

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาการดำเนินงานและกลยุทธ์ด้านการผลิต ด้านการตลาดของกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากพื้นที่จริง ณ บริเวณบ้านหุแระ หมู่ที่ 3 และบริเวณอำเภอหาดใหญ่ ซึ่งเป็นสถานที่รวมของประชากรเป้าหมายที่ผู้วิจัยใช้ทำการศึกษา คือ ผู้นำและสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ จำนวน 52 คน ผู้ซื้อที่มาเที่ยวชมงานแสดงสินค้าบริเวณอำเภอหาดใหญ่ จำนวน 41 คน และเจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติของภาครัฐและภาคเอกชน จำนวน 8 คน ผู้วิจัยดำเนินการศึกษาตามสภาพความเป็นจริงโดยบูรณาการการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งมีผลการศึกษา ดังนี้

1. พัฒนาการจัดตั้งและลักษณะการบริหารจัดการ
2. ด้านการผลิต
3. ด้านการตลาด
4. ปัญหาและข้อจำกัด

#### 1. พัฒนาการจัดตั้งและลักษณะการบริหารจัดการ

##### 1.1 สภาพทั่วไป

1.1.1 ที่ตั้ง บ้านหุแระ อยู่ในตำบลทุ่งตำเสา อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา อาณาเขตทิศเหนือ จดหมู่ที่ 2 บ้านฉลุง ทิศใต้จดหมู่ที่ 4 บ้านนายสี ทิศตะวันออกจดหมู่ที่ 10 บ้านเกาะม่วง ทิศตะวันตก จดหมู่ที่ 6 บ้านนาแสน

1.1.2 พื้นที่ บ้านหุแระมีพื้นที่ประมาณ 8.29 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 5,928.85 ไร่ มีพื้นที่มากอยู่ในอันดับที่ 6 ของตำบลทุ่งตำเสา (มีทั้งหมด 10 อันดับ) ในอดีตตำบลทุ่งตำเสาเป็นพื้นที่ที่มีต้นตำเสาขึ้นอยู่เต็มทุ่งกว้าง พื้นที่ทุรกันดารและราษฎรตั้งบ้านเรือนอาศัยอยู่จำนวนน้อย และเคยเป็นพื้นที่สีแดงตกอยู่ภายใต้เขตอิทธิพลของพรรคคอมมิวนิสต์แห่งประเทศไทย

1.1.3 ลักษณะภูมิประเทศ มีสภาพเป็นภูเขาและที่ราบมีป่าไม้สมบูรณ์ มีน้ำตก ไตนาช่างที่สวยงามและมีชื่อเสียงของจังหวัดสงขลา

1.1.4 แหล่งน้ำธรรมชาติ 3 สาย ได้แก่ คลองอีต่า คลองवाद และคลองหลา

## 1.2 พัฒนาการจัดตั้ง

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดตั้งกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ โดยจัดตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2536 ได้มีพัฒนาการมาจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหูแร่ โดยจะลำดับความเป็นมาแบ่งเป็น 4 ระยะ คือ ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2520 ช่วงปี พ.ศ. 2520 ถึง พ.ศ. 2530 ช่วงปี พ.ศ. 2530 ถึง พ.ศ. 2540 และช่วงปี พ.ศ. 2540 ถึง พ.ศ. 2550 ดังต่อไปนี้

1.2.1 ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2520 เมื่อรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมเกษตรกร 3ก. ก. ในที่นี้หมายถึง กลุ่มเกษตรกร คือ พ่อ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร คือ แม่ กลุ่มยุวเกษตรกร คือ ลูก โดยส่งเสริมให้มีรายได้นอกภาคเกษตรโดยเน้นหมู่บ้านตัวอย่างก่อน จึงทำให้มีการเลือกหมู่บ้านตัวอย่างขึ้นซึ่งเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้เข้ามาปรึกษานายอิม แก้วสลับนิล และ นายกล้าย สมบูรณ์รัตน์ เพื่อต้องการรวมกลุ่มคนปลูกผัก แปรรูปอาหาร ถักเสื่อ ถักหมวก ถักกระเป๋า ตู๋หวาย และตกลงเริ่มดำเนินการส่งเสริมบ้านหูแร่ หมู่ที่ 3 เป็นหมู่บ้านตัวอย่าง จึงเกิดกลุ่มเกษตรกร ดำเนินการส่งเสริมได้ระยะหนึ่งก็มีโครงการพากลุ่มเกษตรกรไปดูงานที่จังหวัดพังงา และได้ซื้อดอกไม้ใบยางพารา 1 ดอก นำกลับมาทำให้มีคนในหมู่บ้านสนใจจึงเริ่มทดลองทำกัน 6 คน ซึ่งการทำในครั้งแรกมีขั้นตอนการฟอกใบยางพารายุ่งยากมาก จึงขอให้พาไปดูงานอีกครั้งเพื่อสอบถามวิธีการฟอกใบยางพารา ซึ่งมีขั้นตอนง่ายขึ้นแต่ได้จำนวนน้อยจึงนำมาทำเป็นกิ๊ฟ กับที่หนีบผมเล็ก ๆ เท่านั้น

1.2.2 ช่วงปี พ.ศ. 2520 ถึง พ.ศ. 2530 เริ่มมีการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหูแร่ หมู่ที่ 3 ตำบลทุ่งตำเสา อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เมื่อปี พ.ศ. 2520 มีสมาชิกก่อตั้ง 23 คน วัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มรายได้นอกภาคเกษตร ได้แก่ การแปรรูปอาหารทำเต้าเจี้ยว การทำหัตถกรรม ถักผ้าพันคอ แต่ไม่ประสบความสำเร็จ ประกอบกับกลุ่มมีแนวคิดเรื่องการฟอกใบยางพารานำมาประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์อยู่แล้ว จึงชักชวนสมาชิกให้พยายามนำใบยางพาราและใบโพธิ์มาฟอกแล้วนำไปประดิษฐ์เป็นภาพทิวทัศน์บน ส.ค.ส ขายเป็นรายได้และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหูแร่ หมู่ที่ 3 ได้ส่งผลงานประดิษฐ์เข้าประกวดระดับจังหวัดและระดับภาคได้รางวัลผลงานยอดเยี่ยม 2 ปีซ้อน ในปี พ.ศ. 2523 และ 2524 ต่อมาเมื่อปี พ.ศ. 2526 จังหวัดพังงาส่งเสริมให้มีการแปรรูปใบยางพาราทำดอกไม้รูปแบบต่าง ๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่แปลกใหม่มีคนให้ความสนใจกันทั่วประเทศสามารถสร้างรายได้เพิ่มเป็นอย่างดี กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหูแร่โดยเฉพาะประธานกลุ่มฯ คือ นางซุ่น จันทโร เป็นผู้ที่มีความสนใจและมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อยู่แล้ว ได้ขอให้เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอหาดใหญ่เข้ามาส่งเสริมด้านวิชาการในวิธีการฟอกใบยางพาราจำนวนมาก ๆ ซึ่งเจ้าหน้าที่ได้เดินทางไปดูงานเรียนรู้และฝึกปฏิบัติมาจากจังหวัดพังงาเข้ามาถ่ายทอดวิธีการฟอกใบยางพาราให้แก่กลุ่มฯ ซึ่งมีขั้นตอนง่ายขึ้น และต้องอาศัยน้ำในคลองวาดทำให้ได้จำนวนมากขึ้นด้วย สมาชิก

สนใจทำใบยางพาราจึงเพิ่มขึ้นเกือบ 100 คน และได้ประดิษฐ์เป็นรูปแบบต่าง ๆ รวมทั้งดอกไม้้นำออกจำหน่ายเฉพาะในจังหวัดสงขลาเท่านั้น

1.2.3 ช่วงปี พ.ศ. 2530 ถึง พ.ศ. 2540 ในปี พ.ศ.2534 จึงเปลี่ยนชื่อ จาก กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนูแร่ เป็น “กลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหนูแร่” โดยมี นางชุ่น จันทโร เป็นประธานกลุ่มจนถึงปี พ.ศ. 2536 ได้เลื่อนขึ้นเป็นประธานที่ปรึกษากิตติมศักดิ์จนถึงปัจจุบัน ซึ่งที่ผ่านมามีเพียงประธานกลุ่มฯเป็นผู้ดำเนินการทุกอย่างเพื่อผลักดันให้กลุ่มฯได้รับการพัฒนาในทุก ๆ ด้าน จนกระทั่งนำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายในจังหวัดใกล้เคียงได้ และปี 2535 ได้ประสานกับเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้เข้ามาส่งเสริมกลุ่มฯ ในด้านการผลิตตั้งแต่พัฒนาเทคนิคการฟอก การย้อมสี การประดิษฐ์รูปแบบต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ และนำผลิตภัณฑ์จำหน่ายผ่านสมาคมไทยกราฟส่งออกไปต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น และประเทศในยุโรปโดยมีโครงการฝึกอบรมเปลี่ยนรูปแบบ ปีละ 1 ครั้งให้แก่สมาชิกของกลุ่มฯได้พัฒนาฝีมือ และรูปแบบผลิตภัณฑ์

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 เป็นต้นมา กลุ่มมีโครงสร้างการบริหารจัดการโดยมีตำแหน่งประธาน รองประธาน เหนรัญญิก ทั้ง 3 ตำแหน่งสมาชิกเป็นผู้เลือก ซึ่งสมาชิกได้เลือกนางชวัน สุราตะโก อายุ 48 ปี เป็นประธานกลุ่มฯ ระดับการศึกษาประถมศึกษา อยู่บ้านเลขที่ 66/2 หมู่ที่ 3 อาชีพทำสวนยางพารา สวนผักและเลี้ยงหมู มีฐานะเป็นเครือญาติกับนางชุ่น จันทโร (น้องสะใภ้) ซึ่งในอดีตเป็นสมาชิกยุวเกษตรกรบ้านหนูแร่ และเลือกให้นางอำไพ ศรีละสันต์ อายุ 41 ปี เป็นรองประธานกลุ่มฯ ระดับการศึกษาอนุปริญญา อยู่บ้านเลขที่ 50/4 หมู่ที่ 3 อาชีพทำสวนยางพารา รับจ้างทำอาหาร และจัดดอกไม้ในงานพิธีต่างๆ ฐานะเป็นเครือญาติกับนางชุ่น จันทโร (ลูกสาว) ส่วนตำแหน่งเหนรัญญิกสมาชิกเลือกให้นางสุภัค โลหการ อายุ 59 ปี เป็นเหนรัญญิก ระดับการศึกษาประถมศึกษา อยู่บ้านเลขที่ 14 หมู่ที่ 3 อาชีพทำสวนยางพาราและสวนผลไม้

ดังนั้น ในปี พ.ศ. 2536 เมื่อกลุ่มฯ มีการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ทั้งโครงสร้างการบริหารจัดการ มีตลาดทั้งในและต่างประเทศ มีการพัฒนาฝีมือ และรูปแบบผลิตภัณฑ์จึงได้เข้าสู่ระบบมาตรฐานผลิตภัณฑ์แห่งชาติ (มผช.) ของกระทรวงอุตสาหกรรม

1.2.4 ช่วงปี พ.ศ. 2540 ถึง พ.ศ. 2550 เมื่อรัฐบาลดำเนินนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กลุ่มฯจึงส่งผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางพาราเข้าประกวดในปี พ.ศ. 2546 ผลการคัดสรรผลิตภัณฑ์สุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ทั่วประเทศ อยู่ในระดับ 5 ดาว จึงทำให้ดอกไม้ใบยางพาราเป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวางและมีผู้ซื้อทั้งในและต่างประเทศ ภายหลังจากได้รางวัลดังกล่าวประมาณปี พ.ศ. 2547 กลุ่มฯต้องประสบปัญหาสมาชิกลดน้อยลง จากเดิมที่มีเกือบ 100 คน คงเหลือประมาณ 52 คน เนื่องจากราคาน้ำยางสด และราคายางแผ่นสูงมากขึ้น สมาชิกส่วนใหญ่ไป

ใช้เวลาในการทำสวนยางพารามากขึ้นจึงเลิกทำผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางพารา แต่กลุ่มฯยังคงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น และเมื่อรัฐบาลออกพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 กลุ่มฯได้จดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนกับกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ รหัสทะเบียน 5-90-11-12/1-0001 มีการดำเนินงานในระดับที่ 2 ระดับการพัฒนา มีสมาชิกรวม 52 คน ร่วมกันทำผลิตภัณฑ์จากใบยางพารา โดยใช้ภูมิปัญญาของคนในชุมชน ผสมผสานกับทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น ขณะนี้กลุ่มฯ ทำผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางพาราประมาณ 60 ชนิด นำออกจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าในกรุงเทพฯ เช่น งานแสดงสินค้าประจำเดือนที่โรงแรมแอมบาสเดอร์ของสมาคมไทยกราฟ งานแสดงสินค้าประจำปีที่มีิมเทศเมืองทองธานีของกรมส่งเสริมการส่งออกกระทรวงพาณิชย์ และกรมพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย และต่างจังหวัด เช่น งานกาชาดประจำปีจังหวัดสงขลา งานเกษตรประจำปีจังหวัดสงขลา และงานส่งเสริมสินค้าอุตสาหกรรมประจำปีจังหวัดสงขลา เป็นต้น ส่วนงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ เช่น งานแสดงสินค้าประจำปีสถานทูตไทยประจำประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย กัมพูชา ลาว และเวียดนาม เป็นต้น ซึ่งโดยรวมแล้วจะมียอดจำหน่ายปีละประมาณ 60,000-80,000 บาท ทำให้สมาชิกมีรายได้เสริม สามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกและคนในครอบครัวของสมาชิกกลุ่มฯให้ผ่านเกณฑ์รายได้ตามตัวชี้วัดความจำเป็นขั้นพื้นฐาน (จปฐ)

สรุป สาเหตุสำคัญของการจัดตั้งกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระคือ มีเจ้าหน้าที่ภาครัฐเข้ามาส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่มฯ มีวัตถุประสงค์ใบยางพาราในท้องถิ่น มีทรัพยากรธรรมชาติแหล่งน้ำคลองวาดเหมาะสำหรับการแช่ใบยางพารา มีการเรียนรู้หลายรูปแบบ เช่น โครงการทัศนศึกษาดูงาน โครงการฝึกอบรมการประดิษฐ์ดอกไม้ใบยางพาราให้กับสมาชิก และโครงการพัฒนาฝีมือและพัฒนา รูปแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ซึ่งจากการจัดตั้งกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ หมู่ที่ 3 เป็นการดำเนินการของคนในชุมชนที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการ สามารถสร้างรายได้เสริม พัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกและคนในครอบครัวอันนำไปสู่การอยู่ดีกินดีของครัวเรือน ชุมชน

ในด้านพัฒนาการจัดตั้งกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ พบว่ากลุ่มฯ มีพัฒนาการจากอดีตถึงปัจจุบัน โดยมีพัฒนาการจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำการแปรรูปอาหารทำเต้าเจี้ยว การทำหัตถกรรมถักผ้าพันคอ แต่ไม่ประสบความสำเร็จ กลุ่มฯจึงพัฒนาเรื่องการฟอกใบยางพารานำมาประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์ นำออกจำหน่ายในจังหวัดสงขลา และพัฒนาผลิตภัณฑ์จนกระทั่งได้เข้าสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์แห่งชาติ (มผช.) และการประกวดคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในระดับ 5 ดาว เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมีผู้ซื้อทั้งในประเทศและต่างประเทศ ต่อมารัฐบาลออกพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 กลุ่มฯได้จดทะเบียน รหัสทะเบียน 5-90-11-12/1-0001 มีการดำเนินงานในระดับที่ 2 ระดับการพัฒนา มีสมาชิกรวม 52 คน ได้รับการส่งเสริม

ให้สามารถส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งภายหลังจากจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน “กลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ” แล้ว ได้มีพัฒนาการการบริหารจัดการกลุ่มฯ การดำเนินงานด้านผลิตและด้านตลาดจนถึงปัจจุบัน

### 1.3 ลักษณะสมาชิก

จากข้อมูลเอกสารขององค์การบริหารส่วนตำบลทุ่งตำเสา (ข้อมูลประชากร พ.ศ. 2548) พบว่า ประชากรขององค์การบริหารส่วนตำบลทุ่งตำเสามีจำนวนทั้งสิ้น 14,266 คน เป็นชายจำนวน 6,903 คน หญิงจำนวน 7,363 คน จำนวนความหนาแน่นของประชากรเฉลี่ย 127.77 ตารางกิโลเมตร สำหรับบ้านหุแระ มีประชากรจำนวนรวม 2,322 คน คิดเป็นร้อยละ 16.27 ของประชากรตำบลทุ่งตำเสา แยกตามกลุ่มอายุ ระหว่าง 0-14 ปี จำนวน 475 คนอายุระหว่าง 15-59 ปี 1,572 คน และอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 275 คน คิดเป็นร้อยละ 20.46 67.70 และ 11.84 ตามลำดับ

จากการข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้นำกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ ในอดีตมีสมาชิกจำนวนประมาณ 100 คน ปัจจุบันคงเหลือจำนวน 52 คน เนื่องจากราคาน้ำยางสด และราคายางแผ่นสูงมากขึ้น ทำให้สมาชิกส่วนใหญ่ได้ใช้เวลาในการทำสวนยางพารามากขึ้นจึงเลิกทำผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางพารา ในการศึกษาครั้งนี้จึงเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราโดยใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้างกับสมาชิกตามจำนวนที่เหลืออยู่ในปัจจุบันทั้งหมดจำนวน 52 คน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติค่าความถี่และค่าร้อยละ ดังตารางที่ 4.1

**ตาราง 2** จำนวนและค่าร้อยละตามข้อมูลพื้นฐานด้านสังคม ของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ

N = 52		
ข้อมูลพื้นฐานด้านสังคม	จำนวน	ร้อยละ
<b>อายุ</b>		
30-39 ปี	10	19.2
40-49 ปี	14	26.9
50-59 ปี	16	30.9
60 ปีขึ้นไป	12	23.0

ตาราง 2 (ต่อ)

ข้อมูลพื้นฐานด้านสังคม	จำนวน	ร้อยละ
<b>ระดับการศึกษา</b>		
ไม่ได้เข้ารับการศึกษ	4	7.7
ประถมศึกษา	21	40.4
มัธยมศึกษา	9	17.3
อนุปริญญา	6	11.5
ปริญญาตรี	12	23.1
<b>สถานภาพ</b>		
โสด	14	26.9
แต่งงาน	34	65.4
หม้าย/หย่าร้าง	4	7.7
<b>จำนวนสมาชิกในครัวเรือน</b>		
สมาชิก 1 คน	4	7.7
สมาชิก 2 คน	6	11.5
สมาชิก 3 คน	12	23.1
สมาชิก 4 คน	23	44.2
สมาชิก 5 คน	7	13.5

จากตาราง 2 พบว่า ข้อมูลพื้นฐานด้านสังคมของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีรายละเอียดดังนี้

อายุ สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีอายุ 50 - 59 ปีมากที่สุด ร้อยละ 30.9 อันดับรองลงมา คือ อายุระหว่าง 40 - 49 ปี ร้อยละ 26.9 อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป ร้อยละ 23.0 และ อายุ 30 - 39 ปี ร้อยละ 19.2

ระดับการศึกษา สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา มากที่สุด ร้อยละ 40.4 อันดับรองลงมา คือ ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 23.1 ระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 17.3 ระดับอนุปริญญา ร้อยละ 11.5 และไม่ได้เข้ารับการศึกษาร้อยละ 7.7

สถานภาพ สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีสถานภาพแต่งงานมากที่สุด ร้อยละ 65.4 อันดับรองลงมา คือ มีสถานภาพโสด ร้อยละ 26.9 และหม้าย/หย่าร้าง ร้อยละ 7.7

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวน 4 คน มากที่สุด ร้อยละ 44.2 อันดับรองลงมา คือ จำนวน 3 คน ร้อยละ 23.1 จำนวน 5 คน ร้อยละ 13.5 จำนวน 2 คน ร้อยละ 11.5 และจำนวน 1 คน ร้อยละ 7.7

ตาราง 3 จำนวนและค่าร้อยละตามข้อมูลพื้นฐานด้านเศรษฐกิจ ของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ

N = 52		
ข้อมูลพื้นฐานด้านสังคม	จำนวน	ร้อยละ
<b>อาชีพหลัก</b>		
ทำสวนยางพารา	40	76.9
ทำสวนผลไม้	3	5.8
ค้าขาย	5	9.6
อื่น ๆ	4	7.7
<b>รายได้จากอาชีพหลัก (บาทต่อปี)</b>		
10,001 – 50,000 บาท	5	9.6
50,001 – 100,000 บาท	29	55.8
100,001 – 150,000 บาท	12	23.0
มากกว่า 150,001 บาท	6	11.6
<b>อาชีพรอง</b>		
ทำผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางพารา	49	94.2
ปลูกผักสวนครัว	3	5.8
<b>รายได้จากอาชีพรอง (บาทต่อปี)</b>		
2,001 – 5,000 บาท	18	34.6
5,001 – 8,000 บาท	13	25.0
8,001 – 11,000 บาท	3	5.8
11,001 – 14,000 บาท	7	13.5
มากกว่า 14,000 บาท	11	21.1

ตาราง 3 (ต่อ)

ข้อมูลพื้นฐานด้านสังคม	จำนวน	ร้อยละ
<b>รายจ่าย (บาทต่อปี)</b>		
35,001 – 70,000 บาท	8	15.2
70,001 – 105,000 บาท	25	48.1
105,001 – 140,000 บาท	6	11.6
140,001 – 175,000 บาท	7	13.5
มากกว่า 175,001 บาท	6	11.6

จากตาราง 3 พบว่า ข้อมูลพื้นฐานด้านเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ มีรายละเอียดดังนี้

อาชีพหลัก สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ ประกอบอาชีพทำสวนยางพารา มากที่สุด ร้อยละ 76.9 อันดับรองลงมา คือ อาชีพค้าขาย ร้อยละ 9.6 อาชีพอื่นๆ ร้อยละ 7.7 และทำสวนผลไม้ ร้อยละ 5.8

รายได้จากอาชีพหลัก สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ มีรายได้จากอาชีพหลัก 50,001 - 100,000 บาทต่อปี มากที่สุด ร้อยละ 55.8 อันดับรองลงมา คือ 100,001 – 150,000 บาทต่อปี ร้อยละ 23.0 มากกว่า 150,001 บาท ร้อยละ 11.6 และ 10,001 - 50,000 บาทต่อปี ร้อยละ 9.6

อาชีพรอง สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ ประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางพารา มากที่สุด ร้อยละ 94.2 อันดับรองลงมาคือ อาชีพปลูกผักสวนครัว ร้อยละ 5.8

รายได้จากอาชีพรอง สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ มีรายได้จากอาชีพรอง 2,001 - 5,000 บาทต่อปี มากที่สุด ร้อยละ 34.6 อันดับรองลงมา คือ 5,001 – 8,000 บาทต่อปี ร้อยละ 25.0 มากกว่า 14,001 บาทต่อปี ร้อยละ 21.1 11,001 – 14,000 บาทต่อปี ร้อยละ 13.5 และ 8,001 – 11,000 บาทต่อปี ร้อยละ 5.8

รายจ่าย สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ มีรายจ่าย 70,001 - 105,000 บาทต่อปี มากที่สุด ร้อยละ 48 อันดับรองลงมา คือ 35,001 - 70,000 บาทต่อปี ร้อยละ 15.2 140,001-175,000 บาทต่อปี ร้อยละ 13.5 105,001 - 140,000 บาทต่อปี และมากกว่า 175,001 บาทต่อปี ร้อยละ 11.5



ตาราง 4 จำนวนและค่าร้อยละตามข้อมูลพื้นฐานด้านการมีส่วนร่วมของกลุ่มของสมาชิกกลุ่ม  
หัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ

N = 52		
ข้อมูลพื้นฐานด้านการมีส่วนร่วมของกลุ่มฯ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ระยะเวลาการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ</b>		
ต่ำกว่า 3 ปี	3	5.8
3 – 6 ปี	15	28.8
7 – 10 ปี	9	17.3
สูงกว่า 10 ปี	25	48.1
<b>การเข้าร่วมประชุม</b>		
ไม่เคย	0	0
เข้าบางครั้ง	37	71.2
เข้าทุกครั้ง	15	28.8
<b>การเข้าร่วมกิจกรรมกับกลุ่ม</b>		
ไม่เคย	0	0
เข้าทุกครั้ง	41	78.8
เข้าทุกครั้ง	11	21.2
<b>การได้รับข่าวสารเกี่ยวกับการบริหารของกลุ่มฯ</b>		
จากประธานกลุ่มฯ	37	71.2
จากคณะกรรมการกลุ่มฯ	22	42.3
จากเพื่อนสมาชิกในกลุ่มฯ	4	7.7
<b>สมาชิกเคยนำดอกไม้ใบยางพาราไปใช้</b>		
งานตกแต่งบ้าน	49	94.2
งานขึ้นบ้านใหม่	37	71.2
งานพิธีพระราชทานปริญญาบัตร	29	55.8
งานพิธีต้อนรับผู้มาเยือน	20	38.5
งานประเพณีท้องถิ่น	17	32.7
งานอื่น ๆ	3	5.8

จากตาราง 4 พบว่า ข้อมูลพื้นฐานด้านการมีส่วนร่วมกับกลุ่มฯ ของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้อบาย่างพาราบ้านหุแระ มีรายละเอียดดังนี้

ระยะเวลาการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ มีระยะเวลาการเข้าเป็นสมาชิกนานกว่า 10 ปี ร้อยละ 48.1 อันดับรองลงมา คือ ระยะ 3 - 6 ปี ร้อยละ 28.8 ระยะ 7 - 10 ปี ร้อยละ 17.3 และต่ำกว่าระยะ 3 ปี ร้อยละ 5.8

การเข้าร่วมประชุมกลุ่มฯ สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้อบาย่างพาราบ้านหุแระ มีการเข้าประชุมบางครั้ง มากที่สุด ร้อยละ 71.2 อันดับรองลงมา คือ เข้าประชุมทุกครั้ง ร้อยละ 28.8

การเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มฯ สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้อบาย่างพาราบ้านหุแระ มีการเข้าร่วมกิจกรรมบางครั้ง ร้อยละ 78.8 อันดับรองลงมา คือ เข้าร่วมกิจกรรมทุกครั้ง ร้อยละ 21.2

การได้รับข่าวสารของกลุ่มฯ สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้อบาย่างพาราบ้านหุแระ ได้รับข่าวสารจากประธาน ร้อยละ 71.2 อันดับรองลงมา คือ ได้รับข่าวสารจากคณะกรรมการ ร้อยละ 42.3 และได้รับข่าวสารจากเพื่อนสมาชิก ร้อยละ 7.7

การนำดอกไม้อบาย่างไปใช้ประโยชน์ สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมบาย่างพาราบ้านหุแระ นำไปใช้ในงานตกแต่งบ้านเรือน ร้อยละ 94.2 อันดับรองลงมา คือ งานขึ้นบ้านใหม่ ร้อยละ 71.2 งานพิธีพระราชทานปริญญาบัตร ร้อยละ 55.8 งานประเพณีท้องถิ่น ร้อยละ 38.5 งานพิธีต้อนรับผู้มาเยือน ร้อยละ 32.7 และใช้ในงานอื่น ๆ ร้อยละ 5.8

#### 1.4 การบริหารจัดการ

การศึกษา การบริหารจัดการของกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้อบาย่างพาราบ้านหุแระในครั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์มีโครงสร้างซึ่งสมาชิกได้แสดงความพึงพอใจที่มีต่อคณะกรรมการบริหาร วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานและแปลความโดยใช้เกณฑ์ดังนี้

ช่วงคะแนน	การแปลความหมาย
5.00 - 4.21	มากที่สุด
4.20 - 3.41	มาก
3.40 - 2.61	ปานกลาง
2.60 - 1.81	น้อย
1.80 - 1.00	น้อยที่สุด

และได้ผลดังตาราง 5

ตาราง 5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรม  
ดอกไม้บายางพาราบ้านหุแระที่มีต่อคณะกรรมการบริหารจัดการ

N = 52

ความพึงพอใจ	$\bar{X}$	SD	ระดับ
ด้านความตั้งใจมุ่งมั่นทำงาน	3.54	.670	มาก
ด้านความรู้และความสามารถ	3.40	.503	ปานกลาง
ด้านความเสียสละ/มีน้ำใจ	3.69	.466	มาก
ด้านความคิดริเริ่ม/สร้างสรรค์	3.98	.700	มาก
ด้านความซื่อสัตย์สุจริต	4.13	.687	มาก
ด้านความยุติธรรม	4.10	.748	มาก
ด้านความมีมนุษยสัมพันธ์	3.96	.766	มาก
ด้านการประสานงาน	3.67	.785	มาก
<b>เฉลี่ยรวม</b>	<b>3.80</b>	<b>.665</b>	<b>มาก</b>

จากตาราง 5 พบว่า การบริหารจัดการของคณะกรรมการบริหารโดยภาพรวมแล้ว สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้บายางพาราบ้านหุแระได้แสดงความพึงพอใจทั้ง 8 ด้าน อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.80 มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ .665 และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้บายางพาราบ้านหุแระได้แสดงความพึงพอใจคณะกรรมการบริหารในระดับมาก 7 ด้าน ได้แก่ ด้านความซื่อสัตย์สุจริต ด้านความยุติธรรม ด้านความคิดริเริ่ม/สร้างสรรค์ ด้านความมีมนุษยสัมพันธ์ ด้านความเสียสละและมีน้ำใจ ด้านการประสานงาน และด้านความตั้งใจมุ่งมั่นทำงาน ค่าเฉลี่ย 4.13, 4.10, 3.98, 3.96, 3.69, 3.67 และ 3.54 ตามลำดับ เพราะเห็นว่า คณะกรรมการบริหารมีประสพการณ์ และนำพากลุ่มฯ ผ่านพ้นปัญหา/อุปสรรคต่าง ๆ ได้ตลอดมา ส่วนระดับรองได้แก่ ด้านความรู้ความสามารถ ค่าเฉลี่ย 3.40 เพราะการบริหารจัดการขาดความรู้ตามหลักวิชาการทำให้กลุ่มพัฒนาการได้ไม่ดี

## 2. ด้านการผลิต

จากการศึกษาข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ เมื่อกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ ได้ประสานกับเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้เข้ามาส่งเสริม ในด้านการผลิต ตั้งแต่พัฒนาเทคนิคการฟอก การย้อมสี การประดิษฐ์รูปแบบต่างๆของผลิตภัณฑ์โดยมีโครงการฝึกอบรมเปลี่ยนรูปแบบ ปีละ 1 ครั้งให้แก่สมาชิกของกลุ่มฯ ได้พัฒนาฝีมือ และรูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้ต้องมีการจัดหาซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์เพื่อนำมาประดิษฐ์ดอกไม้ได้หลากหลายรูปแบบ จากการศึกษา พบว่า ประธานกลุ่มเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์สำรองไว้ให้สมาชิกซื้อไปเพื่อใช้ผลิตผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่สมาชิกจะซื้ออุปกรณ์โดยเฉลี่ย 6 ครั้งต่อปี (เดือนเว้นเดือน) เมื่อสมาชิกผลิตเป็นผลิตภัณฑ์แล้วจะนำผลิตภัณฑ์มาส่งให้กลุ่มตามราคาที่กลุ่มกำหนดขึ้นต้นไว้ และกลุ่มรวบรวมไปดำเนินการด้านการตลาดต่อไป

### 2.1 ประเภทผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางพารา

ปัจจุบันกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระมีการผลิต ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายได้แก่ ดอกไม้ใบยางพารา (ชื่อ ดอกบัวสงขลา ดอกแสงอาทิตย์ ดอกนางแย้ม ดอกกุหลาบ ดอกหยาดพิรุณ ดอกชมพูเห็ด ดอกเบญจรงค์ ดอกยิบโซ่ ดอกชบาหลอด ดอกผีเสื้อ และดอกพริก) ของชำร่วย พวงกุญแจ และพวงหรีด เป็นต้น



ภาพที่ 9 ดอกบัวสงขลา

## 2.2 ขั้นตอนการผลิตดอกไม้ใบยางพารา

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้นำกลุ่มฯ ในด้านการผลิต ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม หัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแร่ พบว่า มีขั้นตอนการผลิต ดังนี้

ขั้นที่ 1 คัดเลือกใบยางพาราขนาดต่างๆตามต้องการเอาเฉพาะใบเพลาต คือไม่อ่อนเกินไป และไม่แก่จัด

ขั้นที่ 2 นำใบยางพาราตามขนาดที่ต้องการมาใส่ถุงที่น้ำซึมผ่านได้โดยผูกเช้ไว้ ในน้ำ หากมีลำคลองจะดีที่สุดทิ้งไว้นานประมาณ 25 วันถึง 1 เดือน หรือจะแช่ในโอ่งดินก็ได้ เช่นเดียวกัน

ขั้นที่ 3 เมื่อครบตามกำหนดที่ต้องการ ให้นำใบยางพาราจากถุงที่แช่ไว้มาฟอก โดยปั่นเอาเนื้อเยื่อออกให้หมดเหลือไว้เฉพาะเส้นใย

ขั้นที่ 4 เมื่อได้ใบยางเส้นใยแล้วนำไปแช่ผงฟอกขาวหรือไฮเตอร์ประมาณ 5-10 ชั่วโมง

ขั้นที่ 5 นำไปล้างให้แห้งสนิท

ขั้นที่ 6 นำไปย้อมสีตามที่ต้องการ ผึ่งให้แห้งอีกครั้งเก็บบรรจุถุง

ขั้นที่ 7 นำไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ตามที่ต้องการ

## 2.3 ความชำนาญของสมาชิกในการผลิต ดอกไม้ใบยางพารา

การศึกษาการผลิตดอกไม้ใบยางพาราในครั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกของกลุ่มซึ่งเป็นผู้ผลิตสำคัญ โดยใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้างและนำข้อมูลมาแสดงระดับความชำนาญตามขั้นตอนการผลิต 12 ขั้นตอน

ตาราง 6 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความชำนาญของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้  
ใบยางพาราบ้านหุแร่ ในการผลิตดอกไม้ใบยาง ตามขั้นตอนการผลิต

N = 52			
ความชำนาญในการทำงาน	$\bar{X}$	SD	ระดับ
การเลือกเก็บใบยางพาราจากต้นยางพารา	3.8	.889	มาก
การแช่น้ำและการฟอกใบยางพารา	3.86	.816	มาก
การอบแห้งและผึ่งให้แห้ง	3.65	.991	มาก
การคัดขนาดและจัดเรียงมัดละ 25 ใบ	3.65	1.110	มาก
การข้อมสีและผึ่งให้แห้ง	3.57	.890	มาก
การจัดเรียงขนาดเดียวกันบรรจุถุง ถุงละ 100 ใบ	3.82	1.014	มาก
การทำดอกไม้เฉพาะตัวดอกไม้	3.49	.982	มาก
การจัดเข้าช่อดอกไม้	3.02	1.070	ปานกลาง
การทำดอกไม้ตามตัวอย่างที่ผู้ซื้อนำมาจ้าง	3.27	.953	ปานกลาง
การทำดอกไม้ตามรูปแบบของดอกไม้ธรรมชาติ	3.00	1.041	ปานกลาง
การทำผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ เช่น แมลงปอ ผีเสื้อ	2.08	1.134	น้อย
การทำผลิตภัณฑ์ผสมผสานกับวัสดุอื่น ๆ	2.57	.842	น้อย
<b>เฉลี่ยรวม</b>	<b>3.31</b>	<b>.977</b>	<b>ปานกลาง</b>

จากตาราง 6 พบว่าระดับความชำนาญของสมาชิกในการผลิตดอกไม้ใบยางพารา โดยภาพรวมมีความชำนาญอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.31 มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน .977 และเมื่อพิจารณาความชำนาญตามขั้นตอนการผลิตพบว่า สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแร่ มีความชำนาญในระดับมาก 7 ขั้นตอน ได้แก่ การแช่น้ำและการฟอกใบยางพารา การจัดเรียงขนาดเดียวกันบรรจุถุงละ 100 ใบ การเลือกเก็บใบยางพาราจากต้นยางพารา การอบแห้งและการผึ่งให้แห้ง การคัดขนาดและจัดเรียงมัดละ 25 ใบ การข้อมสีและผึ่งให้แห้ง การทำดอกไม้เฉพาะตัวดอกไม้ ค่าเฉลี่ย 3.86, 3.28, 3.80, 3.65, 3.65, 3.57 และ 3.49 ตามลำดับ เพราะว่าเป็นขั้นตอนการทำงานที่ง่ายไม่ยุ่งยาก สมาชิกทุกคนทำได้ ส่วนระดับน้อย 2 ขั้นตอน ได้แก่ การทำผลิตภัณฑ์ผสมผสานกับวัสดุอื่น ๆ และการทำผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ ค่าเฉลี่ย 2.57 และ 2.08 เพราะว่าเป็นการทำงานตามความสามารถมีเฉพาะสมาชิกที่ได้เข้ารับการอบรมและศึกษาดูงาน

## 2.4 ความสามารถของสมาชิกในการทำรูปแบบดอกไม้ใบยางพารา

การศึกษาการผลิตในครั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกของกลุ่มซึ่งเป็นผู้ผลิตที่สำคัญ โดยใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้าง นำข้อมูลมาแสดงระดับความสามารถในการทำรูปแบบดอกไม้ใบยางพารา ดังตาราง 7

ตาราง 7 ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสามารถในการทำรูปแบบดอกไม้ใบยางพาราของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ

N = 52			
ความสามารถในการทำรูปแบบ	$\bar{X}$	SD	ระดับ
รูปแบบดอกไม้ที่คิดขึ้นเอง	3.02	.750	ปานกลาง
รูปแบบดอกไม้ที่เลียนแบบดอกไม้ธรรมชาติ	2.90	.684	ปานกลาง
รูปแบบที่ลูกค้านำมาจ้างทำ	2.98	.750	ปานกลาง
รูปแบบที่กลุ่มฯ ได้รับรางวัล	3.45	1.259	มาก
รูปแบบที่วิทยากรด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์สอน	3.33	.987	ปานกลาง
<b>เฉลี่ยรวม</b>	<b>3.13</b>	<b>.886</b>	<b>ปานกลาง</b>

จากตาราง 7 พบว่า ระดับความสามารถในการทำรูปแบบดอกไม้ใบยางพาราของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ โดยภาพรวม ระดับปานกลางค่าเฉลี่ย 3.13 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ .886 และเมื่อพิจารณาความสามารถในการทำรูปแบบ พบว่า ระดับมาก ได้แก่ การทำรูปแบบที่กลุ่มฯ ได้รับรางวัล ค่าเฉลี่ย 3.45 เพราะว่าสมาชิกได้รับการถ่ายทอดวิธีการทำจากผู้ชำนาญงานของกลุ่มฯ และเป็นประจำ ส่วนระดับปานกลาง 4 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบที่วิทยากรด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์นำมาสอน รูปแบบที่คิดขึ้นเอง รูปแบบที่ลูกค้านำมาจ้างทำ และรูปแบบที่เลียนแบบดอกไม้ธรรมชาติ ค่าเฉลี่ย 3.33, 3.02, 2.98 และ 2.90 ตามลำดับ

## 3. ด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้นำกลุ่มเกี่ยวกับการดำเนินงานด้านการตลาดของกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ พบว่า กลุ่มฯ มีสถานที่จำหน่ายประจำอยู่ในที่ทำการของกลุ่มฯ บริเวณที่ดินของ นางชุ่น จันทโร หมู่ที่ 3 บ้านหุแระ มีส่งไปขายที่ร้าน OTOP และห้างสรรพสินค้าในจังหวัด รวมทั้งมีบางส่วนจะนำไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ และพบว่า การดำเนินกิจกรรมทางการตลาดส่วนใหญ่คณะกรรมการบริหารเป็นผู้ดำเนินการและสมาชิกมีส่วนร่วมในบางกิจกรรมเท่านั้น

### 3.1 การมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางการตลาดของสมาชิก

การศึกษาการตลาดในครั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกโดยใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้าง นำข้อมูลมาแสดงการมีส่วนร่วมในกิจกรรม การวางแผนตลาด การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า การนำไปฝากขายและการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ดังตาราง 8

ตาราง 8 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางการตลาดของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ

ความสามารถในการทำรูปแบบ	N=52		
	$\bar{X}$	SD	ระดับ
การวางแผนนำดอกไม้ใบยางพาราออกสู่ตลาด	2.48	1.038	น้อย
การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ	2.13	.886	น้อย
การนำดอกไม้ใบยางพาราฝากขายกับห้างสรรพสินค้าในจังหวัดและต่างจังหวัด	1.56	.777	น้อยที่สุด
การนำดอกไม้ใบยางพาราไปฝากขายที่ร้าน OTOP	1.65	.923	น้อยที่สุด
การรับคำสั่งซื้อโดยตรงจากลูกค้า	2.83	1.491	ปานกลาง
<b>เฉลี่ยรวม</b>	<b>2.13</b>	<b>0.963</b>	<b>น้อย</b>

จากตาราง 8 พบว่า ระดับการมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางการตลาดของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ โดยภาพรวมในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.13 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ .963 และเมื่อพิจารณาการมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางการตลาด พบว่าระดับปานกลาง ได้แก่ การรับคำสั่งซื้อโดยตรงจากลูกค้า ค่าเฉลี่ย 2.83 เพราะผู้ซื้อส่วนใหญ่จะสั่งซื้อกับประธานและกรรมการบริหาร ส่วนระดับ น้อยที่สุด ได้แก่ การนำไปฝากขายที่ร้าน OTOP และการนำไปฝากขายกับห้างสรรพสินค้า ค่าเฉลี่ย 1.65 และ 1.56 เพราะว่า สมาชิกมีงานทำสวนเป็นงานประจำจึงไม่ยอมเสียเวลาและค่าใช้จ่ายไปกับการเดินทาง

### 3.2 การได้รับข่าวสารด้านการตลาด

การศึกษาการตลาดในครั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกโดยใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้าง นำข้อมูลมาแสดงการได้รับข่าวสารทางการตลาดจากสื่อบุคคลสื่อสิ่งพิมพ์และสื่ออื่น ๆ



ตาราง 9 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการได้รับข่าวสารทางการตลาดของสมาชิกกลุ่ม  
หัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่

ประเภทสื่อ	$\bar{X}$	SD	ระดับ
N = 52			
<b>สื่อบุคคล</b>			
ประธานกลุ่ม	3.77	.962	มาก
คณะกรรมการบริหาร	3.06	1.778	ปานกลาง
เพื่อนสมาชิก	2.36	1.509	น้อย
เจ้าหน้าที่ อบต.	1.71	1.190	น้อยที่สุด
เจ้าหน้าที่ภาครัฐ	2.86	1.696	ปานกลาง
<b>สื่ออิเล็กทรอนิกส์</b>			
วิทยุ	1.46	.862	น้อยที่สุด
โทรทัศน์	1.38	.795	น้อยที่สุด
หอกระจายข่าว	1.40	.614	น้อยที่สุด
หนังสือพิมพ์	1.38	.644	น้อยที่สุด
แผ่นพับ	1.66	.731	น้อยที่สุด
นิตยสาร	1.34	.562	น้อยที่สุด
โปสเตอร์	1.28	.452	น้อยที่สุด
<b>สื่ออื่นๆ</b>			
การเข้าร่วมสัมมนา/อบรม	2.38	1.190	น้อย
การทัศนศึกษาดูงาน	2.49	1.196	ปานกลาง

จากตาราง 9 พบว่า ระดับการได้รับข่าวสารทางการตลาดของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ เมื่อพิจารณาตามประเภทของสื่อ สื่อบุคคล สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และสื่ออื่นๆ ดังนี้

สื่อบุคคลสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหูแร่ได้รับข่าวสารทางการตลาดจาก ประธานกลุ่ม ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.77 เพราะประธานเป็นผู้มีความมุ่งมั่นทุ่มเททำงานเพื่อกลุ่ม ๆ ตลอดเวลา ส่วนระดับน้อยที่สุด ได้แก่ เจ้าหน้าที่ อบต. ค่าเฉลี่ย 1.71 เพราะว่ามีภาระงานมากมายทำให้ไม่มีเวลามาพบปะสื่อสารกับสมาชิกเท่าที่ควร

สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระได้รับข่าวสารทางการตลาด ในระดับน้อยที่สุด ได้แก่ แผ่นพับ วิทยู หอกระจายข่าว โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และโปสเตอร์ ค่าเฉลี่ย 1.66, 1.46, 1.40, 1.38, 1.38, 1.34 และ 1.28 ตามลำดับ เพราะว่าสมาชิกไม่ให้ความสนใจและใช้เวลาไปกับการพักผ่อนหย่อนใจมากกว่า

สื่ออื่นๆ สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระได้รับข่าวสารทางการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การทัศนศึกษาดูงาน ค่าเฉลี่ย 2.49 เพราะสมาชิกมีความต้องการแข่งขันกับกลุ่มอื่น ๆ อยู่เสมอ

### 3.3 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการตลาด

การศึกษาการตลาดในครั้งนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจทางการตลาดประกอบด้วยการทำผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย โดยใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้าง นำข้อมูลมาแสดงความรู้ความเข้าใจทางการตลาดของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ ดังตารางที่ 10

ตาราง 10 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความรู้ความเข้าใจทางการตลาดของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ

N = 52			
ความรู้ความเข้าใจทางการตลาด	$\bar{X}$	SD	ระดับ
<b>การทำดอกไม้ตามความต้องการของตลาด</b>			
คิดค้นหาวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้	3.63	.906	มาก
ทดลองทำรูปแบบใหม่ ๆ	3.18	.950	ปานกลาง
<b>ราคา</b>			
การกำหนดราคา	2.98	1.010	ปานกลาง
<b>ช่องทางการจำหน่าย</b>			
ขายตรง	3.35	1.267	มาก
ขายโดยผ่านตัวแทน	2.77	.840	ปานกลาง

ตาราง 10 (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจทางการตลาด	$\bar{X}$	SD	ระดับ
<b>ส่งเสริมการขาย</b>			
ให้ส่วนลด	2.10	.872	น้อย
ให้ของแถม	2.76	.879	ปานกลาง
ให้นำไปขายก่อนแล้วจ่ายเงินภายหลัง	2.31	1.176	ปานกลาง
ให้วางมัดจำบางส่วนก่อนนำไปขาย	2.16	.657	น้อย
ให้ชำระเงินทั้งหมดทันทีก่อนนำไปขาย	3.51	1.501	มาก

จากตาราง 10 พบว่าระดับความรู้ความเข้าใจทางการตลาดของสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ เมื่อพิจารณารายด้าน ดังนี้

การทำดอกไม้ตามต้องการของตลาด สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีความรู้ความเข้าใจการทำดอกไม้ตามความต้องการของตลาด ในระดับมาก ได้แก่ การค้นคิดหาวัสดุใบในท้องถิ่นมาใช้ ค่าเฉลี่ย 3.63 ส่วนระดับปานกลาง ได้แก่ การทดลองทำรูปแบบใหม่ๆ ค่าเฉลี่ย 3.18

ราคา สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีความรู้ความเข้าใจการกำหนดราคาในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.98

ช่องทางการจำหน่าย สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับช่องทางการจำหน่าย ในระดับมาก ได้แก่ ด้านการขายตรง ค่าเฉลี่ย 3.35 และในระดับปานกลาง ด้านการขายโดยผ่านตัวแทน ค่าเฉลี่ย 2.77

ส่งเสริมการขาย สมาชิกกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหุแระ มีความรู้ความเข้าใจการส่งเสริมการขาย ในระดับมาก ได้แก่ การให้ชำระเงินทั้งหมดทันทีก่อนนำไปขาย ค่าเฉลี่ย 3.51 ส่วนระดับน้อย ได้แก่ การให้ส่วนลด และการให้วางมัดจำบางส่วนก่อนนำไปขาย ค่าเฉลี่ย 2.10 และ 2.16

### 3.4 ความต้องการของผู้ซื้อดอกไม้ใบยางพารา

การศึกษาการตลาดในครั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ซื้อ โดยใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้าง แบ่งออก 2 ส่วน ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ซื้อ วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของผู้ซื้อ โดยจำนวน และร้อยละ ดังตารางที่ 11 และส่วนที่ 2 ข้อมูลแสดงระดับความต้องการของผู้ซื้อ วิเคราะห์ข้อมูล ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและแปลความโดยใช้เกณฑ์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ซื้อ  
 ตาราง 11 จำนวน และค่าร้อยละตามข้อมูลพื้นฐานของผู้ซื้อ

N = 41		
ข้อมูลพื้นฐาน	จำนวน	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
ชาย	13	31.7
หญิง	28	68.3
<b>อายุ (ปี)</b>		
11 – 20 ปี	3	7.3
21 – 30 ปี	9	21.8
31 – 40 ปี	13	31.8
41 – 50 ปี	13	31.8
มากกว่า 51 ปีขึ้นไป	3	7.3
<b>ระดับการศึกษา</b>		
ประถมศึกษา	3	7.4
มัธยมศึกษา	19	46.4
อุดมศึกษา	18	43.9
สูงกว่าปริญญาตรี	1	2.4
<b>รายได้ต่อเดือน (บาท)</b>		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	3	7.3
5,001 – 10,000 บาท	11	26.8
10,001 – 15,000 บาท	15	36.6
15,001 – 20,000 บาท	7	17.1
มากกว่า 20,000 บาท	5	12.2
<b>รู้จักและเคยซื้อดอกไม้ใบยางพารา</b>		
รู้จักและเคยซื้อ	26	63.4
รู้จักและไม่เคยซื้อ	11	26.8
ไม่รู้จักและไม่เคยซื้อ	4	9.8

จากตาราง 11 พบว่าข้อมูลพื้นฐานของผู้ซื้อดอกไม้ใบยางพารา รายละเอียด ดังนี้  
 เพศ ผู้ซื้อเป็น หญิง และชาย ร้อยละ 68.3 และร้อยละ 31.7  
 อายุ ผู้ซื้อ อายุ 31 - 40 ปี และ 41 - 50 ปี ร้อยละ 31.8 และร้อยละ 31.8 อันดับรองลงมา  
 คือ 21 - 30 ปี ร้อยละ 21.8 มากกว่า 50 ปี ร้อยละ 7.3 และ 11 - 20 ปี ร้อยละ 7.3  
 ระดับการศึกษา ผู้ซื้อมีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 46.4 ระดับอุดมศึกษา  
 ร้อยละ 43.9 ระดับประถมศึกษา ร้อยละ 7.4 และระดับสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 2.4  
 รายได้ต่อเดือน ผู้ซื้อมีรายได้ต่อเดือน 10,001 - 15,000 บาท ร้อยละ 36.6 อันดับรองลงมา คือ  
 5,000 - 10,000 บาท ร้อยละ 26.8 15,001 - 20,000 บาท ร้อยละ 17.1 มากกว่า 20,001 บาท ร้อย  
 ละ 12.2 และต่ำกว่า 5,000 บาท ร้อยละ 7.3  
 รู้จักและเคยซื้อ ผู้ซื้อรู้จักและเคยซื้อดอกไม้ใบยางพารา ร้อยละ 63.4 อันดับรองลงมา คือ  
 รู้จักและไม่เคยซื้อ ร้อยละ 26.8 ไม่รู้จักและไม่เคยซื้อ ร้อยละ 9.8

#### ส่วนที่ 2 ข้อมูลระดับความต้องการของผู้ซื้อ

ตาราง 12 จำนวน และค่าร้อยละตามข้อมูลพื้นฐานของผู้ซื้อ

N = 41

ความต้องการของผู้ซื้อ	$\bar{X}$	SD	ระดับ
การหาซื้อได้อย่างสะดวก	4.05	.835	มาก
ราคาและคุณภาพเหมาะสม	4.46	.596	มากที่สุด
ช่วยเพิ่มรายได้ให้แก่ท้องถิ่น	4.59	.547	มากที่สุด
ใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น	4.44	.634	มากที่สุด
มอบให้ผู้อื่นแล้วเห็นคุณค่าในฝีมือการประดิษฐ์	3.56	.776	มาก
มอบให้ผู้อื่นเห็นคุณค่าการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ	3.54	.754	มาก
แนะนำให้ผู้อื่นซื้อ	3.61	.919	มาก
ให้มีการพัฒนาเป็นสินค้าส่งออก	4.59	.547	มากที่สุด
ให้มีการนำดอกไม้ใบยางพาราไปจัดผสมผสาน กับวัสดุอื่นๆ	4.46	.674	มากที่สุด
การประชาสัมพันธ์เผยแพร่มีการดำเนินการ อย่างต่อเนื่อง	3.95	.669	มาก

จากตาราง 12 พบว่า ความต้องการของผู้ซื้อดอกไม้ใบยางพารา เมื่อพิจารณารายด้านพบว่าระดับมากที่สุดได้แก่ ความต้องการช่วยเพิ่มรายได้ให้แก่ท้องถิ่น ความต้องการให้มีการพัฒนาเป็นสินค้าส่งออกความต้องการราคาและคุณภาพเหมาะสมความต้องการให้มีการนำดอกไม้ใบยางพาราไปจัดผสมผสานกับวัสดุอื่น และความต้องการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น ค่าเฉลี่ย 4.59, 4.59, 4.46, 4.46 และ 4.44 ตามลำดับ ส่วนระดับมากได้แก่ ความต้องการหาซื้อได้อย่างสะดวก ความต้องการประชาสัมพันธ์เผยแพร่มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ความต้องการแนะนำให้ผู้อื่นซื้อ ความต้องการใช้มอบให้ผู้อื่นแล้วเห็นคุณค่าในฝีมือการประดิษฐ์ ความต้องการมอบให้ผู้อื่นแล้วเห็นคุณค่าในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์ ค่าเฉลี่ย 4.05, 3.95, 3.61, 3.56 และ 3.54 ตามลำดับ

### 3.5 แนวทางการส่งเสริมสนับสนุนด้านการตลาดของภาครัฐ

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ภาครัฐโดยใช้แบบสัมภาษณ์ไม่มีโครงสร้างเกี่ยวกับการส่งเสริมสนับสนุนด้านการตลาดของภาครัฐ ประกอบกับนโยบายรัฐบาลในการส่งเสริมผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)

3.5.1 นโยบายรัฐบาลในการส่งเสริม ผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ซึ่งมีการกำหนดแผนการขับเคลื่อนโครงการ OTOPTOP ซึ่งเรียกว่า Road Map OTOPTOP (พ.ศ. 2544 – 2549) ไว้ดังนี้

ปี พ.ศ. 2544 Ministerial Integration การนำองค์กรให้เป็นหนึ่งเดียว โดยการสร้างกลไกการบริหารบูรณาการทุกหน่วยงาน และจัดการคัดเลือกและขึ้นบัญชีผลิตภัณฑ์

ปี พ.ศ. 2545 In search of OTOPTOP การจัดการค้นหาผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยการ ค้นหาสินค้า OTOPTOP

ปี พ.ศ. 2546 OTOPTOP Product Champion การคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยจัดการคัดสรร OPC และจัดงานแสดงสินค้า OTOPTOP City#1 ในระดับจังหวัดครั้งที่ 1

ปี พ.ศ. 2547 Standard Campaign การคัดเลือกผลิตภัณฑ์คุณภาพมาตรฐาน ดังนี้

- 1) สร้างมาตรฐาน มพช.
- 2) Smart OTOPTOP จัดการเพิ่มทุนปัญญาและองค์ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
- 3) OTOPTOP Premium จัดการคัดสรรผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับดีที่สุดในประเทศ

4) OVOP Summit จัดการสร้างเครือข่ายหมู่บ้านหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

5) จัดงานแสดงสินค้าOTOP City#2 ในระดับจังหวัด ครั้งที่ 2

ปี พ.ศ. 2548 Marketing OTOF การตลาดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1) จัดงานแสดงสินค้า OTOF ช่วยภัยแล้ง(Grand/Mega Sale)

2) จัดงานแสดงสินค้าวิถีไทยสู่โลก

3) จัดงานแสดงสินค้าOTOP Lifestyle Fair

4) จัดงานแสดงสินค้าOTOP City#3(ระดับ Regional) ในระดับภูมิภาค ครั้งที่ 3

ปี พ.ศ. 2549 In Search of Excellent OTOF การค้นหาสุดยอดผลิตภัณฑ์

ดีเด่น ดังนี้

1) Provincial Star OTOF จัดการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ 5 ดาว ระดับจังหวัด

2) OTOF Village Champion จัดการประกวดหมู่บ้านหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

3) Advanced Smart OTOF การต่อยอดการบริหารเชิงธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

4) จัดงานแสดงสินค้าOTOP City#4(ระดับ Internal Expo) ในระดับสากล

ต่อมาในปี พ.ศ.2550 รัฐบาลปรับเปลี่ยนชื่อจาก ผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์(OTOP) เป็น ผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น พร้อมกับการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์อยู่ดีมีสุข ซึ่งเป็นนโยบายสำคัญของรัฐบาลไปสู่การปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรมโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

3.5.2 กระทรวงพาณิชย์ มีแผนงานส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยดำเนินการร่วมกับภาคเอกชนในการกำหนดแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยค้นหาผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพด้านการตลาด เพื่อส่งเสริมอย่างเป็นขั้นตอน และเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างกว้างขวาง โดยสำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา ร่วมกับ ศูนย์ส่งเสริมการส่งออกในภูมิภาค (หาดใหญ่) และหอการค้าจังหวัดสงขลา ดำเนินการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น ดังนี้

1) ค้นคิดรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2) ดำเนินการร่วมกับภาคเอกชนหาแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์และขยายตลาดให้กว้างขวางมากขึ้น

3) ดำเนินการนำกลุ่มเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

3.5.2 กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ มีแผนงานสนับสนุนส่งเสริมกิจกรรมกลุ่มอาชีพและพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพที่สังกัดสหกรณ์การเกษตร โดยสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ร่วมกับสำนักงานเกษตรอำเภอหาดใหญ่ ดำเนินการ ดังนี้

1) จัดการฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีกระบวนการผลิต และการบริหารจัดการหาวัตถุดิบ อุปกรณ์ เพื่อให้มีใช้อย่างสม่ำเสมอตลอดปี และช่วยลดต้นทุนการผลิต

2) จัดการสัมมนาและศึกษาดูงานกลุ่มอื่นๆ และต่างจังหวัด เพื่อให้เกิดการเรียนรู้โดยตรงจากประสบการณ์

3) ดำเนินการพัฒนากลุ่มให้เข้าสู่วิสาหกิจชุมชน และวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

3.5.3 กระทรวงอุตสาหกรรม มีแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนโดยพัฒนารูปแบบและบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคและตลาด โดยศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 11 จังหวัดสงขลา ดำเนินการ ดังนี้

1) จัดการฝึกอบรมให้ความรู้ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบแปลกไปจากเดิมและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด

2) นำนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์

3.5.4 กระทรวงมหาดไทย มีแผนงานมุ่งเน้น เสริมสร้างความเข้มแข็งของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชน และการสร้างองค์ความรู้ให้กับผู้ประกอบการผลิต ผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยให้กรมพัฒนาชุมชน กำหนดแนวทางการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชนปี 2550 ดังต่อไปนี้

1) ยกระดับขีดความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชน  
หลักการ ส่งเสริมบทบาทเครือข่าย OTOP ในการพัฒนาผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชน

2) การสร้างสรรค์คุณค่าผลิตภัณฑ์ชุมชนด้านภูมิปัญญาท้องถิ่น หลักการ  
การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชน

3) ส่งเสริมการจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน หลักการ การ  
จัดทำยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

4) สนับสนุนการดำเนินงานเครือข่ายองค์ความรู้ชุมชน มุ่งสู่การเป็น  
Knowledge-Based OTOP หลักการ เชื่อมโยงแหล่งความรู้ในท้องถิ่น สถาบันการศึกษาเอกชนกับ  
ชุมชนในการนำภูมิปัญญาเพื่อพัฒนาสินค้า OTOP



5) พัฒนาหมู่บ้านหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง หลักการ ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรมในการพัฒนาหมู่บ้านและผลิตภัณฑ์ ภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง

สำหรับการดำเนินงานของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอหาดใหญ่ตามแนวทางการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชนปี 2550 ได้ดำเนินการ ดังนี้

- 1) จัดการอบรมให้ความรู้ ด้านการจัดการ การผลิต และการตลาด
- 2) ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์แบบวิจัยและพัฒนา
- 3) ดำเนินการส่งเสริมกลุ่มที่มีศักยภาพให้เพิ่มขีดความสามารถในการผลิต โดยผลิตเฉพาะที่มีความชำนาญเท่านั้น เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตกับกลุ่มอื่นๆ ในลักษณะห่วงโซ่ของกลุ่มการผลิต

ส่วนการดำเนินงานขององค์การบริหารส่วนตำบลทุ่งคำเสา ได้ดำเนินส่งเสริมสนับสนุนการสร้างรายได้แก่กลุ่มอาชีพ โดยให้เงินอุดหนุนลักษณะเป็นทุนหมุนเวียนเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีคณะกรรมการติดตามประเมินผล ตรวจสอบการใช้จ่ายงบประมาณ และความคุ้มค่า

#### 4. ปัญหา และข้อจำกัด

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ภาครัฐ เชิงลึกส่วนที่เกี่ยวกับปัญหาและข้อจำกัดในการดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรมดอกไม้ใบยางพาราบ้านหนูแร่ พบว่า

4.1 กลุ่มไม่มีสถานที่ทำการและไม่มีสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างถาวร ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันยังคงใช้ที่ดินบริเวณบ้านของ นางชุ่น จันทโร ประธานที่ปรึกษาภคิติมศักดิ์ สร้างศาลาไว้ใช้เป็นที่ทำการกลุ่ม ใช้สำหรับสมาชิกมาประชุม ใช้จำหน่ายดอกไม้ใบยางพารา และใช้สาธิตการทำดอกไม้ใบยางพารา

4.2 กลุ่มประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ สืบเนื่องจากฤดูฝนนานถึง 8 เดือน ทำให้ใบยางพาราที่เรียกว่า ใบเพหลาด เกิดโรคเป็นจุดๆ เต็มใบ ไม่สามารถนำมาใช้ได้ ประกอบกับการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ยังไม่เป็นระบบ เนื่องจากผู้นำกลุ่มเดินทางออกมาซื้อบ่อยๆ ครั้งไม่ได้เพราะการเดินทางแต่ละครั้งมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง

4.3 กลุ่มประสบปัญหาการขาดผู้ผลิตบางช่วงเวลา เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่มีอาชีพทำสวนยางพารา เมื่อราคาน้ำยางสดและยางแผ่นเพิ่มสูงมากขึ้น สมาชิกก็จะใช้เวลากรีดยางมากกว่าทำดอกไม้ยางพารา ประกอบกับเยาวชนในหมู่บ้านออกไปเรียนหนังสือและทำงานที่อื่น

4.4 กลุ่มประสบปัญหาการแข่งขันทางการตลาดสูง เนื่องจากมีพ่อค้าคนกลางไปซื้อจากผู้ผลิตแหล่งอื่นๆแล้วนำมาขายในราคาถูกลงกว่า

4.5 ข้อจำกัดด้านผู้นำและสมาชิกของกลุ่มขาดความรู้ความสามารถทางการตลาด ที่ผ่านมามีผู้ซื้อเข้ามาหาซื้อเอง หรือบางครั้งมีเจ้าหน้าที่ภาครัฐพาไปเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ

4.6 ข้อจำกัดด้านผู้นำและสมาชิกของกลุ่มขาดความรู้ความสามารถด้านเทคโนโลยีการผลิต

4.7 ข้อจำกัดด้านผู้นำและสมาชิกของกลุ่มขาดความรู้การบริหารจัดหาวัตถุดิบ และวัสดุ/อุปกรณ์ ซึ่งสามารถจัดหาได้ในท้องถิ่นเพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต

4.8 ข้อจำกัดด้านผู้นำและสมาชิกของกลุ่มขาดความรู้ด้านการเงิน และการบัญชี ทำให้เงินทุนหมุนเวียนขาดสภาพคล่องและมีไม่เพียงพอที่จะแบ่งรายได้ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

