



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

การสัมภาษณ์กลุ่ม

ณ วิสาหกิจชุมชนสวนตุลเครื่องสำอางสมุนไพร เลขที่ 61/1 หมู่ 5
ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา

- ผู้วิจัย : สวัสดิ์คะ จะขอสัมภาษณ์ป้า ๆ เกี่ยวกับอุปกรณ์การผลิต สวนสมุนไพร แล้วก็ป้าฉลาดผลิตภัณฑ์ อยากจะถามคำถามเบื้องต้นคะ ก็ขอรบกวนป้าด้วยนะคะ
- ป้าถวิล : ไม่เป็นไรลูก ถ้าป้าตอบได้ก็จะตอบ
- ป้าทুম : ตอบไม่ได้ก็จะตอบ ตอบตามที่ป้ารู้ไง ตรงไม่ตรงประเด็นก็อีกเรื่องหนึ่ง
- ป้าถวิล : ถ้าจะถามเกี่ยวกับอุปกรณ์การผลิตก็ถามเลย
- ผู้วิจัย : ปกติป้าจะทำการผลิตวันไหนคะ
- ป้าถวิล : ที่กำหนดในวันประชุมแล้วว่าเป็นวันพุธกับวันพฤหัสบดีหรือนอกจากว่าจะมีออเดอร์ (order) มาเราก็ทำพิเศษกัน เพราะกลุ่มเราเป็นกลุ่มเศรษฐกิจพอเพียง เราก็จะเริ่มจากการปลูกสมุนไพร แล้วก็มาแปรรูปสมุนไพร แล้วก็ทำปุ๋ยหมัก น้ำหมักชีวภาพ แล้วปลูกผักปลอดสารพิษ ก็ถือว่าเป็นสมุนไพรเหมือนกัน เพราะฉะนั้นทุกเรื่องมันก็จะเกี่ยวโยงกันเหมือนลูกโซ่ แล้วเราก็จะมีฝ่ายการตลาด
- ผู้วิจัย : แล้วไม่ทราบว่ามีผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรมีกันกี่ตัวคะ
- ป้าถวิล : ก็ประมาณสิบตัวได้ลูก
- ผู้วิจัย : หนูสนใจจะทำวิจัยเกี่ยวกับการบรรจุภัณฑ์ของแชมพูกับครีมนวดได้ไหมคะ
- ป้าถวิล : ได้ ได้ลูกไม่ขัดข้อง
- ผู้วิจัย : แล้ววัตถุดิบส่วนใหญ่มีอะไรบ้างคะ
- ป้าถวิล : ก็จะมีสองส่วนลูก ของที่มีในท้องถิ่นและที่ไม่มีในท้องถิ่น ก็จะมีประมาณห้าเปอร์เซ็นต์ ที่ไม่มีจะเป็นพวกพวยยา เราไม่สามารถปลูกที่จะปลูกเองได้ เพราะเป็นไม้ไม่ยืนต้น เราก็จะไปซื้อที่ร้านขายยา นอกจากนั้นเราก็จะปลูกเองบ้างบางส่วน อย่างขมิ้นชัน เราสามารถนำมาใช้ได้ เพราะเราไม่มีเครื่องมือที่ใช้ในการแปรรูป เราก็จะซื้อของโอท็อป ใช้ของเกรดเอ ซึ่งเป็นที่หนึ่งของโลก ขมิ้นชันก็จะมีเฉพาะในประเทศไทยที่ได้มาตรฐานจะถือเป็น

ของดีเลยเอาของที่ส่งต่างประเทศ ทางกลุ่มโชคคือเจ้าหน้าที่เกษตร
ช่วยเหลือเราเต็มที่ ซึ่งเขาจะประสานงานกับเกษตรพังงา เราถึงได้ตัวนั้นมา
อ้อ ได้วัตถุดิบอย่างดีเลยในการทำผลิตภัณฑ์

ผู้วิจัย :

ป้าถวิล :

วัตถุดิบที่เราใช้ทำมีทั้งเกรดเอ และเกรดบี ถ้าเป็นเกรดสูงเราใช้เกรดบี ของ
แอมเวย์ ขมื่นชันจะเป็นเกรดเอ พญาบาทก็เกรดเอ สมุนไพรทั้งหมดของเราจะ
ปลอดสารพิษ ตั้งแต่การปลูกกระทั่งการแปรรูป

ผู้วิจัย :

ป้าถวิล :

ป้ามีวิธีการคัดเลือกสมุนไพร ที่นำมาแปรรูปอย่างไรคะ
สมุนไพรที่ใช้ได้มาจากการอบรม เพราะเราไม่มีเครื่องมือที่สีกกลงไปใน
ห้องปฏิบัติการเคมี เราใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการสังเกต เช่น ถ้าเราไป
สมุนไพรเก็บก็ควรรู้ว่าแต่ละชนิด เราจะเก็บได้ในระยะไหน และต้องใช้
คุณลักษณะแบบไหน ถ้าเป็นพวกใบนะจะต้องปลูกมาสองปี ส่วนที่เป็น
ใบ ถ้าแก่หรืออ่อนเกินไปสรรพคุณจะไม่มี ถ้าเป็นหัวจำพวกขมื่นชันก็
ประมาณหนึ่งปี เราก็จะใช้เง้ามัน ถ้าเป็นแห้ง ๆ ของมันใช้ไม่ได้ เพราะมัน
ไม่มีสรรพคุณทางยา บางอย่างเราใช้สด บางอย่างเราใช้แห้ง ยิ่งถ้าเป็น
สมุนไพรสดจะให้สรรพคุณมากกว่าสมุนไพรแห้ง

ผู้วิจัย :

ป้าถวิล :

แล้วถ้าเกิดว่าเวลาป้าหาวัตถุดิบมาจะมีเหลือบ้างไหมคะ
ไม่นะลูก เราจะไม่ให้เหลือนอกจากขมื่นชัน เราจะมีเกณฑ์ของเรา เพราะ
สมุนไพรเราอยู่ใกล้บ้าน อยากรู้ตอนไหนเราก็ไปเก็บ

ผู้วิจัย :

ป้าถวิล :

คะ ต่อจากนี้เราก็มาสัมภาษณ์เป็นด้าน ๆ นะคะ
ได้ลูก

ผู้วิจัย :

ป้าถวิล :

เริ่มจากการปลูกสมุนไพรก่อนนะคะ
ถ้าปลูกเราก็ร่วมกันปลูกร่วมกันใช้ ส่วนมากคนปลูกจะเป็นผู้ชาย

ผู้วิจัย :

ป้าถวิล :

ตอนนี้มีสมาชิกหลักแล้วก็คนคะ
ในทะเบียนก็มีหกสิบคนแล้วลูก

ป้าถวิล :

ผู้วิจัย :

ฝ่ายปลูกอยู่ไหนฝ่ายปลูก
ตอนนี้มีกี่ฝ่ายคะ

ป้าถวิล :

ผู้วิจัย :

ก็มีฝ่ายปลูก ฝ่ายแปรรูป ฝ่ายตรวจสอบ ฝ่ายการเงิน การตลาด
คะ ก็เริ่มสัมภาษณ์จากฝ่ายปลูกก่อนนะคะ คิดว่าตอนนี้ในแปลงสมุนไพรมี
พืชที่ใช้ในการผลิตครบหรือยังคะ

ลุงก้อง :

ผู้วิจัย :

ตอนนี้ ก็ยังไม่ครบหรอกลูก ที่เก็บเกี่ยวไปแล้วก็มีหลายชนิด
มีการคัดเลือกพันธุ์สมุนไพรที่จะมาปลูกอย่างไรคะ

- ลูกก๊อ : ต้องเลือกพันธุ์ที่ดี ๆ ต้องแสวงหามาว่าที่ไหนมีพันธุ์ดีไปขอซื้อ
ขอแบ่งเขาบ้าง
- ผู้วิจัย : ตอนนี้อยู่ปลูกมีผู้ช่วยลูกก็คนคะ
- ลูกก๊อ : ก็มีสามสี่คนเป็นผู้ชายทั้งนั้น พอได้ออกแรงกัน
- ผู้วิจัย : แล้วในการดูแลรักษามีปัญหาเกี่ยวกับพืช อะไรแบบนี้บ้างไหมคะ
- ลูกก๊อ : มันก็มีแหละลูก แต่เราก็มีเวรไปดูแล ของลูกจะไปเฉพาะวันอาทิตย์ ตั้งแต่
แปดโมงถึงเที่ยง ๆ ค่อยกลับก็ไปทุกอาทิตย์ ถ้าเป็นเวรคนอื่นหากติดธุระก็
บอกกันได้เราก็จะช่วยๆกันนั่นแหละ
- ผู้วิจัย : ก็หมุนเวียนสับเปลี่ยนกันในสี่ห้าคนใช่ไหมคะ
- ลูกก๊อ : ไม่ได้หมุนเวียนกัน คือ ไปทั้งสี่ห้าคนเลย
- ผู้วิจัย : สมุนไพรที่ปลูกดูแลยากไหมคะ
- ลูกก๊อ : บางอย่างก็ดูแลยาก เราต้องดูแลทั้งรดน้ำใส่ปุ๋ย พืชบางอย่างอายุสั้นถึงช่วง
มันก็ตายก็ต้องซุกทิ้ง ถ้าไม่ซุกมันก็น่า
- ผู้วิจัย : การดูแลใส่ปุ๋ยใช้ปุ๋ยอะไรคะ
- ลูกก๊อ : อาศัยว่ากลุ่มเรามีการทำปุ๋ยหมักชีวภาพ ปุ๋ยน้ำ ปุ๋ยแห้งหมักเองทำเอง ถ้าลูก
อยากไปดูไปดูเลยหลังบ้าน
- ผู้วิจัย : สมุนไพรที่ปลูกมีประมาณกี่ชนิด เอาพอประมาณ
- ลูกก๊อ : โอ้! ก็ประมาณยี่สิบ ยี่สิบห้าชนิด
- ผู้วิจัย : ที่ปลูกนำมาใช้ในการแปรรูปหมดเลยหรือคะ
- ลูกก๊อ : แปรรูปเป็นยาบ้าง ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางบ้าง
- ผู้วิจัย : ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ระหว่างปลูกสมุนไพรเองกับซื้อวัตถุดิบมาปลูก
เองนี้ได้กำไรมากกว่าใช่ไหมคะ
- ลูกก๊อ : ถ้าบอกว่าได้กำไรมากกว่า เราไม่ได้คิดตรงนั้น เราคิดว่ามันสะดวกและลด
ต้นทุนได้เยอะมากกว่า
- ป้าถวิล : มันดี ถ้าเราปลูกเองคือ หนึ่ง ความปลอดภัยในเรื่องสารพิษ สอง เวลาเราไป
ซื้อ เขาโกงราคาเรา แต่ถ้าเราปลูกเองตัดปัญหาข้อนี้ไปได้เลย สาม เรา
สามารถเลือกคุณลักษณะของสมุนไพรได้ตามความต้องการ
- ผู้วิจัย : คือเราก็จะได้มั่นใจในคุณภาพด้วยใช่ไหมคะ
- ลูกก๊อ : พืชสมุนไพรบางชนิดหากจะนำมาใช้ต้องรู้อายุของมันด้วย ก่อนจะต้อง
เอามาทำความสะอาด ต้องเอามาตาก เพราะบางชนิดเก็บนานไม่ได้ มันจะ

ขึ้นรา ตอนนีที่หลังบ้านมีอยู่ในกระสอบเตรียมเอาไปขายพันธุก็มี ว่านชักมดลูก ขมิ้นชัน ขมิ้นอ้อย

ลุงก้อง : ถามอะไรอีก
ผู้วิจัย : พืชที่เป็นส่วนผสมหลักที่จะนำมาแปรรูป ตอนนีมีอยู่หลังบ้านหรือเปล้าคะ
ป้าถวิล : มีลูก มีส้มป่อย มีตำลึง มีใบหนาด ไม่มีอย่างเดียวกันคือ ฟ้าทะลายโจร
ผู้วิจัย : อ้อ ฟ้าทะลายโจรนี้ ต้องไปซื้อมาหรือคะ
ป้าถวิล : ไม่ซื้อลูกไม่ซื้อ หาเอาตามบ้านสมาชิก ตามเกาะดำมีเยอะ เราจะมีการ

วางแผนว่าพืชที่เราปลูกก็เดือน จะใช้ได้ระหว่างที่ปลูก เราก้เล็งหาว่าตรงไหนมีก็เอามาใช้ ก่อน นอกจากนี้ เรายังมีการทำเวทีประชาคม เพื่อหาแหล่งสมุนไพรในที่ต่างๆเขาจะช่วยให้ข้อมูลเราว่าแต่ละที่มีอะไร

ผู้วิจัย : คะ ขอบคุณมากคะ ลุงก้อง
ลุงก้อง : คะ หัวดีคะ

ผู้วิจัย : แรงจูงใจในการแปรรูปผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรขึ้นมาคืออะไรคะ
ป้าทุม : คะ ก็ยุคนี้ เป็นยุคเศรษฐกิจพอเพียงใช่ไหมคะ หากเราไปซื้อมันก็แพง เราทำเอง เราก้ใช้เอง โดยแนะนำให้เพื่อนสนิทมิตรสหาย ลูกหลานในครอบครัวใช้ผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยพอใช้ได้แล้วก็บอกต่อ

ผู้วิจัย : แล้วในการทำผลิตภัณฑ์ขึ้นมานั้นมีการคิดค้นสูตรเองหรือไปอบรมตามที่ต่าง ๆ มากะ

ป้าทุม : ก็คือ เริ่มแรกป้าหวิ้นเป็นคนดำเนินการ ป้าหวิ้นก็ไปศึกษาไปดูงาน แล้วทำจนเป็นที่ยอมรับ หลังจากนั้นก็ตั้งเป็นกลุ่มให้คนที่มีความว่างจากงานมารวมกลุ่ม โดยแบ่งเป็นฝ่ายมีทั้ง ฝ่ายผลิต ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี ฝ่ายบรรจุกัญจักรบวงจรและมีคณะกรรมการกลาง ซึ่งตอนนี้มีสมาชิกเพิ่มมากขึ้น ตอนนีมีหกสิบกว่าคน ซึ่งในอนาคต ป้าหวิ้นก็จะขยายไปยังกลุ่มแม่บ้าน ผู้สูงอายุ อ.ศ.ม. กลุ่มสตรี เราก้ขยายการตลาดของเราไม่ผ่านคนกลาง ราคาก็ไม่แพง คุป้าก้ใช้คุชิ ป้าหน้าขาวใส อีกทั้งการขายเราก้ต้องเลือกคนหน้าตาสดใส ยิ้มแย้มแจ่มใส เทกแคร์ลูกค้า บริการถึงที่เป็นกันเอง คนขายต้องมีเทคนิคการขาย การขายของเราใช้ปากต่อปาก เมาส์ทุเมาส์ ไซ้ไม่ไซ้

ผู้วิจัย : แสดงว่าสูตรที่ทำเป็นสูตรที่ตายตัวแล้วใช่ไหมคะ

ป้าทุม : คะ คือ ป้าหวิ้นเป็นคนไปศึกษามาไปอบรม มาจนเป็นที่ยอมรับ

ผู้วิจัย : แล้วความรู้ทางด้านสมุนไพรนี้คิดค้นขึ้นมาเองว่าควรใส่สมุนไพรนั้นสมุนไพรนี้ลงไปหรือคะ

ป่าถวิล :

มันเป็นอย่างนี้ลูก ครั้งแรกกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่แปรรูปเกล็ดปลา แต่ว่าเกล็ดปลา มันไม่เวิร์ก พาลูกกลุ่มไปไม่ถึงตลิ่งเลยมาศึกษาเรื่องสมุนไพรมานะ จุดประกายที่ทำให้เกิดเรื่องนี้ขึ้นมา คือ เจ้าหน้าที่เกษตร เขาจะให้คำปรึกษาเรื่องสมุนไพรมานะ คือว่าตอนนี้เศรษฐกิจมันไม่พอเพียงแล้ว อยากให้เป็นเศรษฐกิจแบบพอเพียง สมุนไพรสามารถรักษาโรคได้โดยไม่ต้องพึ่งยาปฏิชีวนะให้สิ้นเปลือง ก็พื้นฟูภูมิปัญญาชาวบ้านขึ้นมา มีการอบรมที่มหาวิทยาลัยทักษิณ ในกลุ่มเราจึงไปอบรมสิ่งที่ได้มา คือ สัมป่อยเป็นสมุนไพรสำหรับขับผิวนอกจากนี้ยังมีดินสอพอง อีกทั้งยังได้น้ำมันหอมระเหยด้วย ตอนหลังมีการศึกษาคุณงานที่ชุมพรเกี่ยวกับการทำน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ในการอบรมสมุนไพรมานะ มีการอบรมสองครั้งต่อปี ครั้งละสองวัน จากการศึกษาพืชสมุนไพรมานะครั้งนั้นก็ยังไม่พอ เราก็ไปที่สทิงพระต่อ หลังจากนั้นก็มาประชุมซึ่งนำความรู้ที่ได้เกี่ยวกับสมุนไพรมานะมาผสมผสานกันที่เขาให้มาแบบยังใช้ไม่ได้ เขาจะให้ความรู้มาบอกว่าสมุนไพรมานะชนิดนี้มีรสเปรี้ยวระ ขมระ ฝาดระ ซึ่งป้าก็นำมาทดลองทำยาสระผม ตอนแรกก็ใช้กับหมากกับแมวก่อน ครั้งแรกเรายังไม่ค่อยมีใบหม่อน เราไปชุมพร เราไปรู้สึกถึงสรรพคุณใบหม่อนตอนนี้ เราได้ทำแชมพู สบู่ล้างหน้า และไปได้รากหม่อนว่ามีคุณสมบัติทางยา มีทั้งที่เราไปอบรมมา และศึกษาค้นคว้าเอาเอง โดยทั้งจากทีวี วิทยุ หนังสือพิมพ์บ้างที่จะบอกเกี่ยวกับเรื่องสมุนไพรมานะ

ผู้วิจัย :

ค่ะ เมื่อกี้ก็ได้มาแล้วว่า แรงจูงใจในการทำผลิตภัณฑ์ อยากทราบเกี่ยวกับเรื่องสัดส่วนว่า หากเราใส่วัตถุดิบมากเกินไปหรือน้อยเกินไปจะส่งผลอย่างไรกับผลิตภัณฑ์

ป่าถวิล :

ถ้าสัดส่วนนะค่ะไม่ว่าจะเป็นอะไรก็ตามลูกที่มันมากเกินไปหรือน้อยเกินไปมันก็จะไม่มีมาตรฐานที่เหมาะสม

ผู้วิจัย :

ก็คือว่ามีสัดส่วนที่ตายตัวเลยใช่ไหมค่ะ

ป่าถวิล :

ค่ะ ก่อนที่เราจะนำมาออกตลาดนี้เราทดลองแล้ว อย่างครั้งแรกเราทดลองกับหมากกับแมว ครั้งที่สองก็กับคน ป้าให้เขาไปใช้กับหมา เขาบอกหมาขนมันผลัดเลย เขาก็เลยกล้าใช้ หมามาขนไม่ร่วง ถ้าร่วงก็คงจะบาปนะลูก ส่วนเรื่องสมุนไพรลูก แต่ก่อนป้าปั่นจักรยานตากแดด มันเป็นผ้าเต็มหน้าเลยไหนจะทำสวนอีก ครั้งหลังพอมีความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรมานะและไปค้นในตำราว่าพืชตัวไหนใช้ได้บ้าง และทดลองใหม่ ตั้งแต่เรื่องเลือกสมุนไพรมานะร่วมกันได้ใหม่ สัดส่วนการใช้ควรพอดี ตอนนี้ก็คิดว่าสูตรที่ใช้มันพอดีแล้ว แต่มัน

เสียอย่างคือ ความมั่นใจของผู้ผลิตต้องมีมากกว่านี้ คือ ฝ่ายผลิตเราไม่กล้าไป
เป็นวิทยากร ไม่กล้าออกงาน

ผู้วิจัย : อะ พอได้ผลิตภัณฑ์ออกมา มีวิธีการเก็บรักษาอย่างไร และสังเกตอย่างไรว่า
ผลิตภัณฑ์หมดอายุแล้ว

ป้าถวิล : คือ เราจะมีคู่มือเครื่องสำอางสมุนไพรชุมชน ซึ่งเราไม่สามารถทราบว่าจะเก็บ
ได้นานแค่ไหน แต่เขาจะมีมาตรฐานในการกำหนดคุณสมบัติสินค้าชุมชน
และเขาก็ให้เรากำหนดเองว่าสินค้าชุมชนของเราจะต้องใส่อะไรโดยคิดว่า
ควรจะทำแล้วเก็บไว้ที่ไหน อุณหภูมิเท่าไรเก็บอย่างไรตามตำรานะคะ สนุก
ก่อน จะเก็บได้หนึ่งปี เราจะทิ้งไว้หนึ่งปี แล้วนำมาใช้ว่าประสิทธิภาพและ
คุณภาพเหมือนเดิมไหม ถ้าเป็นอย่างเดิม เราก็จะเขียนว่าสามารถเอาไว้ได้
หนึ่งปี ส่วนสมุนไพร จะสามารถเก็บไว้ได้หนึ่งเดือน แต่พอเราทดลองมัน
ขึ้นอีก เลยส่งไปที่มหาวิทยาลัยทักษิณให้เขาช่วยเราในห้องปฏิบัติการเคมี
เขาก็แก้ไขให้เราไม่ได้เราต้องแก้ไขกันเอง เขาให้ใช้วัตถุกันเสีย แต่ปีไม่
ใช้ ผลิตภัณฑ์ทุกตัวไม่มีสารกันเสีย ถ้าไปตรวจจะไม่พบ คือ คิดว่าเรา
ต้องการปลอดสารพิษแล้วจะใส่ลงไปอีกทำไม

ผู้วิจัย : แล้วในด้านการผลิตนี้มีปัญหาด้านใดบ้างคะ

ป้าถวิล : ปัญหาก็คือด้านเทคโนโลยี เราไม่มีเครื่องจักรที่ทันสมัย เพราะเราเป็นกลุ่ม
เล็ก ๆ งบประมาณก็มีน้อย ตอนนั้นเราก็อยากให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก เรา
อยากให้รากแก้วได้ใช้ เราเดินมาถูกทางแล้ว เดินตามนโยบายรัฐบาล เราก็
ใช้ก่อน เป้าหมายหลักคือผู้ผลิต ถ้าผลิตไม่ใช้แล้วจะรู้ได้ไงว่าดี เป้าหมาย
ต่อไปก็คือบุคคลใกล้ชิด ญาติสนิทมิตรสหาย ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเน้นเพื่อ
รักษาโรค แต่เราไม่สามารถเขียนระบุไว้ว่าเน้นรักษาโรคนี้ได้นะ เพราะเรา
ต้องผ่าน อย. ถ้าเราอ้างสรรพคุณเกินจริงเดี๋ยวติดคุก นะลูก

ผู้วิจัย : ด้านการจัดการองค์กรคะ แล้วการรวบรวมสมาชิกคะ

ป้าถวิล : การรวบรวมสมาชิก ปากต่อปากไง คนนี้เป็นสมาชิกกลุ่มนี้ดี คือ คนที่มา
เป็นสมาชิกเราต้องยอมรับลูกในแง่มุมมองเขาหลากหลายอย่างเช่น กลุ่มนี้
ไปดูงานกันบ่อย อยากไปเที่ยว บางคนอยากมีเพื่อนก็มาสมัคร บางคนอยาก
รู้ใฝ่รู้ใฝ่เรียนก็มาสมัคร อยากประหยัดรายจ่ายก็มาสมัคร อยากป้าเนี้ยะ
ประหยัดค่าน้ำยาล้างจาน น้ำยาล้างห้องน้ำ ทั้งหมดแหละลูกแต่ก่อนพันสอง
ต่อเดือน เดียวนี้ห้าร้อยต่อเดือน ลดรายจ่ายลง

ผู้วิจัย : แล้วอาชีพหลักของสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่คืออะไรคะ

- ป้าถวิล : ส่วนใหญ่จะเป็นแม่บ้าน
- ผู้วิจัย : ก็เลยมีเวลาว่างใช้ใหม่ค่ะ
- ป้าทুম : ค่ะ เหมือนป้าตอนเช้าป้าจะทำแปลงเกษตร หลังจากนั้น ป้าก็ว่างป้าจะปลูกผักผสมเหลือก็เอาไปขาย เราขายถูกกว่าท้องตลาด ซึ่งตอนเช้าป้าเก็บแล้วขายแล้ว เดือนนึงป้าได้แล้ว สองพัน ดึกว่าอยู่เปล่า ๆ ส่วนนายสม เราเป็นสมาชิกเราซื้อ ได้ถูกละถูก
- ผู้วิจัย : แล้วประธานกลุ่มตอนนี้คือ ป้าหวิงใช้ใหม่ค่ะ
- ป้าถวิล : ค่ะ คือตอนแรกป้าศรีเป็นประธานกลุ่มเป็นต้นตระกูลมีชื่อว่า แม่บ้านเกษตรกรสวนตุล กิจกรรมของกลุ่มนี้ คือ การทำเครื่องสำอางจึงเปลี่ยนชื่อกลุ่มใหม่ว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสวนตุลเครื่องสำอางสมุนไพร กลุ่มสถาปัตย์ กลุ่มเกษตรอินทรีย์สวนตุล กิจกรรมก็แยกไปแต่มีการรวมกลุ่มกัน
- ผู้วิจัย : ในการแบ่งงานกันทำป้ามีเกณฑ์แบ่งกันอย่างไร
- ป้าถวิล : ใช้ความสมัครใจในการแบ่ง ความสามารถเฉพาะตัวดูว่าใครถนัดอะไร อยากรู้อยู่ฝ่ายไหนเราแบ่งงานกันถึงแม้จะแบ่งกันแล้ว แต่ถ้าหากสมาชิกมีความสนใจในด้านอื่นๆ ก็สามารถร่วมได้ เช่น ฝ่ายผลิตทุกคนสามารถร่วมได้ แต่ว่าเราจะแต่งตั้งว่าคนนี้เป็นหัวหน้าฝ่ายไหน แบ่งเพื่อให้รู้ว่าใครรับผิดชอบฝ่ายนี้ก็จะง่ายต่อการช่วยพัฒนา
- ผู้วิจัย : แล้วป้ามีการดูแลสมาชิกอย่างไร
- ป้าถวิล : ลูกตรงนี้นะสวัสดิการ เรายังไม่มีให้เลย แต่ถ้าเรามีรายได้มากกว่านี้เราก็จะทำ ตอนที่เรทำได้ ถ้าไม่สบายเราก็ได้แค่ไปเยี่ยม แต่ในอนาคตหากไม่สบายไปหาหมอคลินิก เราจะให้ครั้งละร้อยบาท นะคะ
- ผู้วิจัย : แล้วการนัดประชุมพบปะกันละคะ
- ป้าถวิล : จะเป็นสัปดาห์ที่สองวันพุธ เดือนละหนึ่งครั้ง เราเป็นสมาชิกของ อสม. ด้วย อสม. ประชุมวันอังคาร เราก็เลยต่อท้ายเป็นวันพุธเลย แต่บางที่เราไม่ได้มีเรื่องอะไรมากมาย เราก็ประชุมวันเดียวกับ อสม. เลยเพราะเราก็เห็นใจสมาชิกด้วย
- ผู้วิจัย : แล้วรายได้ละคะ
- ป้าทুম : จะได้คนละยี่สิบเปอร์เซ็นต์ลูก จะได้เป็นรายชิ้นงานไม่ได้เป็นรายเดือน
- ผู้วิจัย : แล้วพอใจกับรายได้ไหมคะ
- ป้าศรี : พอใจลูก

- ผู้วิจัย : แล้วในการรวมกลุ่มพบปะกันนี้มีปัญหาอะไรใหม่คะ เช่น สมาชิกมาไม่ครบ
อะไรแบบนี้
- ป้าถวิล : ก็มีนะลูก แต่ไม่ใช่ปัญหาใหญ่
- ผู้วิจัย : แล้วในการนัดรวมกลุ่มแต่ละครั้งจะชี้แจงเรื่องอะไรคะ
- ป้าถวิล : ก็จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับหน่วยงานต่างๆ ถ้าเขามาติดต่อให้เราไปอบรม เราก็จะ
ชี้แจงหรือถ้าเรามีลูกค้าใหม่หรือมีกิจกรรมอะไรหรือถ้ามีปัญหา ก็จะร่วมกัน
แก้ไข
- ผู้วิจัย : แล้วทางกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนตั้งแต่เมื่อไหร่คะ
- ป้าถวิล : 2548 เราจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน
- ผู้วิจัย : พอเป็นวิสาหกิจชุมชนมีการเปลี่ยนแปลงอะไรบ้างคะ
- ป้าถวิล : ก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลงอะไร ก็เหมือนเอาเหล่ามาใส่ขวดใหม่ เป้าหมายของ
วิสาหกิจชุมชน ก็เพื่อสนองนโยบายของรัฐที่จริงมีมานานแล้ว แต่
เพิ่งหยิบมาใช้อีกทั้งถ้าเป็นวิสาหกิจชุมชน เราจะได้สิทธิพิเศษกว่ากลุ่มอื่น
คือ เรามีโอกาสมากกว่า
- ผู้วิจัย : มีหน่วยงานใดที่เข้ามาให้ความช่วยเหลือบ้างคะ
- ป้าถวิล : ก็มีหลายหน่วยงาน ครั้งแรกนะลูก เครียดมาก เพราะเรายังกล้าเข้าไม่เจอ อีก
ทั้ง กศน. เขาจะคอยให้ความรู้และป้าก็คอยประชาสัมพันธ์ เขาก็คัดเลือกหมู่
ห้ำเป็นเศรษฐกิจพอเพียง เรามีโครงการผลิตปุ๋ยและปลูกผักปลอดสารพิษ
ปรากฏว่า ตอนหลังมีหน่วยงานพัฒนาชุมชน เข้ามาช่วยเหลือ แต่ก่อน
พัฒนาชุมชน เขาจะเลือกกลุ่มที่เป็นห้าดาว แต่เรามีโอกาส เพราะสินค้าของ
เราสามารถขายได้เป็นสินค้าชุมชนผลิตขึ้นมาเอง
- ผู้วิจัย : แล้วหน่วยงานที่ดูแลเรื่องบรรจุภัณฑ์ละคะ
- ป้าถวิล : ป้าไปปรึกษาเขาแล้วนะลูก แต่ไม่ถูกใจ ป้าก็เลยไปอบรมที่สทิงพระ ก็เลย
ได้โลโก้จึงแดงมา แต่รูปแบบยังไม่ประทับใจ
- ผู้วิจัย : ผลิตภัณฑ์มีวางขายที่ไหนบ้างคะ
- ป้ารัตน์ : มีที่ร้านลิวิวัฒน์สวนตุลตุล
- ผู้วิจัย : แล้วสินค้าเป็นที่รู้จักมากแค่ไหน
- ป้ารัตน์ : ก็คิดว่า กำลังเป็นที่รู้จัก คือ ใช้ปากต่อปาก ใช้ดีเขาก็มาซื้อต่อ
- ผู้วิจัย : มีการโฆษณาบ้างไหมคะ
- ป้ารัตน์ : ไม่มีคะ เราใช้การบอกต่ออย่างเดียว
- ผู้วิจัย : จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คิดว่าคืออะไรคะ

- ป้ารัตน์ : ก็เป็นสมุนไพรล้วน ๆ ไม่มีสารเคมีเลยทั้งสมุนไพร สบู่เหลว ยาสระผม เรามีให้เลือกทั้งสบู่ก้อนและสบู่เหลว ถ้าป้า ป้าชอบสบู่ก้อนนะ เพราะเร็วดี อาบแบบเร็ว ๆ บางคนก็ชอบสบู่เหลว หากเขาใช้เวลาในการอาบนานาน ๆ
- ผู้วิจัย : มีการออกนุรขายสินค้าใหม่ค่ะ
- ป้ารัตน์ : มีลูก แล้วเราก็จะประชาสัมพันธ์ ส่วนใหญ่ก็จะเป็นคนที่เคยใช้เขาว่าใช้ดี แล้วเขาก็กลับมาซื้อใหม่ บางคนซื้อยกโหลเลย
- ผู้วิจัย : มีการให้ทดลองใช้บ้างไหมคะ
- ป้ารัตน์ : มีค่ะ เริ่มจากการใช้เอง ต่อไปก็เป็นญาติมิตร เพื่อนสนิท ถ้าใช้ดีเขาก็บอกต่อ แล้วก็มาซื้อ ใช้ไม่ดีเขาก็ไม่ซื้อ
- ผู้วิจัย : มีการตำหนิอะไรบ้างไหมคะ ในตัวของผลิตภัณฑ์
- ป้ารัตน์ : มีนะ บางคนบอกว่าสบู่ก้อนเล็กเกินไป แต่บางคนก็ชอบก้อนเล็ก เพราะก้อนใหญ่มันแพง ก้อนเล็กจะสามสิบห้าบาท ก้อนใหญ่หกสิบบาท
- ผู้วิจัย : เกณฑ์ในการตั้งราคาละคะ
- ป้ารัตน์ : เราจะกำหนดราคาเอง และก็ดูราคาตามท้องตลาดด้วยให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ของเรา คือ ไม่แพงเกินที่ผู้บริโภคจะซื้อได้
- ผู้วิจัย : ปัญหาด้านการตลาดมีไหมคะ
- ป้ารัตน์ : คิดว่าไม่มีนะลูก คือ ใครสนใจก็ไปซื้อได้เลย ปัญหาที่ไม่มีเป็นการตลาดอย่างง่ายไม่ยุ่งยาก
- ผู้วิจัย : มีการจัดทำบัญชีไหมคะ
- ป้ารัตน์ : มีการจัดทำบัญชีอย่างง่าย ขายเท่าไร มารับไปเท่าไร หักเปอร์เซ็นต์แล้วเหลือเท่าไร มีการเซ็นชื่อผู้รับเงินอะไรแบบนี้ ทำแบบง่าย ๆ แต่รอบคอบ
- ผู้วิจัย : แล้วอุปสรรคในการทำบัญชีละคะ
- ป้ารัตน์ : ไม่มีนะ ถ้ามีก็เพราะ มีคนไม่ซื้อสต็อกเท่านั้น
- ผู้วิจัย : ละ สุดท้ายปัญหาหลักในตอนนี้ คือ ด้านบรรจุภัณฑ์ที่ทางกลุ่มจะให้เข้ามาร่วมแก้ปัญหา ป้าต้องการแบบไหนคะ
- ป้ารัตน์ : ด้านตัวบรรจุภัณฑ์ อยากให้ผู้บริโภคเห็นแล้วสะดุดตา เพราะคนส่วนใหญ่ชอบ มองภายนอกก่อนดีไม่ดีอีกเรื่อง ถ้าภายนอกสวยอย่างน้อยเขาก็เดินมาดูมาอ่านอาจจะทดลองใช้ คือ อยากได้แล้วเป็นจุดสนใจของเรามีคุณภาพและต้องสวยงามสะดุดตา
- ผู้วิจัย : ละ ชอบคุณคะ

ภาคผนวก ข

การอบรมโครงการ “ออกแบบบรรจุภัณฑ์อย่างไรให้ได้กำไรสูงสุด”

ณ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสวนตุลเครื่องสำอางสมุนไพร เลขที่ 61/1 หมู่ 5

ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา

ผู้วิจัย :

สวัสดิศิกะ หนูเป็นผู้วิจัย จากมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ซึ่งทำวิจัยเกี่ยวกับ
ด้านบรรจุภัณฑ์ของเครื่องสำอางสมุนไพร วิทยากรที่มาในวันนี้ คือ
อาจารย์ขนิษฐา พรหมเพชร จากวิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา และอาจารย์
รามศ รัตอรุณ จาก SME BANK และต่อจากนี้ ขอเรียนเชิญ อาจารย์
รามศ ได้กล่าวถึงแหล่งเงินทุนที่จะให้ความช่วยเหลือกับกลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชนของป่าคะ

อาจารย์รามศ :

ขอสวัสดิศิกะ ทุก ๆ คน นาน ๆ ทีก็จะมีโอกาสมาเยี่ยมชมกลุ่ม ที่นี้จะขอแนะนำว่า
ผมทำงานอยู่ที่ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจชุมชนขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ
SME BANK ก็คือผมเป็นผู้จัดการอยู่ที่ศูนย์ปัตตานี ธนาคารนี้เป็นหน่วยงาน
รัฐ สังกัดกระทรวงการคลังและ กระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งมีวัตถุประสงค์
อยู่ว่า จะช่วยเหลือผู้ประกอบการ โดยสนับสนุนเงินทุนเพื่อซื้อเครื่องจักร
หรือขยายกิจการ หรือขยายกลุ่มลูกค้า โดยเราแต่งตั้งผลิตภัณฑ์ยังให้เป็นที่
สนใจของกลุ่มลูกค้า เดี่ยวครั้งนี้อาจารย์ขนิษฐาจะเป็นคนบอกว่าจะให้
แต่งตั้งผลิตภัณฑ์อย่างไร ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและตลาด
เพื่อให้เรามีรายได้มากขึ้นจากปัจจุบันที่เรามีอยู่ และหาวิธีที่จะทำให้เรามี
ความเข้มแข็งและเติบโต เพราะฉะนั้น SME จึงเข้ามามีบทบาทโดยการให้
เงินทุน หากมีความต้องการอะไรก็ให้ไปบอก SME ซึ่ง SME BANK
พร้อมที่จะสนับสนุนเพื่อให้ตัวสินค้าได้เข้าเป็นสินค้า OTOP โดยเรามี
เกณฑ์หากได้เป็น OTOP สามดาว ก็จะได้เงิน 500,000 บาท เมื่อสินค้า
เป็นที่ยอมรับกลุ่มนี้ก็จะได้อาว วันนี่เป็นการทำความรู้จัก ซึ่งสามารถ
ติดต่อผมได้ โดยผ่านอาจารย์ประภาพร (ผู้วิจัย) ผมยินดีที่จะเข้ามาให้ความ
ช่วยเหลือ เพื่อให้ชุมชนนี้เข้มแข็งขึ้นกว่าเดิม ยินดีตลอดเวลารับ

อาจารย์ขนิษฐา :

ก็คือว่าอาจารย์รามศได้ให้คำมั่นสัญญาแล้วนะคะว่า หากทางกลุ่มมีความ

- ต้องการเงินทุนเสริม ก็ไปที่ SME BANK ได้เลย
- ผู้วิจัย : วันนี้เรามาทำความรู้จักกันก่อนนะคะ หากมีความต้องการให้มหาวิทยาลัย
ราชภัฏสงขลาช่วยเหลือ ก็บอกได้โดยวันนี้ เรามีวิทยากรมาคือ อาจารย์
ขนิษฐา เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านบรรณารักษ์โดยตรงสามารถติดต่อได้เลย
- อาจารย์ขนิษฐา : ส่วนตัวหนูนะคะ มาเพื่อพัฒนาชุมชนของคนบ้านเราเองนะคะ ซึ่ง
มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา มีจุดมุ่งหมายอันเดียวกันเลยคะ ซึ่งอันนี้เป็นใน
ด้านของตัวอย่างฉลาด ซึ่งโจทย์ที่ได้รับมาเป็นตัวอย่างของผลิตภัณฑ์
เครื่องสำอางสมุนไพร ซึ่งวันนี้เราจะมาคุยกันในเรื่องบรรณารักษ์ ซึ่งตัว
แรกก็คือ ทรายิงแดง สัญลักษณ์ประจำกลุ่ม ไม่ทราบที่ทรายิงแดงตัวนี้ได้
จดลิขสิทธิ์ไว้หรือเปล่า มีการขอสิทธิบัตรหรือเปล่านั้น หรือถ้ายังไม่ได้จด
สิทธิบัตร ก็สามารถขอผ่านทางวิทยาลัยอาชีวศึกษาได้โดยให้ออกแบบ
โลโก้ให้ และจดสิทธิบัตรเลย ต่อไปในเรื่องของตัวฉลาดนะคะ จะเห็นได้
เลยว่าควรจะได้รับการพัฒนาและได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเมื่อ
ผู้วิจัยได้ติดต่อไป ก็มีความรู้สึกดีใจที่จะได้พัฒนาให้กับคนบ้านเราเอง ซึ่ง
ผลิตภัณฑ์ทางกลุ่มป้ายังสามารถพัฒนาไปได้อีกไกล ถ้าได้รับการพัฒนาที่ดี
และต่อเนื่อง อย่างเช่นสบู่ก้อนแทนที่จะทำเป็นก้อนสี่เหลี่ยม ก็ควรที่จะทำ
เป็นก้อนกลมๆมนๆ
- ป้าถวิล : ในตอนนี้ป้าได้มีรูปแบบพิมพ์ของสบู่ก้อนหลายตัว โดยเจ้าหน้าที่พัฒนา
ชุมชนเอามาให้เลือก
- อาจารย์ขนิษฐา : แต่แนวทางนี้ ถ้าเราเปลี่ยนรูปแบบของสบู่อยู่บ่อย ๆ อาจทำให้ลูกค้าจดจำ
ตัวสินค้าได้ยาก
- ป้าถวิล : อ้อ แต่เราใช้โลโก้เดิมแค่เปลี่ยนรูปสัญลักษณ์ รูปทรงของสบู่เท่านั้นเอง
- อาจารย์ขนิษฐา : อ้อคะ วันนี้ก็ได้เอาเอกสารมาให้ดู ก็เปิดหน้าแรกได้เลยคะ ซึ่งตรงกับเรื่องที่จะ
มาพูดในวันนี้ คือ ปัญหาที่มีอยู่ว่าเราจะเลือกใช้ตัวไหน อย่างเช่นแทนที่จะ
จำหน่ายเพียงตัวเดียว ก็จำหน่ายเป็นแพ็คเกจ ซึ่งสามารถจำหน่ายในราคาสูง
ได้เพราะเราได้เพิ่มในด้านบรรณารักษ์ ซึ่งในวันนี้เราจะมาตกลงกันว่าเราจะ
พัฒนาในตัวไหนบ้าง ใช้ในเทศกาลหรือเปล่า ฝากแม่ฝากพ่อหรือเปล่า จะ
ทำหรือเปล่าถ้าจะทำก็ต้องบอกจะต้องคุยกันให้ชัดเจนว่าจะต้องทำอะไรบ้าง
ซึ่งวันนี้ก็เอาตัวอย่างมาให้ดูว่าจะเพิ่มเติมอะไร เพราะทางกลุ่มมีบรรณารักษ์
อยู่แล้วว่าจะให้เราทำในส่วนไหน ส่วนในด้านของฉลาดก็มีมาให้เลือกขอบ
กรอบแบบไหน ตัวอักษรแบบไหน อยากมีข้อความอะไรอยู่ตรงไหนก็ต้อง

บอก ในเรื่องของการพัฒนาจะก็จะเป็นไปได้ซ้ำ เพราะมีตั้ง 10 ตัวก็เลย
เลือกเพราะผลิตภัณฑ์ที่เป็นปัญหา หรือตัวที่ยังไม่เป็นที่รู้จัก หรือตัวที่
ออกได้ซ้ำ แต่ว่าเปลี่ยนตลาดแล้วมันจะพัฒนาได้มากหรือเปล่า ถ้าจะเลือก
ตัวกลางๆ ตัวที่ติดตลาดอยู่แล้วเราก็จะเปลี่ยนตลาดนำร่องไปก่อน ก็ต้อง
คุยกันให้จบในวันนี้ เพื่อที่จะนำไปต่อเนื่องได้

- ป้าถวิล : คือตอนนี้คิดอยู่ที่มันจะออกตลาดได้มีอยู่ที่ตัว คือ น้ำมันมะพร้าว
น้ำมันนวดสปา ยาสระผม ครีมนวดผมสมุนไพรคือ คิดว่าจะเอาตัวนี้ล่ะคะ
อาจารย์ณิษฐา : ค่ะเยี่ยมเลยคะ เพราะตอนนี้ใกล้ปีใหม่เราก็จะทำแพ็คเกจ แพ็คเดี่ยว
อาจารย์ณิษฐาก็จะทำให้ได้ดูแลให้ได้ ตัวนี้มันต้องขอ ออ. มั้ยคะ
ป้าถวิล : ไม่ค่ะ เราขอ มผช. อย่างเดียวค่ะ
อาจารย์ณิษฐา : ในตัวผลิตภัณฑ์นี้ นอกจากจะขอ มผช. แล้วยังได้รับการสนับสนุนจาก
ใครอีกบ้าง
ป้าถวิล : ไม่ได้รับเลยคะ ตั้งแต่จัดกลุ่มแม่บ้านนะคะ เราก็จะได้รับเงินกู้ นะคะ ซึ่งพวก
เรา นะคะก็ชาวบ้านนะคะ
อาจารย์ณิษฐา : ค่ะป้า ทางอาชีพนะคะก็จะมีเป็นศูนย์เป็นสหกรณ์นะคะ ป้าสามารถไป
ติดต่อจำหน่ายได้ เราม่าว่ากันต่อเรื่องฉลากบรรจุภัณฑ์ เดี่ยวเราจะพูดถึงตัว
แชมพูและครีมนวดก่อน คือ หนึ่ง เราจะจำหน่ายแพ็คเกจนะคะ จำหน่าย
ในช่วงเทศกาลหรือเปล่า เราจะเปิดตลาดตามปกติไหมในตัวนี้
สอง เมื่อออกแบบบรรจุภัณฑ์แล้วมันต้องมีงบประมาณ ซึ่งงบประมาณตัว
นี้ใครเป็นผู้ดูแล เพราะถ้าฉลากมันไม่ค่อยหนักเท่าไร แต่ตัวบรรจุภัณฑ์นี้
แน่นอนเลย แต่ถ้าเราทำมากมันก็ยิ่งถูก แต่ถ้ามันสลบซบช้อนมากเท่าไร
มันก็จะยิ่งแพง ถ้าจะให้เซฟเราก็จะต้องใช้วัสดุที่มีอยู่ตามธรรมชาติมีใน
ท้องถิ่น แต่ถ้ากลุ่มมีงบประมาณกำลังเพียงพอก็สามารถทำเองได้ หรือ
อยากจะหาหน่วยงานมาสนับสนุน ก็ให้ราชภัฏที่ทำโครงการนี้อยู่ช่วย
สนับสนุนดูแลให้ เพราะมีตั้งแต่ศูนย์ส่งเสริมซึ่งจะมีหัวหน้าการออกแบบอยู่
เขาจะดูแลให้ นะคะ
ป้าถวิล : หน่วยงานที่จะสนับสนุน อย่างเทศบาลเขาบอกว่าถ้าที่ความพร้อม แต่ต้องมี
รายละเอียดชัดเจน ถ้าส่งโครงการไปเขาก็ช่วย เขาให้ นะคะ
ผู้วิจัย : ก็พยายามต่อไปเพื่อเป็นอีกข้อที่สวยงาม ตอนนี้แบบมีแล้วนะคะ ทางราช
ภัฏเข้ามา นักศึกษาเขาตั้งงบไว้แล้วประมาณสามพันบาท ไม่ขาดไม่เกิน ซึ่ง
อาจจะได้มาเพื่อทดลองตลาด

- อาจารย์ขนิษฐา : ซึ่งก็ทำในเรื่องของตลาดไปก่อน
- ผู้วิจัย : เงินงบประมาณมีแล้วนะค่ะ หลักมีแล้วเราก็เอาผลตรงนี้ไปเสนอเทศบาล อาจจะไต่ลงมา
- อาจารย์ขนิษฐา : พัฒนาชุมชนใช้ไหมคะที่เขาจะดูแลให้
- ป้าถวิล : พัฒนาชุมชนนี้เขาไม่มีงบประมาณสนับสนุนให้ เอาไว้ออกตลาดอย่างเดียว
- อาจารย์ขนิษฐา : แล้วเทศบาลละคะ หน่วยไหนคะที่เขาจะดูแลให้
- ป้าถวิล : ของเทศบาลก็จะเป็นฝ่ายของพัฒนาอาชีพละคะ
- อาจารย์ขนิษฐา : ละ คิดว่าถ้าจะทำในรูปแบบเพื่อเสนอก็ต้องทำให้ครบวงจร ทำในด้านของบรรจุภัณฑ์โดยเรามีต้นแบบมาให้ และให้ทางกลุ่มก็อปปี้อาเอง โดยทำออก ตลาดเบื้องต้นก่อน อย่างนี้ก็จะประหยัดงบประมาณหรือทางกลุ่มจะไปสานต่อในเรื่องของงบประมาณต่อเนื่อง จากต้นแบบที่ทางราชภัฏมีให้ ก็ดึงเรามาพัฒนามาแก้ปัญหาพร้อมกันดีไหมคะ
- ป้าถวิล : ในอนาคตก็ต้องทำต่อไปใช้ไหมคะ
- อาจารย์ขนิษฐา : ละ ต้องต่อเนื่อง เพราะเราเดินกันมาไกลแล้วทางเราก็เข้ามาช่วย เพื่อให้ทางกลุ่มเดินต่อไปอย่างมั่นคงเดินไปด้วยกัน จะได้ไม่เดินลำพัง ป้าจะต้องมีเงินทุนนะค่ะ โดยให้ผู้วิจัยมาคุยกับอาจารย์ว่าจะทำอะไร หน้าตาอย่างไร วัสดุไหนหาได้ก็หา อันไหนที่ต้องซื้อก็ซื้อ
- อาจารย์ขนิษฐา : ละ ตัว โลโก้ ทางอาชีพจะออกแบบให้แล้วป้าต้องมาขอสิทธิบัตรเองนะค่ะ
- อาจารย์ขนิษฐา : ในการที่เราออกแบบแพ็คเกจนี้ละคะ เราอาจจะออกแบบมาเฉพาะกิจ แต่ตามจริงแล้วนะค่ะ จะต้องแล้วแต่ความพึงพอใจนะค่ะ แต่เราก็ต้องขายทั้งสองรูปแบบเลย คือ แบบเดี่ยวและแบบแพ็คเกจละคะ คือเรามาตกลงกันก่อนว่าจะเอา ยังไงกันแน่ อาจจะมีหน่วยงานสนับสนุนนะค่ะ
- ป้าถวิล : ละ พอเรามีเงินมากขึ้นเราก็จะเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ อาจารย์คะตัวนี้สีละ ฉลากมันติดแล้วมันอยู่
- อาจารย์ขนิษฐา : เห็นไหมคะว่าฉลากแบบตรง ๆ มันติดแล้วมันก็จะอยู่ อยู่ดี แต่ว่าตัวขวดมันไม่ได้มีปัญหาหรอกมันเริ่มต้นที่ว่าฉลากนี้ เราต้องรู้ก่อนว่าตัวขวดประเภทนี้เหมาะกับฉลากแบบไหน จะต้องทำฉลากแบบที่ปิดคออย่างเดียว เดี่ยว อาจารย์ขนิษฐาจะทำมาให้ดู
- ป้าศรี : แล้วรูปแบบนี้มันจะติดได้ไหมคะ
- อาจารย์ขนิษฐา : มันก็เหมือนกันละ ก็จะอยู่เหมือนกัน เพราะตัวขวดมันโค้งแถมนูนออกอีก แต่มันก็ไม่มีปัญหาหรอกคะ เพราะเราต้องรู้ว่าฉลากแบบไหนเหมาะกับขวด

ตัวไหน เดี่ยวอาจารย์ขนิษฐาจะดูรูปแบบมาให้ คือ ทุกตัวฉลากทั่วไปนะค่ะ ที่จะเอาชื่อของกลุ่มมาเป็นโลโก้ก็จะดูตัวอักษรมาให้ ซึ่งกลุ่มก็ใช้โลโก้สีแดงใช้ใหม่ค่ะ อย่างเช่น ถ้าจะเอาน้ำมันมะพร้าวก็จะเอาน้ำมันมะพร้าวขึ้นแล้วตามด้วยชื่อกลุ่มเล็ก ๆ พอ

ผู้วิจัย :

ค่ะ ทางวิทยากรก็จะเลือกแบบบรรจุภัณฑ์มาให้ ซึ่งตอนนี้ตัว ผลิตภัณฑ์ดีแล้ว เหลือแต่ฉลากเท่านั้นเอง ทำไปได้เกือบ ร้อยเปอร์เซ็นต์แล้วนะค่ะ ถ้าทำได้ก็ลุยเลย โดยที่ว่าจะต้องมีการพบกันอีกสักครั้งนึง โดยมีต้นแบบครบถ้วนโดยที่วิทยากรเป็นผู้ออกแบบ ผู้วิจัยก็จะไปนำโมเดลที่เลือกมาแล้วมาทดลองทำจริง ส่วนเรื่องตลาดอาจารย์รามศรัปภาแล้วว่าจะช่วยสนับสนุน หากตัวผลิตภัณฑ์สวยจริง ซึ่งอาจารย์ขนิษฐาก็รับปากแล้วว่าสวยจริงๆ

อาจารย์ขนิษฐา :

เอาเป็นว่า ถ้าเราเจอกันคราวหน้า เจอกันประมาณต้นเดือนกันยายน วันพุธที่ห้า ประมาณ สิบโมงนะค่ะ จะสะดวกกันไหมค่ะ

ป้าถวิล :

ได้เลยค่ะ

อาจารย์ขนิษฐา :

ในเอกสารก็จะมีเบอร์โทรศัพท์ของทางวิทยาลัยอาชีวะบอกไว้แล้วนะค่ะ สามารถติดต่อได้

ผู้วิจัย :

ค่ะ การพบกันครั้งนี้ะค่ะ ก็จบลงแล้วก็ขอขอบคุณอาจารย์ขนิษฐา วิทยากรที่มาให้คำแนะนำเกี่ยวกับการออกแบบฉลากและบรรจุภัณฑ์ในวันนี้ ขอขอบคุณค่ะ

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามผู้บริโภคร

ID.....

เรื่อง : พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรของผู้บริโภคในอำเภอเมือง
จังหวัดสงขลา

- คำชี้แจง : 1. การให้ข้อมูลสำหรับแบบสอบถามฉบับนี้จะเป็นความลับเฉพาะการใช้ประโยชน์
สำหรับงานวิจัยของมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
2. จงทำเครื่องหมาย ใน ของข้อที่ท่านเลือก กรุณาตอบตามความเป็นจริง

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

- 1) ชาย 2) หญิง

2. สถานภาพ

- 1) โสด 2) สมรส 3) หย่าร้าง 4) อื่น ๆ (ระบุ).....

3. อายุ

- 1) ต่ำกว่า 20 ปี 2) 21-35 ปี
 3) 36-45 ปี 4) 46 ปีขึ้นไป

4. อาชีพ

- 1) นักเรียน / นักศึกษา 2) ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ
 3) อาจารย์ 4) ธุรกิจส่วนตัว
 5) อื่น ๆ (ระบุ).....

5. รายได้

- 1) ต่ำกว่า 5,000 บาท
 2) 5,000-10,000 บาท
 3) 10,001-15,000 บาท
 4) 15,001-20,000 บาท
 5) 20,001 บาทขึ้นไป

6. การศึกษา

- 1) มัธยมศึกษา หรือ ต่ำกว่า
- 2) อนุปริญญา / ปวส.
- 3) ปริญญาตรี
- 4) สูงกว่าปริญญาตรี

ตอนที่ 2 ข้อมูลที่เกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร

1. ท่านรู้จักผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรหรือไม่

- 1) รู้จัก
- 2) ไม่รู้จัก

2. ท่านหาซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรจากสถานที่ใดมากที่สุด

- 1) ห้างสรรพสินค้า
- 2) ตัวแทนจำหน่าย
- 3) ร้านค้าเฉพาะ(ร้านจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพ)
- 4) ซูเปอร์มาร์เก็ต
- 5) อื่นๆ (ระบุ.....)

3. ท่านรู้จักผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรจากสื่อใด

- 1) โทรทัศน์
- 2) วิทยุ
- 3) หนังสือพิมพ์
- 4) แผ่นพับใบปลิว
- 5) อื่นๆ

4. ในการพิจารณาเลือกซื้อเครื่องสำอางสมุนไพรท่านพิจารณาจากสิ่งใดเป็นสำคัญ

- 1) คุณภาพ
- 2) ตราสินค้า
- 3) ราคา
- 4) รูปแบบลักษณะบรรจุภัณฑ์

5. ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรที่ท่านพบเห็นมากที่สุดคืออะไร

- 1) แชมพูและครีมนวด
- 2) สบู่
- 3) น้ำมันนวดสปา
- 4) ยาสีฟัน

ตอนที่ 3 ระดับความคิดเห็นที่ท่านเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในระดับความคิดเห็นที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

รายการ	ระดับความพึงพอใจ				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
ตอนที่ 1 วัดความพึงพอใจด้านบรรจุภัณฑ์					
1. ความสวยงาม					
2. สีสีน					
3. รูปทรง ขนาด					
4. ความแข็งแรงคงทน					
5. ความสะดวกในการขนส่ง					
6. ความทันสมัย					
7. การเก็บรักษา					
8. ความเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์					
ตอนที่ 2 วัดความพึงพอใจด้านตราสินค้า					
1. ความสวยงาม					
2. สะดุดตา					
3. ความชัดเจนของตราสินค้า					
4. ความสะดวกในการติดต่อ					
5. ความเหมาะสมของตราสินค้า					
6. สีสีน					
7. ความคงทน					
8. ความเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม					

ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

“ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี”