจ้างทำงานที่โรงงานมากขึ้น เพราะได้เงินค่าจ้างทันทีในแต่ละวัน จึงทำให้กลุ่มได้รับผลิตภัณฑ์จากสมาชิกน้อยลงไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งอาจทำให้ลูกค้างดการสั่งซื้อต่อไปได้

#### 7) ผลการสังเคราะห์สภาพและปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจ

จากการศึกษา 6 กรณีศึกษา พบว่า มีธุรกิจถึง 4 ราย ที่มีความต้องการแก้ปัญหาทางด้านการตลาด โดยเน้นแก้ปัญหาด้านบรรจุกภัณฑ์ 2 ราย คือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่ม

สตรีบ้านคลองฉนวน และธุรกิจผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงถั่วทรายของแม่บ้านเกษตรกรศิริสร้างสรรค์ และธุรกิจอีก 2 ราย เน้นแก้ปัญหาการส่งเสริมการตลาด คือ ธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องมุงหลังคาดินเผา บ้านท่านางหอม และธุรกิจเครื่องปั้นดินเผา บ้านสทิงหม้อ ส่วนธุรกิจอีก 2 ราย คือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์ไอ้ปุ่นซีเมนต์มีความต้องการพัฒนาทักษะการทำบัญชี และธุรกิจผลิตภัณฑ์จักสานใยตาล โตนคของกลุ่มอาชีพบ้านชะแมต้องการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิต

เมื่อพิจารณาสภาพปัญหาด้านบรรจุกณ์ของธุรกิจ พบว่า ธุรกิจทั้ง 2 ราย เป็นธุรกิจที่ผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร ซึ่งมักจะมีปัญหาทางการตลาดเกี่ยวกับบรรจุกณ์ โดยปัญหาบรรจุกณ์ด้านการตลาดของธุรกิจทั้งสองที่เหมือนกัน คือ บรรจุกณ์มีลักษณะไม่ดึงดูดใจ นอกจากนั้นตราสินค้าไม่มีเอกลักษณ์และจุดเด่นน่าสนใจและฉลากมีข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์ ส่วนปัญหาด้านกายภาพของบรรจุกณ์ของธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงนั้น มีปัญหาที่ไม่สามารถรักษาคุณภาพของสินค้าคือน้ำตาลไว้ได้นาน สำหรับธุรกิจอีก 2 ราย มีปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์ของธุรกิจนี้มีลักษณะที่ไม่สามารถวางขายทั่วไปได้ เพราะมีน้ำหนักมาก เคลื่อนย้ายลำบาก ต้องเสียค่าขนส่งสูง ลูกค้านำมาซื้อเองที่แหล่งผลิต การส่งเสริมการตลาดจึงทำได้ยากและธุรกิจทั้ง 2 ราย ต่างไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ดังนั้นจึงทำให้ตลาดสินค้านั้นแทบไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป ธุรกิจทั้ง 2 ราย ต่างก็เป็นผู้ประกอบการรายเดียว ไม่ได้เป็นธุรกิจที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการเหมือนธุรกิจที่เป็นกลุ่มอาชีพ

## 1.2 การพัฒนาและผลการพัฒนา

### 1) ธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน

การพัฒนาบรรจุกณ์เริ่มจากผู้วิจัยได้เชิญผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายให้แก่กลุ่มธุรกิจ หลังจากกลุ่มธุรกิจและผู้วิจัยได้ช่วยกันออกแบบบรรจุกณ์ โดยการได้รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ ผลการพัฒนาได้รูปแบบบรรจุกณ์ 2 รูปแบบ คือ ซองพลาสติกใสที่มีซีลที่ปากถุงขนาด 10 กรัม ซึ่งเป็นรูปแบบเดิมที่เพิ่มเข้ามาเพราะทำให้สะดวกในการนำไปบริโภคกรณีใช้เป็นน้ำตาลใส่ในกาแฟ ส่วนอีกรูปแบบหนึ่งเป็น รูปแบบเดิมเป็นถุงพลาสติกขนาด 200 กรัม แล้วปรับเปลี่ยนจากถุงพลาสติกมัดขางเป็นถุงที่ปิดปากถุงด้วยการซีลเพื่อรักษาคุณภาพน้ำตาล นอกจากนั้นผู้วิจัยร่วมกับธุรกิจได้ร่วมกันออกแบบฉลากที่มีชื่อและตราผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และสถานที่ผลิต หลังจากพัฒนาจัดทำบรรจุกณ์แล้ว ธุรกิจได้นำบรรจุกณ์ไปทดลองใช้ในงานแสดงสินค้า OTOP ที่ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซีในระหว่างวันที่ 8-12 ธันวาคม 2549 และผู้วิจัยได้สำรวจความพึงพอใจเกี่ยวกับบรรจุกณ์ของผู้ซื้อ ผลปรากฏว่าผู้ซื้อ

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

## 2) ธุรกิจผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทราย ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศรีสร้างสรรค์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มธุรกิจเริ่มจาก ผู้วิจัยเชิญผู้เชี่ยวชาญทางด้าน การตลาดมาบรรยายให้ความรู้ความเข้าใจเรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เช่นเดียวกับกลุ่มสตรีบ้าน คลองฉนวน หลังจากนั้นผู้วิจัย ผู้เชี่ยวชาญและสมาชิกของกลุ่มธุรกิจได้มีการระดมสมอง และ ช่วยกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะที่ได้แก้ไขข้อบกพร่องของแบบเดิม ทำให้ได้บรรจุภัณฑ์ที่มี ฉลากและตราสินค้าที่ชัดเจนกว่าเดิม และมีข้อมูลรายละเอียดของตัวสินค้า เช่น ประโยชน์ ส่วนผสม วัน เดือน ปีที่ผลิต นอกจากนั้นบรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วมีลักษณะที่คงทนแข็งแรงมากขึ้น หลังจากกัณฑ์แล้วธุรกิจได้นำบรรจุภัณฑ์จากผู้ผลิตและผู้ที่ได้รับสินค้าไปจำหน่าย ผลปรากฏว่า บรรจุภัณฑ์ใหม่ได้รับความพึงพอใจจากบุคคลดังกล่าวในเรื่อง ความมีสีสันสะดุดตามากขึ้น มีความ สะดวกในการใช้ และมีความมั่นคงแข็งแรงมากขึ้นกว่าเดิม

## 3) ธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาบ้านท่านางหอม

ผลจากการจัดสนทนากลุ่ม ผู้วิจัยและผู้ประกอบการ ได้จัดทำสื่อต่าง ๆ เพื่อ โฆษณาสินค้ากระเบื้องมุงหลังคา คือ ป้ายโฆษณา 4 ป้าย ซึ่งนำไปติดตั้งบริเวณทางเข้าโรงงาน และหน้าโรงงาน นอกจากนั้นได้มีการจัดทำนามบัตรของผู้ประกอบการและแผ่นพับแนะนำสินค้า เพื่อนำไปแจกจ่ายให้แก่ลูกค้าและผู้สนใจที่ร้านอาหาร ซึ่งตั้งอยู่บริเวณริมถนนลพบุรีราเมศวร์ใน หมู่บ้านท่านางหอม หลังจากได้ประชาสัมพันธ์สินค้าไปได้ประมาณ 1 เดือนครึ่ง ปรากฏว่ามี ผู้สนใจสอบถามเกี่ยวกับสินค้ามา 20 ราย จากเดิมในช่วงเดียวกันที่ไม่มีผู้ใดติดต่อเลย และมีลูกค้า สั่งซื้อสินค้าเพิ่มจากเดิม 5 ราย เป็น 7 ราย ในขณะที่ปีที่แล้วมีผู้สั่งซื้อเพียง 2 รายเท่านั้น

## 4) ธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านสทิงหม้อ ตำบลสทิงหม้อ อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา

จากการระดมสมองของผู้วิจัยและกลุ่มธุรกิจ โดยมีอาจารย์สาขาวิชาการตลาดซึ่ง เป็นผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษา ปรากฏว่าผู้วิจัยและผู้ประกอบการได้ช่วยกันจัดทำนามบัตร แผ่นพับ โฆษณาสินค้า และนำสื่อนี้ไปประกอบในการเสนอขายสินค้าเครื่องปั้นดินเผาให้แก่พ่อค้าคนกลาง ที่จำหน่ายต้นไม้ในอำเภอหาดใหญ่ 12 ราย ในช่วงเวลา 1 เดือน ผลที่ได้รับคือมีพ่อค้ารับสินค้าไป จำหน่าย 1 ราย

### 5) ธุรกิจผลิตภัณฑ์ไอ้ปุ่นซีเมนต์บ้านบ่อदान

ผลการหาแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์ไอ้ปุ่นซีเมนต์บ้านบ่อदान โดยผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชี ผู้วิจัยจึงได้นำแนวทางนี้ไปใช้พัฒนาผู้ประกอบการ โดยเริ่มจากการฝึกอบรมในการทำบัญชีให้แก่ผู้ประกอบการ หลังจากนั้นให้ผู้ประกอบการฝึกบันทึกข้อมูลทางบัญชีที่ผู้เชี่ยวชาญออกแบบให้เป็นเวลา 2 สัปดาห์ ในช่วงเวลานั้นผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญได้มาติดตามและให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ ท้ายสุดผู้เชี่ยวชาญได้มีการประเมินผลว่าผู้ประกอบการมีความเข้าใจที่จะบันทึกข้อมูลทางบัญชีแบบง่ายได้

### 6) ธุรกิจผลิตภัณฑ์จักสานไยตาลโตนดบ้านชะแม

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์สภาพของธุรกิจจากข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่ม พบว่า จุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่มอาชีพนี้คือ ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิต เพราะว่ามีสมาชิกในกลุ่มนั้นมีน้อย และบางคนงดการผลิตสินค้าส่งให้กลุ่ม เพราะว่าได้เลือกไปทำงานที่โรงงานอุตสาหกรรม นอกจากนี้ในระยะยาวโอกาสที่จะมีสมาชิกซึ่งเป็นแรงงานด้วยเพิ่มขึ้นนั้นเป็นไปได้ยาก เพราะมีคนหนุ่มสาวส่วนใหญ่ไม่มีความสนใจทำงานหัตถกรรม และเป็นผู้ที่ไม่มีใจรักในงานฝีมือ อย่างไรก็ตาม จุดแข็งของกลุ่มนี้คือประธานกลุ่ม ซึ่งเป็นผู้มีฝีมือในการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานไยตาล และเคยมีประสบการณ์ในการเป็นวิทยากรสอนวิธีการจักสานไยตาลมาแล้ว สำหรับโอกาสของกลุ่มนี้ในการแก้ปัญหาแรงงานของกลุ่มคือ สถานที่ทำการกลุ่มอยู่ใกล้โรงเรียนบ้านชะแมซึ่งเป็นโรงเรียนในระดับประถมศึกษา และครูผู้สอนวิชาการทำงานพื้นฐานอาชีพยินดีจะให้ความร่วมมือให้มีการเรียนการสอนเรื่องการจักสานไยตาลในวิชาการทำงานพื้นฐานอาชีพ สำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 และปีที่ 5

จากผลการวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มอาชีพ จะทำให้ผู้วิจัยได้แนวคิดในการแก้ปัญหการขาดแคลนแรงงานของกลุ่มอาชีพ คือ การจัดโครงการฝึกทักษะการจักสานไยตาลให้แก่ นักเรียนโรงเรียนบ้านชะแมดังกล่าว โดยให้ประธานกลุ่มอาชีพเป็นวิทยากรในการฝึกอบรม โดยมีครูโรงเรียนที่กล่าวแล้วข้างต้นเป็นผู้จัดทำหลักสูตรการจกการเรียนการสอน แล้วประเมินผล หนึ่งโครงการดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากอาจารย์ใหญ่ของโรงเรียนบ้านชะแมในเรื่องทั่วไป และสถานที่ ส่วนเงินงบประมาณได้จากโครงการวิจัย โครงการนี้ใช้เวลา 2 เดือน เมื่อฝึกอบรมเสร็จแล้ววิทยากรได้ประเมินผลนักเรียนผู้รับการฝึกอบรม แล้วคัดเลือกนักเรียนที่มีผลการประเมินเป็นที่พอใจได้ 8 คน จากที่ตั้งเป้าหมายไว้ 15 คน คิดเป็นร้อยละ 53 ของเป้าหมายที่ตั้งไว้ในโครงการ กลุ่มอาชีพจะมีสมาชิกกลุ่มและแรงงานมาช่วยในการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 8 คน และถ้ามีโอกาสเช่นนี้อีกจะทำให้กลุ่มอาชีพมีแรงงานเพิ่มขึ้นอีกได้เรื่อย ๆ

ผลการศึกษาในเรื่องนี้ทั้ง 6 กรณี พบว่า มี 2 กรณีที่มีการพัฒนาเรื่องบรรจุภัณฑ์ คือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำตาลผงของกลุ่มสตรีบ้านคลองฉนวน และธุรกิจผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงคั่วทรายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรศิริสร้างสรรค์ ทั้ง 2 กลุ่มนี้ผลิตสินค้าประเภทอาหารเหมือนกัน และทั้ง 2 กลุ่มได้มีการหาแนวทางพัฒนาและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ในวิธีการเดียวกัน คือ ผู้วิจัยได้เชิญผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการและผู้วิจัย หลังจากนั้นผู้เกี่ยวข้องได้ช่วยกันออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ เมื่อได้บรรจุภัณฑ์ใหม่แล้วธุรกิจได้นำไปทดลองใช้ และประเมินผลจากผู้ซื้อและผู้ที่ได้รับสินค้าไปจำหน่าย สำหรับรูปแบบบรรจุภัณฑ์เดิมของทั้งสองกลุ่ม มีลักษณะเหมือนกันคือมีข้อบกพร่องทางกายภาพคือ วัสดุไม่คงทนแข็งแรง ส่วนลักษณะทางการตลาดคือ บรรจุภัณฑ์มีฉลากและตราสินค้าไม่ชัดเจน ไม่สมบูรณ์ ส่วนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ได้มีการแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าวให้มีความคงทนแข็งแรง มีสีสันสะดุดตา มีความสะดวกในการใช้ ฉลากมีรายละเอียดของสินค้า และมีตราสินค้าที่ดึงดูดใจผู้ซื้อมากขึ้น อีก 2 กรณี คือ ธุรกิจหัตถกรรมอิฐและกระเบื้องดินเผาบ้านท่าทางหอม และธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านสตึงหม้อ ข้อสังเกตคือ ทั้ง 2 ธุรกิจนี้ผลิตสินค้าที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ ใช้วัตถุดิบเหมือนกัน และสินค้าจัดอยู่ในประเภทของใช้ นอกจากนี้สถานที่ในการผลิตสินค้าต้องมีที่เหลื่อที่มากพอสมควร และมักจำหน่ายสินค้าที่แหล่งผลิต เพราะสินค้านี้มีลักษณะที่เคลื่อนย้ายได้ลำบาก ดังนั้นธุรกิจทั้งสองนี้จึงมีความจำเป็นที่ต้องมีการส่งเสริมการตลาด โดยการโฆษณาสินค้าให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น ดังนั้นธุรกิจทั้งสองจึงได้มีการจัดทำสื่อต่างๆ โดยได้รับความช่วยเหลือจากผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญ ธุรกิจทั้งสองได้จัดทำสื่อต่างๆ เช่น นามบัตรของผู้ประกอบการ แผ่นพับโฆษณาสินค้า และป้ายโฆษณา ซึ่งแสดงสถานที่ผลิต จากผลการทดลองใช้สื่อการส่งเสริมการขาย ปรากฏว่า ธุรกิจทั้งสองได้รับการติดต่อจากลูกค้าซึ่งเป็นผู้ขายปลีกเพิ่มขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีที่แล้ว

สำหรับอีก 2 กรณีศึกษานั้น ได้ศึกษาการพัฒนาของกลุ่มในด้านการทำบัญชี และการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิตดังนี้คือ ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์บ้านบ่อदान ได้รับการช่วยเหลือจากผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญด้านการทำบัญชีในการฝึกอบรมให้ความรู้ ความเข้าใจ และทักษะในการทำบัญชี จนกระทั่งผู้ประกอบการสามารถบันทึกข้อมูลทางบัญชีแบบง่ายได้ ธุรกิจผลิตภัณฑ์จักสานโดนคบ้านชะแมได้มีการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน โดยการหาแรงงานเพิ่มเติมจากนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 และปีที่ 5 ของโรงเรียนบ้านชะอมที่ได้รับการฝึกอบรมการจักสานในตาลโดนคจากประธานกลุ่มธุรกิจดังกล่าว หนึ่งในโครงการฝึกอบรมนั้นได้จัดขึ้นจากความร่วมมือของผู้วิจัย อาจารย์ใหญ่ และ

ครูผู้สอนวิชาการงานพื้นฐานอาชีพของโรงเรียนบ้านชะแม ผลจากการฝึกอบรม ประธานธุรกิจ จักสานใยตาลโตนดได้คัดเลือกนักเรียนได้ 8 คน เพื่อเป็นสมาชิกและแรงงานของกลุ่มธุรกิจ

ผลการศึกษาค้นคว้าพัฒนาธุรกิจทั้ง 6 กรณีศึกษา พบว่า ธุรกิจได้มีการพัฒนาด้านการตลาดเป็นส่วนใหญ่ คือ มีจำนวนธุรกิจ 4 ราย ที่ได้เลือกพัฒนาในด้านนี้ โดยแบ่งเป็นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ 2 ราย และการพัฒนาด้านส่งเสริมการตลาด 2 ราย ส่วนอีก 2 ราย ได้พัฒนาทักษะด้านการทำบัญชีและการพัฒนาด้านการผลิต

## 2. อภิปรายผล

จากผลการศึกษาผู้วิจัยสามารถอภิปรายผลการวิจัยในประเด็นต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจที่มีปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์ คือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์ด้านอาหารคือน้ำตาลผงและถั่วลิสงคั่วทราย ปัญหาคือบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าไม่มีลักษณะที่ดึงดูดใจ และไม่สามารถรักษาคุณภาพของสินค้าไว้ได้นาน ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับคำกล่าวของ งามพิศ ภู่วโรดม (2543) ที่ว่า บรรจุภัณฑ์มีบทบาทและมีความสำคัญมากต่อสินค้าอาหารในปัจจุบัน แต่ธุรกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าอาหารมักมีปัญหาบรรจุภัณฑ์ เช่น จากการศึกษาของกรมส่งเสริมสหกรณ์ (2547) พบว่า ปัญหาของบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์กระยาสาทรชาแว่นา หมู่ที่ 7 ตำบลน้ำอ้อย อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด คือ ภาชนะบรรจุไม่สามารถป้องกันการเสื่อมคุณภาพและแบบบรรจุภัณฑ์ไม่ดึงดูดใจ ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่าธุรกิจชุมชนไม่มีความรู้ความสามารถเพียงพอในการออกแบบการบรรจุภัณฑ์ (ปัญทิพา เกษมพร, 2549)

2. ปัญหาของธุรกิจหัตถกรรมธัญและกระเบื้องมุงหลังคาดินเผาทำนางหอมกับธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาบ้านสทิงหม้อคือ ขาดการส่งเสริมการตลาด นอกจากนั้นผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มีช่องทางการจำหน่ายน้อยเพราะมีความลำบากในการนำไปขายในสถานที่ต่าง ๆ เนื่องจากมีความเสี่ยงในการเสียหายและค่าขนส่งสูง ลูกค้าต้องมาซื้อที่แหล่งผลิต ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของพิชิต เทพวรรณ (2546) ที่กล่าวว่า ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกงส่วนใหญ่ไม่มีการโฆษณาและส่งเสริมการขายในการจำหน่ายสินค้า

3. ปัญหาของธุรกิจผลิตภัณฑ์โองปุ่นซีเมนต์บ้านบ่อदानคือ ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการทำบัญชี และไม่เคยบันทึกข้อมูลใด ๆ เกี่ยวกับธุรกิจเลย ผู้ประกอบการให้เหตุผลว่า ธุรกิจของตนเป็นธุรกิจของครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพิชิต เทพวรรณ (2541) ที่ได้พบว่า ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านกวนนั้นมีรูปแบบธุรกิจเจ้าของ



คนเดียว และเป็นธุรกิจของครอบครัว และส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ในการทำบัญชีและไม่มีคาร์บันทีกทางบัญชี

4. ธุรกิจผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลโตนดของกลุ่มอาชีพบ้านชะอม มีปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิต ซึ่งเนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่นิยมไปทำงานที่โรงงาน และใช้เวลาว่างเท่านั้นมาใช้ในการผลิตสินค้า สอดคล้องกับผลการวิเคราะห์จุดอ่อนและอุปสรรคของภาคหัตถกรรม โดยศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรและคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (2549) กล่าวว่า งานหัตถกรรมเป็นอาชีพของผู้ที่มีทางเลือกน้อย เพราะมีค่าตอบแทนต่อหน่วยค่อนข้างต่ำ ในขณะที่อัตราค่าจ้างแรงงานของไทยสูงขึ้น

5. การหาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจทั้ง 6 กรณีศึกษา ได้ใช้วิธีการสนทนาเพื่อระดมสมองผู้เชี่ยวชาญ ผู้วิจัย ผู้ประกอบการธุรกิจหรือตัวแทน และผู้เกี่ยวข้องในการสนับสนุนธุรกิจ ลักษณะเช่นนี้ทำให้ธุรกิจได้พัฒนาโดยยึดหลักการมีส่วนร่วมของบุคคลหลายฝ่ายในพื้นที่ ซึ่งทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ซึ่งกันและกัน เช่นผู้วิจัยได้เรียนรู้สภาพปัญหาของธุรกิจและวิธีการพัฒนาชุมชนจากผู้เชี่ยวชาญ ส่วนผู้ประกอบการหรือสมาชิกกลุ่มธุรกิจได้เรียนรู้การวิเคราะห์เพื่อค้นหาปัญหาและวิธีการแก้ปัญหาของธุรกิจจากผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญ

6. ธุรกิจรูปแบบเจ้าของคนเดียวในการศึกษาคั้งนี้คือ ธุรกิจที่ผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาทั้ง 2 ราย และผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์ ไม่ได้ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานทางราชการ ถึงแม้ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กและผู้ประกอบการต้องการพัฒนาทักษะในการทำธุรกิจ ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่าทางราชการมักให้ความสนใจดูแลธุรกิจในกลุ่มชนที่เป็นกลุ่มมากกว่าธุรกิจรูปแบบเจ้าของคนเดียว

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

8. การพัฒนาทักษะด้านการบัญชีให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์โอ่งปูนซีเมนต์นั้นไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เพราะว่าคุณเชี่ยวชาญและผู้วิจัยได้ทำให้ผู้ประกอบการได้เรียนรู้การบันทึกรายรับ-รายจ่ายแบบง่าย ๆ เท่านั้น แต่ไม่สามารถสอนให้เขาทำบัญชีได้ เนื่องจากผู้ประกอบการมีระดับความรู้พื้นฐานไม่เพียงพอในการทำความเข้าใจในเรื่องดังกล่าว

9. รูปแบบการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของธุรกิจผลิตภัณฑ์จักสานใยตาลโตนดนั้นอาศัยความร่วมมือระหว่างชุมชนกับสถาบันการศึกษาในชุมชน คือ โรงเรียนบ้านชะแมกับมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา โดยทางโรงเรียนร่วมมือกับประธานกลุ่มธุรกิจจัดทำหลักสูตรการ

เรียนรู้การจักสานใบตาลโตนด โดยการประสานงานของผู้วิจัย แล้วนำหลักสูตรนี้ไปใช้ฝึกอบรมนักเรียนของโรงเรียนบ้านชะแมให้มีทักษะในการจักสานใบตาล เพื่อเป็นแรงงานเสริมให้แก่กลุ่มธุรกิจ การกระทำได้กล่าวนั้นช่วยทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้และสร้างสรรค์จิตสำนึกให้แก่ นักเรียนในท้องถิ่น เพื่อรักษาอาชีพที่มีคุณค่าในการสร้างรายได้รวมทั้งการได้อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและศิลปวัฒนธรรม

10. ลักษณะการดำเนินงานในโครงการนี้ เป็นการบูรณาการการสอน การวิจัย และการบริการวิชาการแก่ท้องถิ่น เนื่องจากการดำเนินโครงการวิจัยได้ปฏิบัติควบคู่กันไปกับการจัดการเรียนการสอนวิชาเตรียมฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ ซึ่งเป็นวิชาที่มีวัตถุประสงค์ให้นักศึกษาวิชาเอกเศรษฐศาสตร์ธุรกิจมีความรู้ ความเข้าใจและทักษะในการทำวิจัย ดังนั้นผู้สอนซึ่งเป็นหัวหน้าโครงการวิจัยนี้จึงได้จัดให้นักศึกษาดังกล่าวเป็นผู้ช่วยวิจัยในโครงการวิจัยย่อย ซึ่งเป็นกรณีศึกษาทั้ง 6 โครงการ แต่ละโครงการมีอาจารย์สาขาเศรษฐศาสตร์เป็นผู้วิจัย ดังนั้นนักศึกษาจึงได้ฝึกปฏิบัติในการวิจัยทุกขั้นตอนในฐานะผู้ช่วยนักวิจัย อนึ่งก่อนที่นักศึกษาได้ปฏิบัติแต่ละขั้นตอนดังกล่าวต้องผ่านการฝึกอบรมเพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจในการวิจัยขั้นตอนต่าง ๆ นอกจากนั้น โครงการวิจัยนี้ได้ใช้ปัญหาของธุรกิจในชุมชนเป็นโจทย์วิจัย ซึ่งเป็นการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจในพื้นที่โดยใช้วิธีวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ซึ่งทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้แก่สมาชิกของกลุ่มธุรกิจ และผู้ประกอบการ กิจกรรมดังกล่าวนี้จึงจัดว่าเป็นการให้บริการวิชาการแก่ท้องถิ่น

ด้วยเหตุนี้ การดำเนินโครงการวิจัยในลักษณะดังกล่าวจึงเป็นการสนองตอบการปฏิบัติภารกิจหลักของมหาวิทยาลัยราชภัฏ ซึ่งเป็นสถาบันอุดมศึกษาที่มีปรัชญาเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น

### 3. ข้อเสนอแนะ

1. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพควรเข้ามาให้การสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อมในชุมชนอย่างจริงจังและต่อเนื่องอย่างมีระบบ เพราะจะทำให้เศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง การให้ความสนับสนุนนี้ควรสอดคล้องกับปัญหาและความต้องการของธุรกิจในชุมชน มิเช่นนั้นจะทำให้เกิดความไม่ยั่งยืนของกลุ่มเศรษฐกิจ เช่นในกรณีกลุ่มผลิตภัณฑ์จักสานใบตาลโตนด มีปัญหาเรื่องการผลิตสินค้าไม่ทันกับการรับคำสั่งซื้อ เพราะเกิดจากการลดลงของสมาชิก และกระบวนการผลิตใช้เวลานาน แต่เจ้าหน้าที่ของรัฐกลับสนับสนุนเฉพาะในด้านการตลาด

2. มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรวิทยามีปรัชญาว่าเป็นมหาวิทยาลัยเพื่อพัฒนาท้องถิ่น ควรจัดหลักสูตร และจัดการเรียนการสอนโดยใช้ปัญหาของท้องถิ่นเป็นฐาน และใช้ชุมชนเป็นห้องปฏิบัติการ โดยมีเป้าหมายสำคัญเพื่อพัฒนาทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม ภูมิปัญญา วัฒนธรรม อาชีพ และวิถีชีวิต ของประชาชนในท้องถิ่น การกระทำดังกล่าวจะได้บัณฑิตที่มีความรู้ ความเข้าใจ รักและภูมิใจใน ท้องถิ่นของตน นำไปสู่คนรุ่นใหม่ที่ไม่ละทิ้งชุมชน แต่เป็นกำลังคนที่มีคุณภาพในการสร้าง ความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน ดังนั้นถ้ามหาวิทยาลัยราชภัฏสามารถปฏิบัติตามที่กล่าวมาแล้วได้ จึงถือ ว่าเป็นสถาบันอุดมศึกษาเพื่อท้องถิ่นในเนื้อหาใหม่ซึ่งแตกต่างแบบเท่านั้น

3. สถาบันการศึกษาในท้องถิ่น เช่น วิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัยควรเข้าไปมีบทบาทใน กระบวนการด้านการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการบริหารธุรกิจ เช่น การจัดตั้งคลินิกในการให้ คำปรึกษา การจัดฝึกอบรมทางทฤษฎีหรือให้ความรู้เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ เช่น การฝึกอบรม ทางด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาการผลิตผลิตภัณฑ์ให้คุณภาพมีมาตรฐานสูงขึ้น การอบรมกลยุทธ์ในการตลาด การทำบัญชี เป็นต้น

4. ปัญหาของชุมชนหัตถกรรมจักสานใยตาลและเครื่องปั้นดินเผาที่สำคัญปัญหาหนึ่งคือ ไม่มีผู้สืบทอดและถ่ายทอดวิธีการผลิต เพราะว่าคนรุ่นใหม่ไม่ให้ความสนใจ ทำให้อาชีพเหล่านี้ ซึ่งนอกจากจะสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนแล้วยังมีคุณค่าทางด้านศิลปวัฒนธรรมในท้องถิ่น ด้วย ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรหาทางแก้ไข เช่น การให้สถาบันการศึกษาจัดทำหลักสูตรทั้ง ภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติในการผลิตสินค้าประเภทหัตถกรรม โดยให้ง่ายต่อการเรียนรู้เพื่อจูงใจ ให้นักเรียน นักศึกษา เกิดจิตสำนึกในการอนุรักษ์และสืบทอดอาชีพดังกล่าว

5. ควรมีการวิจัย การจัดการความรู้ในวิธีการผลิตสินค้าหัตถกรรมซึ่งเป็นภูมิปัญญา ท้องถิ่น เพื่อพัฒนาวิธีการผลิต การบันทึก และจัดทำสื่อเพื่อเผยแพร่ความรู้ไม่ให้สูญหายไป

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