

บทที่ 5

สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ธุรกิจหัตถกรรมสาขางานจักสานจังหวัดเชียงใหม่

จากการรวบรวมข้อมูลทั้งการสำรวจลงพื้นที่และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมสาขางานจักสานจังหวัดเชียงใหม่ที่เข้าร่วมในโครงการวิจัย เรื่องการประยุกต์พระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นงานจักสานของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ ซึ่งผู้วิจัยได้เรียบเรียงตามเนื้อหา ดังนี้

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณป้อม บุญธรรม
2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ)
3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมูเซอ (คุณวีระ)
4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มหยาขดบ้านป่าไผ่ (คุณเพ็ญ)
5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มภูมิปัญญาทำจันแดง (ยุพิน)
6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี
7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณพรหม โกนศรี
8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มวัดศรีมาราม (คุณวันนา)
9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย
10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนกลุ่มผู้สูงอายุบ้านหนองบัว (คำ ไกรแก้ว)
11. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมงานจักสาน

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณป้อม บุญธรรม

1.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณป้อม บุญธรรม

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณป้อมทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และสถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

1.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณป้อม บุญธรรม อยู่บ้านเลขที่ 171 หมู่ที่ 9 ตำบลสันทรายน้อย อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 82 ปี จบการศึกษาสูงสุดระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิก

ภายในครอบครัว 2 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ งานจักสาน รายได้เฉลี่ยประมาณ 8,000 บาท ต่อเดือน



ภาพที่ 5.1 คุณป้อม บุญธรรม

1.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณป้อม ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้เริ่มฝึกทำกรงนกเขา ตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตาขายนานมาแล้ว หลังจากปลดราชการทหารแล้วจึงเริ่มมาทำอาชีพนี้อย่างจริงจัง โดยประสบการณ์ทั้งหมดที่ผู้ประกอบการได้รับการสืบทอด ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบการทำกรงนกเขาให้มีรูปแบบสวยงามและเป็นที่ยอมรับในปัจจุบัน

1.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสาน

คุณป้อม ประกอบอาชีพการทำกรงนกเขามาแล้ว 50 ปี โดยใช้สถานที่บ้านของตนเอง ในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการเป็นที่บ้านก็เพราะว่าสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ซึ่งผู้ประกอบการจะใช้พื้นที่หน้าบ้านในการผลิตผลิตภัณฑ์ โดยรอบบ้านก็จะมีการปลูกต้นไม้เพื่อให้เกิดความร่มรื่นให้แก่ผู้อาศัย และผู้ที่มาเยี่ยมชม ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.2



ภาพที่ 5.2 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณป้อม

1.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

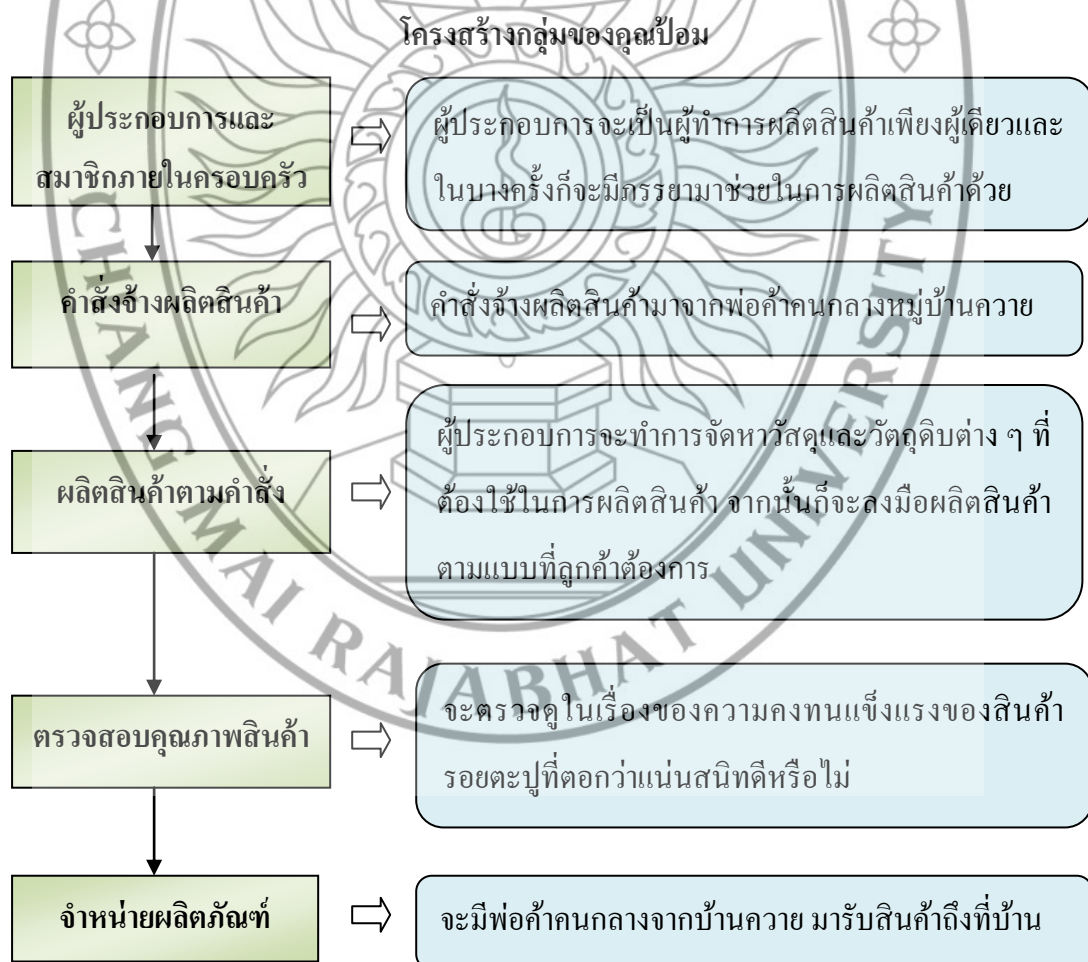
เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณป้อม ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์เพียงผู้เดียว แต่มีภรรยาที่มาช่วยงานในยามว่าง ซึ่งทางคุณป้อมเองได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณป้อม บุญธรรม

ประเภทสมาชิกกลุ่มจักสานคุณป้อม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คุณป้อม)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ (ภรรยา)	1
ตัวแทนจำหน่าย	1
รวม	3

ตารางที่ 5.1 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณป้อม บุญธรรม

ที่มา : ป้อม บุญธรรม, 2553, เมษายน 6



แผนภูมิที่ 5.1 โครงสร้างของกลุ่มจักสานคุณป้อม

จากแผนภูมิที่ 5.1 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของกลุ่มคุณป๋อมนั้น เป็นโครงสร้างที่ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว แต่การช่วยงานของภรรยา หากนำมาผนวกกับโครงสร้างแล้วจะเป็นโครงสร้างแบบครอบครัวที่มีลักษณะในการร้องขอหรือขอความช่วยเหลือช่วยเหลือไม่ใช่ฐานะลูกจ้างทั่วไป

1.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ จะใช้ทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการในการลงทุนทั้งหมด และบางครั้งก็จะนำเงินที่ได้มาจากการขายสินค้ามาหมุนเวียนใช้จ่ายบ้าง

1.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการเอง ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้า เช่น บ้านควาย แต่ไม่มีการส่งเสริมการตลาด ไม่มีการส่งเสริมการขาย ไม่มีการตั้งชื่อร้านและตราสินค้า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าคนกลางจากบ้านควาย โดยซื้อเพื่อนำไปขายต่อ การกำหนดราคาสินค้าผู้ประกอบการจะพิจารณาจากต้นทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้า การจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่าย 1 แห่ง คือ บ้านควาย และมีตัวแทนจำหน่าย จำนวน 1 ราย

1.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว ในการจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการคือ จะจัดหาเองโดยซื้อจากแหล่งใกล้บ้าน วัตถุดิบที่จัดซื้อ คือ หวาย เพราะหาง่าย ราคาถูก ผู้ประกอบการจะคิดค้นออกแบบผลิตภัณฑ์เองทั้งหมด การปฏิบัติงานจะทำตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น. โดยทำงานเพียงผู้เดียวหรือบางครั้งก็มีภรรยามาช่วยทำที่บ้าน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบัน คือ กรงนกเขา (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 12 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่าย ในราคา 100 บาทต่อชิ้น) การผลิตกรงนกเขา วัตถุดิบที่ใช้คือ หวาย ขั้นตอนการผลิต คือ เริ่มแรกผู้ประกอบการจะนำหวายมาตัดให้ได้ขนาดตามที่ต้องการ หลังจากนั้นก็จะทำการสานกรงนกเขาจากแบบพิมพ์และทำการขึ้นซี่กรงนก โดยการตอกตะปูเพื่อให้ซี่กรงนกแน่น และขั้นตอนสุดท้ายคือการทาสี การจัดเก็บวัตถุดิบผู้ประกอบการจะเก็บวางไว้ในบ้าน โดยวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ คือ เก็บไว้ในบ้านและนำมาผึ่งแดดทุกวัน เพื่อป้องกันการอกรรา ส่วนสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วจะนำมาบรรจุใส่ถุง และเก็บไว้ในบ้านเพื่อรอพ่อค้าคนกลางมาซื้อ หรือนำไปแสดงตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ แรงจูงใจในการผลิตสินค้านั้น เพราะต้องการสืบสานภูมิปัญญาทางด้านจักสานให้คนรุ่นหลังได้รู้ถึงคุณค่า และอนุรักษ์ไว้สืบต่อไป ตลอดจนเป็น

มรดกตกทอดมาจากบรรพบุรุษและตัวผู้ประกอบการเอง ก็มีการขึ้นขอบเป็นพิเศษด้วย สำหรับการ
จัดจำหน่ายสินค้านั้น จะมีผู้มาซื้อสินค้าถึงสถานที่ที่ผลิตผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 5.3 ผลิตภัณฑ์ทรงนกเขาคูของคุณป้อม บุญธรรม

1.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

ในการจัดการบริหารจัดการกลุ่ม ไม่มีการจัดการหรือบริหารงาน ไม่มีการประชุม
เนื่องจากบริหารงานเพียงผู้เดียวและผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่าย ส่วนภรรยา
จะช่วยงานคุณป้อมบางครั้งที่มีควรร้องขอเท่านั้น

1.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ
นำสินค้าและผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เท่านั้น ส่วนกลุ่มธุรกิจอื่นยังไม่มี

2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ)

2.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ)

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณบุญเลิศ
ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และ
สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

2.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณบุญเลิศ ด้วงคำ อยู่บ้านเลขที่ 224 หมู่ที่ 4 ตำบลสันทรายหลวง อำเภอสัน
ทราย จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 79 ปี จบการศึกษาสูงสุดระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกภายใน
ครอบครัว 2 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ เย็บผ้า รายได้เฉลี่ยประมาณ 4,000 บาทต่อเดือน
ส่วนรายได้ที่นอกเหนือจากอาชีพหลัก คือ การทำเครื่องสักการะ เฉลี่ยประมาณ 3,000 บาทต่อเดือน



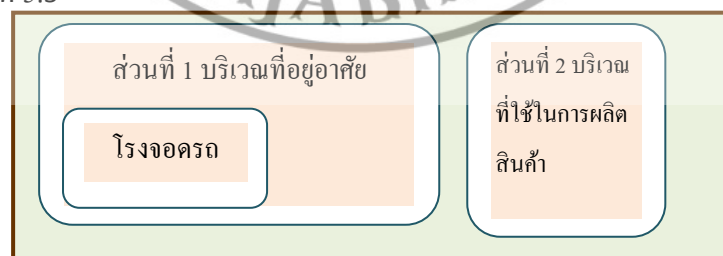
ภาพที่ 5.4 คุณบุญเลิศ ค่วงคำ

2.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณบุญเลิศ ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้เริ่มสนใจในงานจักสานมานานแล้ว แต่มาเริ่มจริงจังเมื่อ 20 ปีก่อนโดยทำการศึกษางานจักสานจากผู้เฒ่าผู้แก่ภายในหมู่บ้าน ด้วยเหตุผลที่ว่าต้องการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คนรุ่นหลังได้เรียนรู้ถึงคุณค่าและอนุรักษ์ไว้สืบต่อกันไป จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา 20 ปีทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบงานจักสานให้มีรูปแบบที่แตกต่างไปจากเดิมเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความละเอียดและความสวยงาม เป็นที่รู้จักและยอมรับของคนในสังคมปัจจุบันมากขึ้น

2.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสาน

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร(บุญเลิศ) ใช้สถานที่บ้านก้านันเป็นสถานที่บริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสาน หมู่ที่ 4 ตำบลสันทรายหลวง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เป็นสถานที่ปฏิบัติงาน สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการเป็นที่บ้านของก้านัน ก็เพราะว่าสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้าและเป็นแหล่งแรงงาน การปฏิบัติงานนั้น จะใช้เวลาว่างจากการทำงานหลักแล้ว ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.5



ภาพที่ 5.5 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณบุญเลิศ

2.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อกล่าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณบุญเลิศ ทำให้ทราบว่า ในการสร้างความสำเร็จให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ) มีการจัดการธุรกิจของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

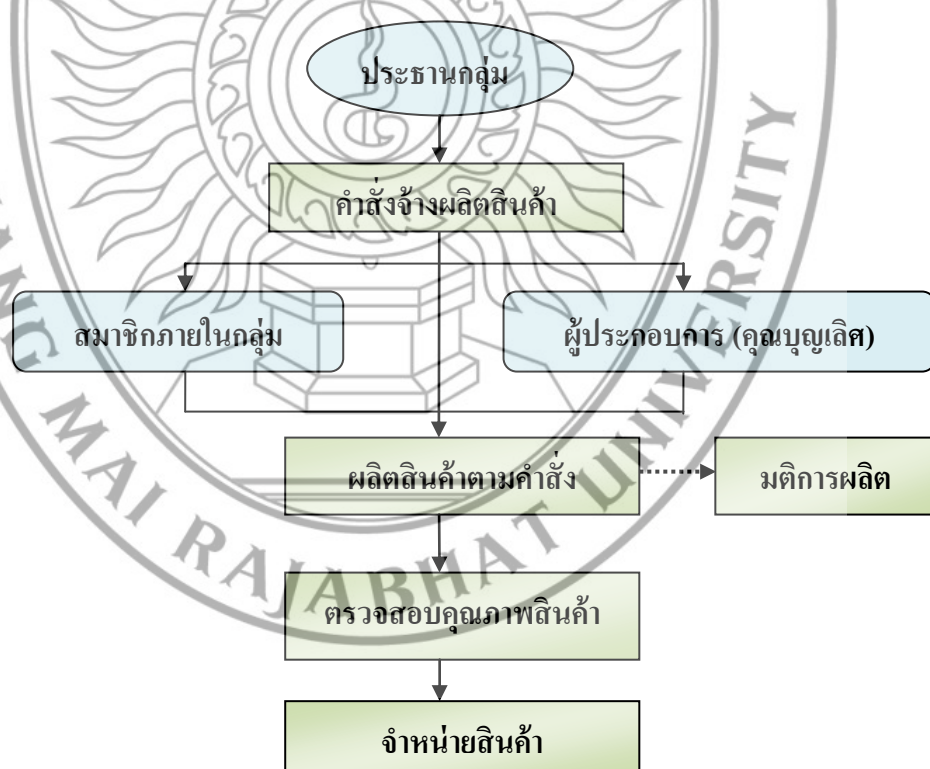
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ)

ประเภทสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ)	1
สมาชิกภายในชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	2
รวม	3

ตารางที่ 5.2 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ)

ที่มา : บุญเลิศ คำคำ, 2553, เมษายน 6

โครงสร้างของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ)



แผนภูมิที่ 5.2 โครงสร้างของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ)

จากแผนภูมิที่ 5.2 จะเห็นว่า โครงสร้างของกลุ่มเป็นแบบง่าย ๆ เหมาะสำหรับ กลุ่มเล็ก ๆ ที่มีระบบการทำงานไม่ซับซ้อน ทำให้การประสานงานภายในกลุ่มนั้นสะดวกและ รวดเร็ว คุณบุญเลิศจะเป็นหนึ่งในสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยโครงสร้างของกลุ่มนั้น จะมี ประธานที่ทำหน้าที่เป็นคนรับคำสั่งการจ้างผลิตสินค้า จากนั้นประธานก็จะแจกงานให้กับสมาชิก ภายในกลุ่ม ซึ่งก่อนที่จะมีการผลิตสินค้านั้น สมาชิกภายในกลุ่มจะมีมติการผลิตที่จะบอกเกี่ยวกับ หน้าที่และความรับผิดชอบของงานที่แต่ละคนได้รับ ในการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบ แก่ลูกค้านั้น จะเป็นหน้าที่ของสมาชิกภายในกลุ่มทุกคนที่ต้องช่วยกันตรวจสอบความเรียบร้อยและ ความสวยงาม ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นจะจำหน่ายให้กับบุคคลทั่วไป โดยลูกค้าจะมารับ ผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่

2.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ ทางกลุ่ม ได้มีการจัดการในด้านเงินทุนโดยการเก็บรวบรวมเงินจากสมาชิกภายในกลุ่มทั้งหมด ซึ่งเงินที่ได้ จากการจำหน่ายสินค้าบางส่วนจะถูกนำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและเก็บไว้ใช้จ่าย ในยามที่ฉุกเฉิน เช่น ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ

2.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการเอง ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและ ผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ แต่ไม่มีการส่งเสริมการตลาดไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะราคาของสินค้าและผลิตภัณฑ์ขายตัวอยู่แล้ว ไม่มีการตั้งชื่อร้านและตราสินค้า เพราะผู้ประกอบการเชื่อว่าสินค้าและผลิตภัณฑ์ของตนเองเป็นที่จดจำของลูกค้าอยู่แล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าทั่วไป ชื่อเพื่อนำไปเป็นประกอบพิธีทางศาสนา การกำหนดราคาสินค้า ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากความยากหรือความละเอียดในการทำสินค้าและผลิตภัณฑ์ ตลอดจน ระยะเวลาที่ใช้ในการทำสินค้าและผลิตภัณฑ์ ส่วนในเรื่องการตรวจสอบสินค้าก่อนจำหน่ายนั้น จะประเมินจากความสวยงามและการจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่าย 1 แห่ง มีร้านค้าเป็นของตนเอง 1 แห่ง

2.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานร่วมกับสมาชิก ภายในกลุ่ม ในการจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการคือ จะจัดหาเองโดยซื้อจากแหล่งใกล้บ้าน หรือ บางทีก็หาตามหมู่บ้านเอง เพราะไม่ต้องเสียเงิน ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะคิดค้น แบบเองทั้งหมด ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้เวลาว่างของตนเองในการปฏิบัติงาน ผลิตภัณฑ์ ที่ผลิตในปัจจุบัน คือ ต้นเทียน ประกอบไปด้วยต้นหมากสุ่ม ต้นหมากเบ็ง ต้นผึ้ง ต้นดอก

(ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 2 วัน ได้จำนวนสินค้า 1 ชุด จำหน่ายในราคา 3,000 บาทต่อชิ้น)ซึ่งในที่นี้ผู้วิจัยขอยกตัวอย่างการทำผลิตภัณฑ์ ดังนี้คือ 1)การผลิตต้นหมากส้ม วัตถุดิบที่ใช้คือผลหมากไม้ไฟ ค้ายหรือปอ ขั้นตอนการผลิตหมากส้มคือ นำผลหมากที่ผ่าซีกแล้วเสียบร้อยด้วยปอหรือค้ายผูกไว้เป็นพวงตากแห้งเก็บไว้ มาปักกลุม โครงไม้ที่ทำเป็นต้นพุ่มไว้แล้ว 2)การผลิตต้นหมากเบ็ง วัตถุดิบที่ใช้คือผลหมากดิบหรือผลหมากสุก ขั้นตอนการผลิตต้นหมากเบ็งคือเริ่มแรกผู้ประกอบการจะคัดเลือกผลหมากดิบหรือผลหมากสุกจำนวน 24 ลูก ผูกติดตรึงโยงไว้กับโครงไม้ที่ได้ขึ้นรูปไว้แล้ว เมื่อผูกผลหมากเสร็จแล้วก็ตกแต่งต้นหมากเบ็งให้สวยงาม 3)การผลิตต้นผึ้ง วัตถุดิบที่ใช้คือ จีผึ้ง หยวกกล้วย มะละกอดิบ ขั้นตอนการผลิต คือ นำจีผึ้งมาปั่นเป็นลูก ๆ หรือสลักเป็นดอกหรือเข้าแบบ โดยใช้ก้นมะละกอดิบที่ปอกเปลือกแล้วจุ่มลงในจีผึ้งที่นำมาละลายก่อนขยำลงในน้ำเย็น ก็จะได้ออกผึ้งหลุดล่อนออกมา แล้วนำไปประดับยังหยวกกล้วยที่ตัดเป็นเสมือนต้นไม้มากลายเป็นต้นผึ้งสวยงาม 4) ต้นดอก วัตถุดิบที่ใช้ คือ ใบตอง ดอกไม้ ตกแต่งคล้ายกับบายศรีทำรูปลักษณะเหมือนกรวย หรือเป็นพุ่ม การจัดเก็บวัตถุดิบและวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ ผู้ประกอบการนั้นจะไม่มี เพราะว่าเป็นใบไม้ถ้าจะผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ถึงจะไปเก็บมาใช้ แรงจูงใจในการผลิตสินค้านั้น เพราะต้องการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คนรุ่นหลังได้รู้ถึงคุณค่าและอนุรักษ์ไว้ ตลอดจนเป็นมรดกตกทอดมาจากบรรพบุรุษและตัวผู้ประกอบการเองก็มีความชื่นชอบเป็นพิเศษด้วย การจำหน่ายสินค้าจะมีผู้มาสั่งซื้อสินค้าถึงที่



ภาพที่ 5.6 การสาธิตงานจักสานของคุณบุญเลิศ ดั่งคำ

2.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

ในด้านการจัดการบริหารจัดการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร (บุญเลิศ) นั้น เป็นระบบที่มีความสัมพันธ์แบบฉันทมิตร ไม่มีช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการกับสมาชิก เพราะเป็นธุรกิจชุมชนที่ใช้แรงงานจากสมาชิกภายในชุมชนเท่านั้น

2.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

เนื่องจากการผลิตผลิตภัณฑ์ภายในกลุ่มเล็ก ๆ จึงไม่มีการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ นำสินค้าและผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เท่านั้น ส่วนกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ ยังไม่มี

3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมูเซอ (คุณวีระ)

3.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมูเซอ (คุณวีระ)

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณวีระทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และสถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

3.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณวีระอยู่บ้านเลขที่ 223 หมู่ที่ 11 ตำบลสันทราย อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 27 ปี เป็นสมาชิกในหมู่บ้านมูเซอ มีสมาชิกภายในครอบครัว 3 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ การจักสานได้เฉลี่ยประมาณ 18,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.7 คุณวีระ

3.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณวีระ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้เรียนรู้งานจักสานมาจากแม่ตั้งแต่สมัยตอนเด็ก ๆ แล้ว ด้วยเหตุผลที่ว่าต้องการสืบสานภูมิปัญญาทางด้านจักสานให้คงอยู่กับชุมชนและให้คนรุ่นหลังได้รู้ถึงคุณค่าและอนุรักษ์ไว้สืบต่อไป จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา 13 ปี ทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบงานจักสานให้มีความหลากหลายมากขึ้น และตอบสนองความต้องการของคนในสังคมมากขึ้นด้วย

3.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน

คุณวีระ ประกอบอาชีพงานจักสานมาแล้ว 13 ปี โดยใช้สถานที่บ้านของตนเอง ในการผลิตผลิตภัณฑ์ บริเวณบ้านของผู้ประกอบการจะมีลักษณะเป็นบ้านชั้นเดียว ยกพื้นสูง โดยผู้ประกอบการจะใช้พื้นที่ตรงข้างล่างบ้านในการทำผลิตภัณฑ์ บริเวณโดยรอบบ้านก็จะร่มรื่น เงียบสงบ แต่ก็มีข้อเสียในการจัดตั้งสถานที่ประกอบการ คือ อยู่ห่างจากตัวเมือง ทำให้ยากแก่การ ค้นหาของพ่อค้าคนกลาง ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.8



ภาพที่ 5.8 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณวีระ

3.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณวีระ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์เพียงผู้เดียวแต่มีภรรยาและแม่ที่มาช่วยงานในยามว่าง ซึ่งมีการจัดการธุรกิจของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมุเซอ (คุณวีระ)

ประเภทสมาชิกกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมุเซอ	จำนวน (คน)	
ผู้ประกอบการ (คุณวีระ)	1	
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	2	
ตัวแทนจำหน่ายสินค้า (พ่อค้าคนกลาง)	2	
รวม	5	

ตารางที่ 5.3 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมุเซอ (คุณวีระ)

ที่มา : วีระ, 2553, เมษายน 6

แม้ผู้ประกอบการจะผลิตและดำเนินการขายแต่เพียงผู้เดียว เนื่องจากภรรยาและแม่ เป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินช่วยในด้านการตลาดในบางส่วน จึงสามารถเขียนเป็นโครงสร้างของกลุ่ม ดังแผนภูมิที่ 5.3 ดังนี้

โครงสร้างของกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมูเซอ (คุณวีระ)



แผนภูมิที่ 5.3 โครงสร้างของกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมูเซอ (คุณวีระ)

จากแผนภูมิที่ 5.3 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของกลุ่มเครื่องจักสานบ้านมุขอนั้น คุณวิระจะเป็นหนึ่งในสมาชิกของเครื่องจักสานบ้านมุขอ โดยโครงสร้างของกลุ่มนั้นจะมีประธานที่ทำหน้าที่เป็นคนรับคำสั่งการจ้างผลิตสินค้า จากนั้นประธานก็จะแจกงานให้กับสมาชิกภายในกลุ่มเท่า ๆ กัน หรือตามความสามารถของแต่ละคน ในส่วนของการปฏิบัติงานของคุณวิระนั้น ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว แต่การช่วยงานของภรรยาและแม่หากนำมาผนวกกับ โครงสร้างจะเป็นโครงสร้างแบบเครือญาติที่มีลักษณะในการร้องขอ หรือช่วยเหลือในฐานะสมาชิกครอบครัว ไม่ใช่ลูกจ้างทั่วไป ทางด้านการตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า นั้น จะเป็นหน้าที่ของผู้ผลิตแต่ละคนที่จะต้องตรวจสอบความเรียบร้อย และความสวยงาม ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้น จะจำหน่ายให้กับบุคคลทั่วไปและพ่อค้าคนกลาง โดยพ่อค้าคนกลางจะมารับผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่ผลิตส่วนลูกค้าทั่วไปนั้น ผู้ผลิตจะนำไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เป็นต้น

3.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ จะใช้ทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการในการลงทุนทั้งหมด โดยเงินที่ได้มาจากการขายสินค้าบางส่วนจะถูกนำมาเก็บไว้ในยามฉุกเฉิน

3.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการเอง ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้า เช่น บ้านลอย งาน OTOP เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี เป็นต้น และยังได้มีการส่งเสริมการตลาดโดยมีการใช้สื่อโฆษณาในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นนิตยสาร ใบปลิว แผ่นพับ ป้ายโฆษณา อินเทอร์เน็ต เป็นต้น ส่วนการส่งเสริมการขายนั้นจะมีการส่งเสริมการขายทั้งผู้บริโภคและพ่อค้าปลีก นั่นคือถ้ามีการสั่งซื้อคราวละมาก ๆ จะมีบริการส่งสินค้าให้ฟรี และมีการตั้งชื่อร้าน เพราะผู้ประกอบการเชื่อว่าสินค้าและผลิตภัณฑ์ของตนเองมีประโยชน์ต่อลูกค้าอยู่แล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าคนกลาง ชื่อเพื่อนำไปขายต่อการกำหนดราคาสินค้า ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากต้นทุน และค่าแรงที่ใช้ในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์

การจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 แห่ง มีร้านค้าเป็นของตนเอง 2 แห่ง มีตัวแทนจำหน่ายจำนวน 2 ราย และการตรวจสอบสินค้าก่อนจำหน่ายนั้นจะประเมินจากความสวยงามและความเรียบร้อย

3.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและการบริหารงานจะบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม การจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการคือ จะจัดหาเองโดยจะซื้อจากประเทศพม่า ประเทศอินโดนีเซีย โดยวัตถุดิบที่จัดซื้อจะมีหวาย และสี ซึ่งจะซื้อคราวละมาก ๆ ใน

การออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการและสมาชิกภายในกลุ่มจะช่วยกันคิดค้นออกแบบผลิตภัณฑ์เองทั้งหมด ในการปฏิบัติงานจะทำงานทั้งวันที่บ้าน ซึ่งบางครั้งจะมีสมาชิกภายในครอบครัวเข้ามาช่วยด้วย ปัจจุบันสินค้าที่ผลิตคือ ตะกร้าหวายสาน (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 1 ชั่วโมงได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 250 บาทต่อชิ้น) การผลิตตะกร้าหวายสาน วัตถุดิบที่ใช้คือหวายและสี ขั้นตอนการผลิต คือ เริ่มแรกผู้ประกอบการจะนำหวายมาแช่น้ำเพื่อให้หวายอ่อนตัว หลังจากนั้นก็จะตัดหวายเพื่อนำมาสานเป็นตะกร้า และเมื่อสานตะกร้าเสร็จแล้วจะย้อมสีตามที่ต้องการ ขั้นตอนสุดท้ายคือการนำเอาตะกร้าที่สานได้เข้าห้องอบด้วยความร้อนเพื่อเพิ่มความแข็งแรงให้กับตัวสินค้าและผลิตภัณฑ์ การจัดเก็บวัตถุดิบและเก็บรักษาวัตถุดิบของผู้ประกอบการจะเก็บวางไว้ในโกดัง ส่วนสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วก็จะเก็บไว้ในโกดังเช่นเดียวกัน เพื่อรอพ่อค้าคนกลางมาซื้อ หรือนำไปแสดงตามงานต่าง ๆ แรงจูงใจในการผลิตสินค้านั้น เพราะต้องการสืบทอดภูมิปัญญาทางด้านจักสานให้คงอยู่คู่กับชุมชนต่อไป ตลอดจนเป็นมรดกตกทอด มาจากบรรพบุรุษ การจำหน่ายสินค้าจะมีพ่อค้าคนกลางมาซื้อถึงที่บ้าน



ภาพที่ 5.9 วัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จักสานของคุณวีระ

3.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

ในการจัดการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน ไม่มีการจัดการหรือบริหารงาน ไม่มีการประชุม เนื่องจากบริหารงานเพียงผู้เดียวและผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่าย ส่วนภรรยาและแม่นั้น จะช่วยงานคุณวีระบางครั้งที่มีการร้องขอให้ช่วยเหลือ

3.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนเกี่ยวกับโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ทางผู้ประกอบการนำสินค้าไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เท่านั้น ส่วนกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ ยังไม่มี

4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มห้วยขตบ้านป่าไผ่ (คุณเพ็ญ)

4.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มห้วยขตบ้านป่าไผ่ (คุณเพ็ญ)

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณเพ็ญ ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และ สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

4.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณเพ็ญ มานิตย์ อยู่อาศัยบ้านเลขที่ 61 หมู่ที่ 4 ตำบลป่าไผ่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 70 ปี รายได้หลักของครอบครัวเฉลี่ยประมาณ 4,000 บาทต่อเดือน ส่วนรายได้ที่นอกเหนือจากอาชีพหลัก คือ งานจักสาน รายได้เฉลี่ยประมาณ 6,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.10 คุณเพ็ญ มานิตย์

4.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณเพ็ญ ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการและสมาชิกในกลุ่ม ได้ตั้งกลุ่มขึ้นมาเพื่อให้ผู้สูงอายุภายในหมู่บ้านได้รวมตัวกันเพื่อทำอาชีพเสริม โดยงานจักสานเป็นงานที่ผู้สูงอายุภายในหมู่บ้านถนัดที่สุด เพราะได้เรียนรู้มาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ และต้องการจะอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นเกี่ยวกับงานหัตถกรรมจักสานให้อยู่คู่กับชุมชนต่อไป และเพื่อสืบทอดให้คนรุ่นหลังซึ่งไม่ว่าจะเป็นเด็กหรือผู้ใหญ่ ได้อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นนี้ไว้สืบต่อ ๆ กันไป

4.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน

กลุ่มหวายขดบ้านป่าไผ่ (คุณเพ็ญ) ใช้สถานที่บ้านของตนเองในการผลิตสินค้า การปฏิบัติงานจะทำงานทั้งวัน สาเหตุที่ใช้สถานที่บ้านในการผลิตสินค้าเพราะสะดวกต่อการจัดเก็บ วัสดุ สามารถใช้พื้นที่ภายในบ้านได้อย่างเต็มที่ ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.11



ภาพที่ 5.11 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณเพ็ญ

4.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อกล่าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณเพ็ญทำให้ทราบว่า วิธีการบริหารงานภายในกลุ่มนั้นย่อมเป็นไปตามที่ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดมีการจัดการในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มอย่างมีกระบวนการ สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

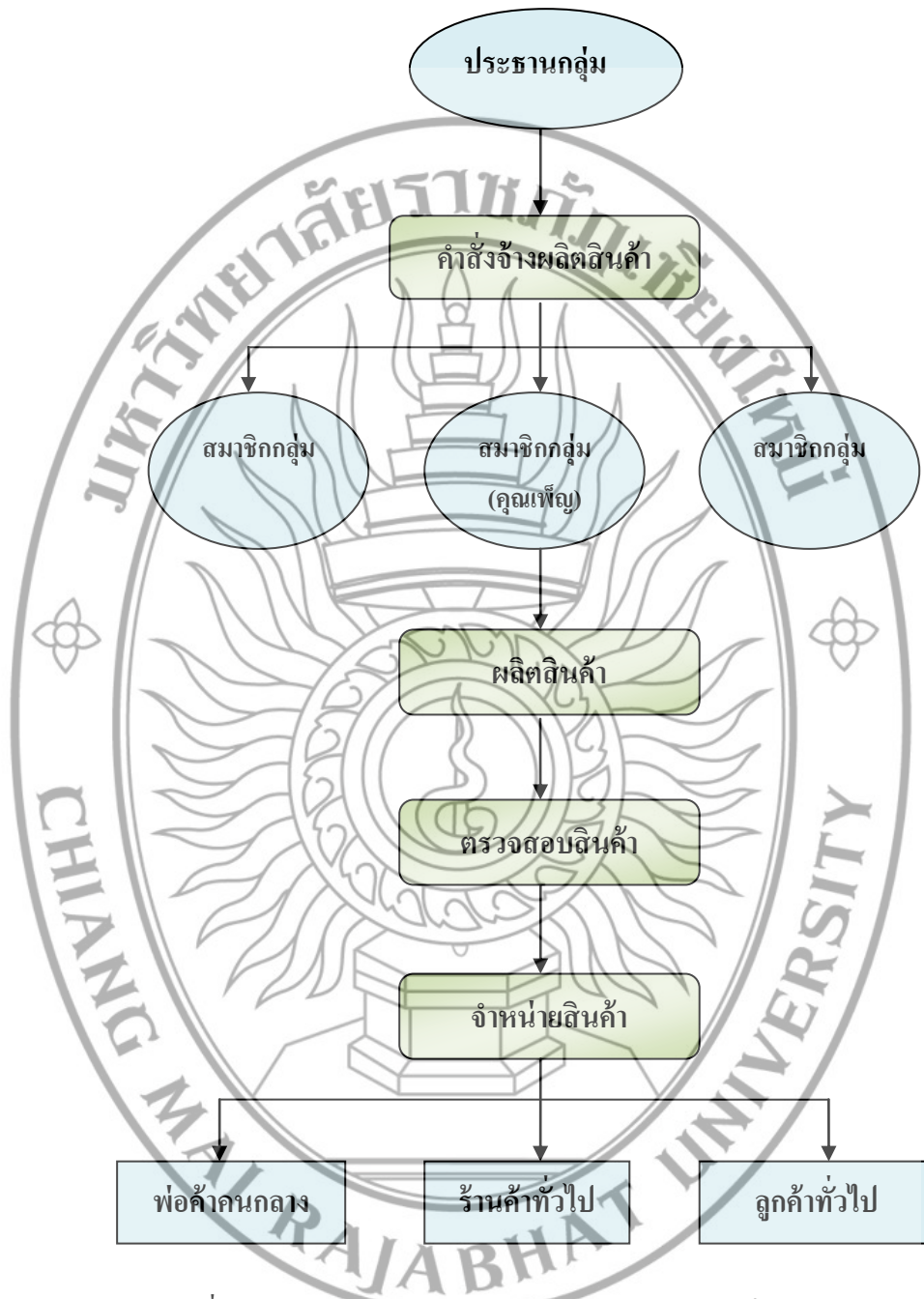
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มกลุ่มหวายขดบ้านป่าไผ่ (คุณเพ็ญ)

ประเภทสมาชิกกลุ่มหวายขดบ้านป่าไผ่	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มหวายขดบ้านป่าไผ่ (คุณเพ็ญ)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	-
สมาชิกภายในชุมชนบ้านป่าไผ่	14
ตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง, ร้านค้า)	3
รวม	18

ตารางที่ 5.4 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มหวายขดบ้านป่าไผ่ (คุณเพ็ญ)

ที่มา : เพ็ญ มานิตย์, 2553, เมษายน 6

โครงสร้างของกลุ่มห่วยชดบ้านป่าไฟ (คุณเพ็ญ)



แผนภูมิที่ 5.4 โครงสร้างของกลุ่มห่วยชดบ้านป่าไฟ (คุณเพ็ญ)

จากแผนภูมิที่ 5.4 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของกลุ่มห่วยชดบ้านป่าไฟนั้น ความสัมพันธ์ของสมาชิกภายในกลุ่มห่วยชดบ้านป่าไฟนั้น มีความเท่าเทียม เสมอภาคกัน ทำให้ การประสานงานภายในกลุ่มนั้นสะดวกและรวดเร็วขึ้น คุณเพ็ญจะเป็นหนึ่งในสมาชิกของกลุ่มห่วยชดบ้านป่าไฟ โดยโครงสร้างของกลุ่มนั้นจะมีประธานที่ทำหน้าที่เป็นคนรับคำสั่งการจ้งผลิตสินค้า

ซึ่งคนที่เป็นผู้ว่าจ้างคือ คาบตำรวจลวย เมื่อได้รับคำสั่งว่าจ้างมาแล้วประธานก็จะแจกงานในการผลิตสินค้าให้กับสมาชิกภายในกลุ่มเท่า ๆ กัน ส่วนทางด้านการตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า นั้น ผู้ผลิตแต่ละคนจะตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้าเป็นหลัก ซึ่งในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง บุคคลทั่วไป และร้านค้าทั่วไปแล้ว ๆ หมู่บ้านโดยพ่อค้าคนกลางจะมารับผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่ผลิต

4.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

เงินลงทุนมาจากการรวบรวมเงินของสมาชิกภายในกลุ่ม แล้วนำมาบริหารร่วมกัน เงินที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าจะนำมาหมุนเวียนในครั้งต่อไป โดยเก็บเงินไว้ส่วนหนึ่งสำหรับฉุกเฉิน เนื่องจากสภาพทางเศรษฐกิจไม่แน่นอนในปัจจุบัน (ผู้ประกอบการไม่ได้แจ้งถึงข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนเงินด้านการลงทุน)

4.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้า เช่น งานแสดงสินค้าพื้นเมืองและยังไม่มีมีการส่งเสริมการตลาด ไม่มีการส่งเสริมการขาย การตั้งชื่อร้านและตราสินค้าจะตั้งตามชื่อของกลุ่ม ส่วนการส่งเสริมการขายนั้นจะขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ในราคาส่งลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าคนกลางซื้อเพื่อนำไปขายต่อ การกำหนดราคาสินค้าผู้ประกอบการจะพิจารณาจากต้นทุนในการทำสินค้าและผลิตภัณฑ์ การจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายและฝากจำหน่ายตามร้านค้า และการตรวจสอบสินค้าก่อนจำหน่ายนั้นจะประเมินจากความเรียบร้อย

4.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม ในการจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการคือ รับมาจากผู้ว่าจ้าง คือ คาบตำรวจลวย ซึ่งจะมีการเก็บต้นทุนวัตถุดิบไว้ตลอด การออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะผลิตตามแบบของผู้ว่าจ้าง ในการปฏิบัติงานจะทำงานตั้งแต่เวลา 08.00-17.00 น.ที่บ้าน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบัน คือ 1) หวายไผ่ขด(ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 45 นาที ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 100 บาทต่อชิ้น)การผลิตหวายไผ่ขด วัตถุดิบที่ใช้คือต้นไผ่และกาว ขั้นตอนการผลิต คือ เริ่มแรกผู้ประกอบการจะเลาะไม้ไผ่ หลังจากนั้นก็จะนำเอาไม้ไผ่ที่เลาะไปแช่น้ำให้อ่อนก่อน แล้วจึงนำกาวมาติดให้เป็นรูปร่างที่ต้องการ 2) กระติบข้าวเหนียว(ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 30 นาที ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 40 บาทต่อชิ้น) การผลิตกระติบข้าวเหนียว วัตถุดิบที่ใช้ คือ ใบลาน ขั้นตอนการผลิต คือ เลือกใบตาลที่ไม่แก่หรืออ่อนจนเกินไป นำมาฝึงลมไว้ได้ถุนบ้านให้แห้ง แล้วฉีกหรือแหกเอาก้านตรงกลางออก ความกว้างเลือกตามขนาดของกล่องข้าวที่จะสาน นำใบตาลที่

ได้มาเรียงซ้อนกันเป็นคู่ ๆ แล้วสานลายทานเป็น 2 ชั้น เริ่มจากก้นแล้วสานเฉียงขึ้นไปจนถึงปากแล้วพับใบตาลที่เหลือเก็บชายไว้ที่ตัวของกล่อ่ง ส่วนฝาปิดก็สานอย่างเดียวกันแต่ให้กว้างกว่าตัวเพื่อจะได้สวมลงไปได้ การจัดเก็บวัตถุดิบและวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ ผู้ประกอบการจะเก็บใส่ถุงไว้ภายในบ้าน โดยเก็บให้พ้นจากพวกแมลงที่จะมากัดและกินค่า แรงจูงใจในการผลิตสินค้านั้นเพราะต้องการสืบสานภูมิปัญญาทางด้านจักสานให้คนรุ่นหลัง ได้รู้ถึงคุณค่าและอนุรักษ์ไว้สืบต่อไป ตลอดจนเป็นรายได้เสริมให้กับผู้สูงอายุในชุมชนด้วย การจำหน่ายสินค้าจะมีผู้มาซื้อสินค้าถึงที่หรือไม่สมาชิกในกลุ่มก็จะนำไปฝากขายตามร้านค้า



ภาพที่ 5.12 ผลิตภัณฑ์กลุ่มหวายขดบ้านป่าไผ่ ของคุณเพ็ญ มานิตย์

4.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

เนื่องจากการรวมกลุ่มของสมาชิกภายในชุมชนเดียวกัน ดังนั้นในการบริหารจัดการของทางกลุ่มในแง่ทางพฤติกรรมศาสตร์นั้น ไม่มีช่องว่างระหว่างสมาชิกด้วยกัน เนื่องจากทุกคนภายในกลุ่มสามารถนำเสนอแนวคิดและยอมรับความคิดเห็นร่วมกัน

4.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่มักจะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนเกี่ยวกับโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ทางผู้ประกอบการนำสินค้าไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เท่านั้น ส่วนกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ ยังไม่มี

5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน)

5.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน)

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณยุพินทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และสถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

5.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณยุพิน เจริญจันทร์ อยู่บ้านเลขที่ 22/1 หมู่ที่ 2 ตำบลท่าศาลา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 50 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ ทำไม้ไผ่บด รายได้เฉลี่ยประมาณ 10,000 บาท ต่อเดือน



ภาพที่ 5.13 คุณยุพิน เจริญจันทร์

5.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณยุพินทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้เริ่มเรียนรู้งานจักสานมาจากคุณยายและคุณแม่ เมื่อ 30 ปีก่อน ด้วยเหตุผลที่ว่าอยากจะสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้อยู่คู่กับท้องถิ่นสืบต่อไป ประกอบกับความชื่นชอบส่วนตัวด้วย จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบที่แตกต่างไปจากเดิม ทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถนำไปตกแต่งยังสถานที่ต่าง ๆ ได้มากขึ้นกว่าเดิม ไม่ว่าจะเป็นบ้าน โรงแรม รีสอร์ท หรือแม้แต่สถานที่ราชการต่าง ๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้นเป็นที่ยอมรับของท้องถิ่นมากขึ้น และผู้คนในสังคมสนใจที่จะซื้อไปใช้งานมากขึ้นอีกด้วย

5.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน

กลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน) ประกอบอาชีพการทำงานจักสานมาแล้ว 30 ปี โดยใช้สถานที่บ้านของตนเองในการผลิตสินค้า สาเหตุที่ตั้งสถานที่ผลิตสินค้าที่บ้าน ก็เพราะว่าสะดวกในการจัดสรรวัตถุดิบ แต่มีข้อเสียในการตั้งสถานที่ผลิตสินค้าคือ เนื้อที่ภายในบริเวณบ้านแคบซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.14



ภาพที่ 5.14 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณยุพิน

5.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณยุพิน ทำให้ทราบว่าในการทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงนั้น มีการบริหารงานดังนี้

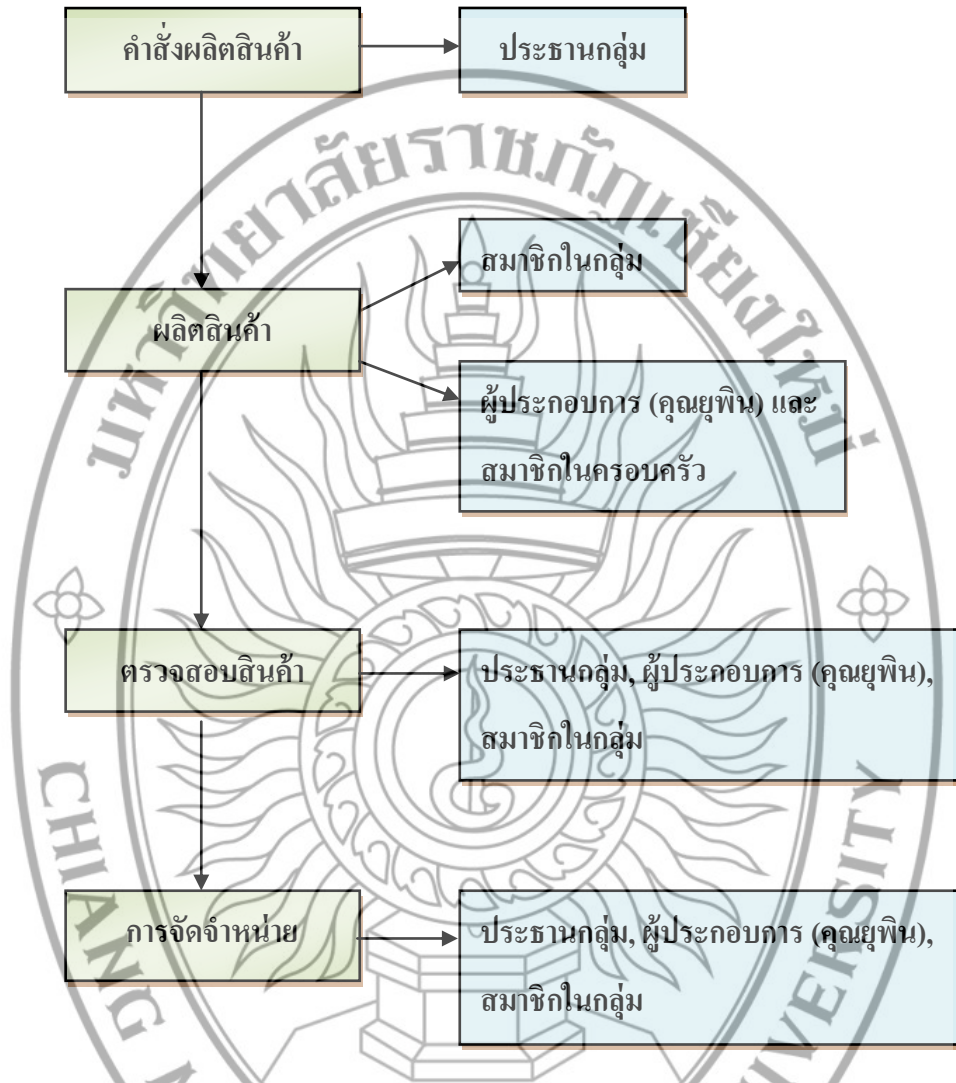
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน)

ประเภทสมาชิกกลุ่มจักสานคุณป้อม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชน	28
รวม	30

ตารางที่ 5.5 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน)

ที่มา : ยุพิน เจริญจันทร์, 2553, เมษายน 9

โครงสร้างของกลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน)



แผนภูมิที่ 5.5 โครงสร้างของกลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน)

จากแผนภูมิที่ 5.5 จะเห็นว่าโครงสร้างของกลุ่มภูมิปัญญาทำขันแดง จะมีการจัดแรงงานตามจำนวนของสมาชิกภายในกลุ่ม โดยระบบการทำงานไม่ซับซ้อน สมาชิกภายในกลุ่มเป็นกลุ่มที่คุ้นเคยกันอยู่ทำให้การประสานงานภายในกลุ่มนั้นสะดวกและรวดเร็วขึ้น หากนำมาผนวกกับโครงสร้างให้เป็นโครงสร้างแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน โดยประธานกลุ่มจะทำหน้าที่คือรับคำสั่งการผลิตสินค้า ตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่าย ส่วนผู้ประกอบการ (คุณยุพิน) และสมาชิกภายในกลุ่มจะทำหน้าที่ในการผลิตสินค้า ตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่ายสินค้า

5.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ โดยเงินลงทุนมาจากการรวบรวมเงินของสมาชิกภายในกลุ่มแล้วนำมาบริหารร่วมกัน เงินที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าจะนำมาหมุนเวียนในครั้งต่อไป และทางกลุ่มไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ

5.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ แต่ไม่มีการส่งเสริมการตลาด ส่วนในเรื่องของการส่งเสริมการขายนั้นจะทำการส่งเสริมการขายให้กับผู้บริโภครวมและผู้ค้าปลีกคือถ้ามีการสั่งซื้อสินค้าคราวละมาก ๆ ก็จะลดราคาให้กับลูกค้า ไม่มีการตั้งชื่อร้านและตราสินค้า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทส่งออกและโรงแรม ซื้อเพื่อนำไปใช้งานหรือนำไปตั้งโชว์ตามสถานที่ต่าง ๆ การกำหนดราคาสินค้า ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากความยากในการทำสินค้าและผลิตภัณฑ์ ตลอดจนระยะเวลาที่ใช้ในการทำสินค้าและผลิตภัณฑ์ ส่วนในเรื่องการตรวจสอบสินค้าก่อนจำหน่ายนั้นจะประเมินจากความเรียบร้อย ส่วนทางด้านการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่าย 1 แห่ง มีร้านค้าเป็นของตนเอง 1 แห่ง

5.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม ในการจัดทำวัตถุดิบของผู้ประกอบการคือ จะจัดหาเองโดยซื้อจากตลาด วัตถุดิบที่จัดซื้อคือ กาว สี ไม้ โดยจะซื้อไว้คราวละมาก ๆ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะคิดค้นแบบเองทั้งหมดและออกแบบโดยได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบัน คือ 1) ชันน้ำพานรอง (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 อาทิตย์ ได้จำนวนสินค้า 1 ชัน จำหน่ายในราคา 480 บาทต่อชัน) 2) โคมไฟ (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 อาทิตย์ ได้จำนวนสินค้า 1 ชัน จำหน่ายในราคา 600 บาทต่อชัน) 3) ชันโตก (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 อาทิตย์ ได้จำนวนสินค้า 1 ชัน จำหน่ายในราคา 1,000 บาทต่อชัน) ซึ่งการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ชันนี้ วัตถุดิบที่ใช้คือ กาว สี ไม้ไฟ โดยมีขั้นตอนการผลิตที่คล้าย ๆ กันคือเริ่มแรกผู้ประกอบการจะผ่าไม้ไฟแล้วนำมาเหลาให้ผิวเรียบก่อน หลังจากนั้นก็จะนำไม้ไฟที่เหลาแล้วนั้นมาขึ้นรูป โดยจะใช้กาวช่วยในการขึ้นรูปเมื่อขึ้นรูปผลิตภัณฑ์เสร็จแล้วก็จะรอให้กาวแห้งก่อน แล้วจึงค่อยทาสี ขั้นตอนสุดท้ายคือตกแต่งผลิตภัณฑ์ให้สวยงาม การจัดเก็บวัตถุดิบนั้นผู้ประกอบการจะเก็บไว้ภายในบ้านและวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบคือ จะนำมาตากแดดไว้ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จแล้วก็จะเก็บใส่ถุงเพื่อป้องกันฝุ่นเกาะ แรงงูจในการผลิตสินค้านั้น เพราะต้องการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น ตลอดจนเป็นมรดกตกทอดมาจากบรรพบุรุษ การจำหน่ายสินค้าจะมีผู้มาสั่งซื้อสินค้าถึงที่



ภาพที่ 5.15 ผลิตภัณฑ์ของคุณยุพิน เจริญจันทร์

5.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

ในด้านการจัดการบริหารจัดการกลุ่มภูมิปัญญา ทำขันแดง (ยุพิน) นั้นเป็นระบบที่ไม่มีช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการกับสมาชิก มีความสัมพันธ์แบบฉันท์มิตร

5.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ นำสินค้าและผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เท่านั้น

* สำหรับคุณยุพิน เจริญจันทร์นั้น นอกจากจะมีการประกอบอาชีพในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานแล้ว ก็ยังได้มีการนำผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานที่ผลิตออกมานั้นมาทำการลงรักเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ด้วย

6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี

6.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณเสาวลักษณ์ ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และสถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

6.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

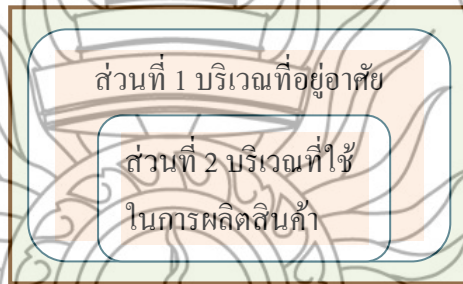
คุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 151/2 หมู่ที่ 6 ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพศหญิง อายุ 54 ปี จบการศึกษาระดับอนุปริญญา-พยาบาลศาสตร มีสมาชิกในครอบครัว 6 คน มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 150,000 บาทต่อเดือนและมีรายได้นอกเหนือจากรายได้หลัก คือ ผลิตต่างหูไม้ไผ่ประมาณ 25,000 บาทต่อเดือน

6.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณเสาวลักษณ์ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้เริ่มผลิต เริ่มกลัดมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2508 และหยุดทำเมื่อปี พ.ศ. 2520 จากนั้นก็เริ่มทำต่างหูไม้ไผ่มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 และทำมาถึงปัจจุบันจากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้จินตนาการของตนเองมาผสมผสานเทคนิคการจักสานผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงาม และเป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป

6.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้านั้นก็ตั้งอยู่ที่บ้านของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานที่ผลิตสินค้าที่บ้านนั้นก็เพราะสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.16



ภาพที่ 5.16 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณเสาวลักษณ์

6.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณเสาวลักษณ์ ทำให้ทราบว่า ในการสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจนั้น มีการจัดการในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มอย่างมีระบบให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

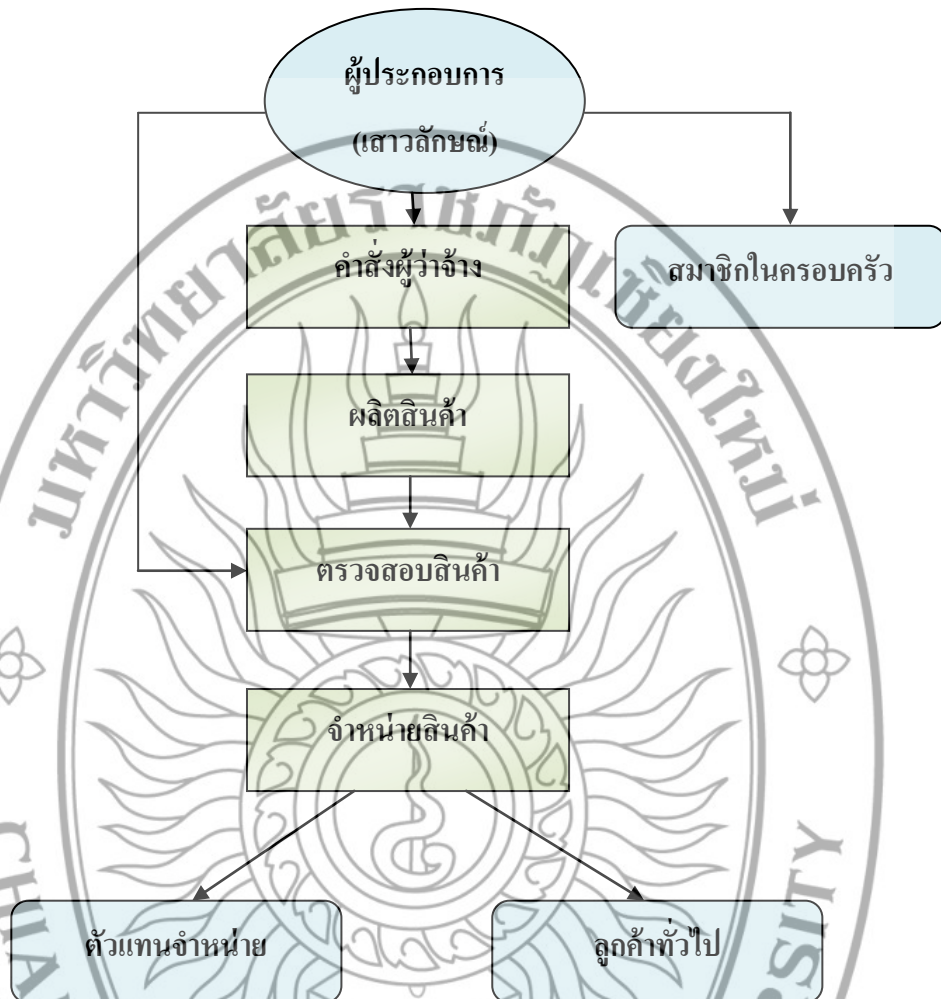
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี

ประเภทสมาชิกกลุ่มจักสานเสาวลักษณ์	จำนวน (คน)	
ผู้ประกอบการ (เสาวลักษณ์)	1	
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1	
ตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง)	3	
รวม	5	

ตารางที่ 5.6 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี

ที่มา : เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี, 2553, เมษายน 9

โครงสร้างภายในกลุ่มของคุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี



แผนภูมิที่ 5.6 โครงสร้างภายในกลุ่มของคุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี

จากแผนภูมิที่ 5.6 จะเห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มจะเป็นแบบอุตสาหกรรมภายในครอบครัว ที่ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว แต่จะได้รับการช่วยเหลือจากคนในครอบครัว โดยผู้ประกอบการจะเป็นผู้รับคำสั่งทำสินค้าและสมาชิกภายในครอบครัวจะช่วยกันผลิตสินค้านั้นกับผู้ประกอบการ ในด้านการตรวจสอบคุณภาพสินค้านั้นจะเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการ โดยการตรวจสอบนั้นจะดูจากความประณีตและขนาดของสินค้า ทางด้านการจัดจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการจะจำหน่ายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง) และลูกค้าทั่วไป ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ

6.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ จะใช้ทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการในการลงทุนทั้งหมด โดยเงินที่ได้มาจากการขายสินค้าบางส่วนจะถูกนำมาใช้ไว้ในยามฉุกเฉิน

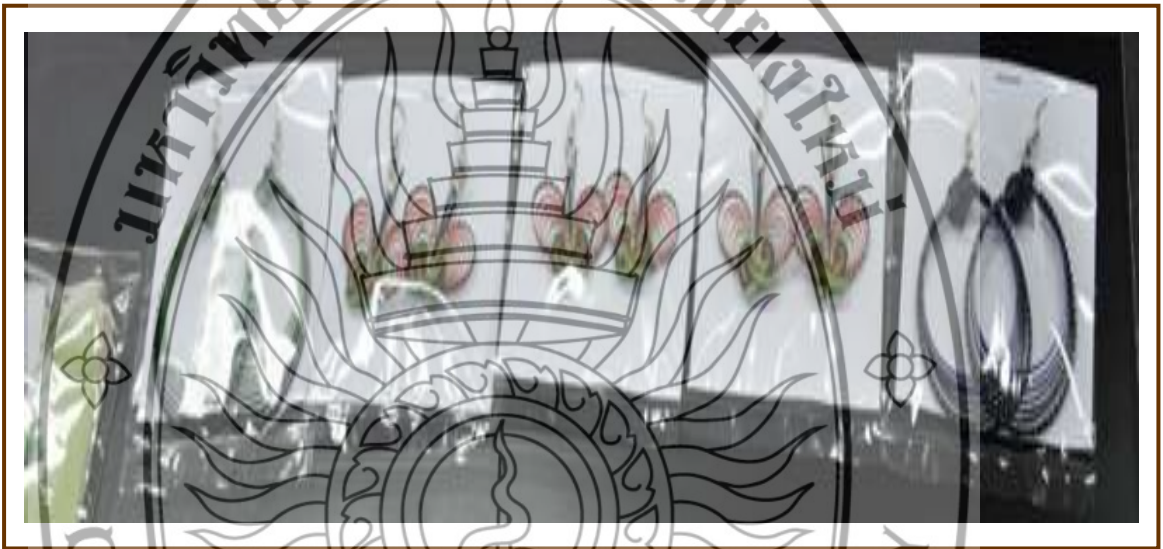
6.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการเอง กิจกรรมของผู้ประกอบการ มีสมาชิก 2 คน และเป็นสมาชิกในครอบครัวทั้งหมด ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ในการผลิตนั้นผู้ประกอบการจะผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ไม่มีตราสินค้า แต่จะตั้งชื่อตามเจ้าของ ในการตรวจสอบสินค้านั้นก็จะไม่มีอะไรน่าเป็นห่วงเพราะผลิตสินค้าเองทุกขั้นตอน จึงไม่ค่อยมีความบกพร่อง ลูกค้านั้นส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลทั่วไป ชื้อไปเพื่อส่งออกต่างประเทศและก็จะซื้อไปใส่เองบ้าง ในเรื่องของการกำหนดราคาสินค้านั้นผู้ประกอบการจะกำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า ความต้องการของตลาด กำลังซื้อของลูกค้าและคุณภาพสินค้า แต่ราคาที่กำหนดนั้นยังไม่ได้คิดค่าขนส่งรวมเข้าไปปัจจุบันผู้ประกอบการได้จัดจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายจำนวน 2-3 คนเพราะตัวแทนจำหน่ายจะจำหน่ายและกระจายสินค้าได้ดีกว่าผู้ประกอบการเอง สามารถให้ข้อมูลข่าวสารและแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารได้รวดเร็วกว่าผู้ประกอบการเองและผู้ประกอบการก็ขาดทรัพยากรและบุคลากรในการดำเนินการขายตรงแก่ลูกค้า ส่วนในเรื่องการแบ่งรายได้ให้ตัวแทนจำหน่ายนั้นผู้ประกอบการจะจำหน่ายในราคาส่งแล้วให้ตัวแทนจำหน่ายบวกกำไรเอง ส่วนการขนส่งนั้น ตัวแทนจำหน่ายจะมารับเอง

6.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว ในการจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการคือ จะจัดหาเองโดยซื้อจากตลาด การซื้อนั้นจะซื้อคราวละมาก ๆ ส่วนเกณฑ์ในการเลือกซื้อก็จะไม่มีอะไรยุ่งยากเพราะค่อนข้างตายตัวมีขายตามท้องตลาดทั่วไป ในการออกแบบนั้นผู้ประกอบการจะออกแบบเองทั้งหมด และบางครั้งผู้ว่าจ้างก็จะออกแบบมาให้บ้าง ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้ระยะเวลาในการทำงานตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น. ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบันคือต่างหูไม้ไผ่ วัตถุดิบที่ใช้ คือ ไม้สีสุก ขั้นตอนการผลิต คือ เริ่มแรกผู้ประกอบการจะนำไม้สีสุกอายุประมาณ 1 ปีนำมาตัดขั้วทิ้ง แล้วนำมาขูดผิวออก และนำส่วนผิวมาเข้าเครื่องเหลาให้ได้ขนาดประมาณ 1 – 2 มิลลิเมตร จากนั้นก็นำมาจักเป็นเส้นเล็ก ๆ แล้วนำมาเข้าเครื่องเหลาอีกทีให้ได้ขนาดเท่า ๆ กันและไม้ไผ่ที่ได้มาข้อมสี่เสร็จแล้วตากให้แห้ง จากนั้นก็นำมาถักเป็นรูปต่าง ๆ ทาแล็คเกอร์ให้ขึ้นเงาทั้งไว้ให้แห้งจากนั้นก็นำมาติด

ห้วงต่างหู การใช้เวลา 1 วันต่อต่างหูประมาณ 35 – 50 คู่ จะจำหน่ายในราคา 35 บาทต่อคู่ ส่วนในเรื่องของการจัดเก็บวัตถุดิบและวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ ผู้ประกอบการจะเก็บไว้ให้มีดซิด ไม่มีความชื้นและไม่ตากแดด ส่วนมาตรฐานการผลิตนั้นก็จะเน้นความประณีต มีขนาดพอดีและสวยงาม มีความละเอียดของตัวผลิตภัณฑ์ ไม่มีความบกพร่อง เมื่อผลิตเสร็จแล้วก็จะเก็บสินค้าไว้ในกล่องเพื่อป้องกันฝุ่นละอองเกาะจับสินค้า แรงจูงใจในการผลิตสินค้านั้น เพราะตัวผู้ประกอบการเองมีความชื่นชอบโดยส่วนตัวอยู่แล้ว การจำหน่ายสินค้าจะมีผู้มาสั่งซื้อสินค้าถึงที่



ภาพที่ 5.17 ผลิตภัณฑ์ต่างหูไม้ไผ่ของคุณสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี

6.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

ในการจัดการบริหารจัดการกลุ่ม ไม่มีการจัดการหรือบริหารงานไม่มีการประชุม เนื่องจากบริหารงานเพียงผู้เดียวและผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่าย

6.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ นำสินค้าและผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เท่านั้น ส่วนกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ ยังไม่มี

7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณพรหม โจนศรี

7.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณพรหม โจนศรี

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณพรหม ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และสถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

7.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณพรหม โจนศรี อยู่บ้านเลขที่ 16 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหอย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 80 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 สมาชิกภายในครอบครัวมีจำนวนทั้งหมด 4 คน รายได้หลักของครอบครัวมาจากบุตรสาว โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 บาท มีรายได้ที่นอกเหนือจากอาชีพหลัก คือ ช่างตัดผม มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 800-1,200 บาท และสานตะกร้า มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 300-400 บาท

7.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณพรหม ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้เริ่มผลิตเสื่อแห้งเมื่อเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2520 และจะผลิตสินค้าปีเว้นปี ส่วนตะกร้า เริ่มผลิตเมื่อเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2551 และทำต่อเนื่องมาถึงปัจจุบัน จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้จินตนาการของตนเองมาผสมผสานเทคนิคการจักสานผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงาม และสามารถใช้งานได้จริง ตรงกับความต้องการของลูกค้า

7.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้านั้นก็จะตั้งอยู่ที่บ้านของผู้ประกอบการเอง คือ ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 16 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหอย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการที่บ้าน เพราะไม่ต้องเสียค่าเช่า สะดวกในการจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.18



ภาพที่ 5.18 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณพรหม

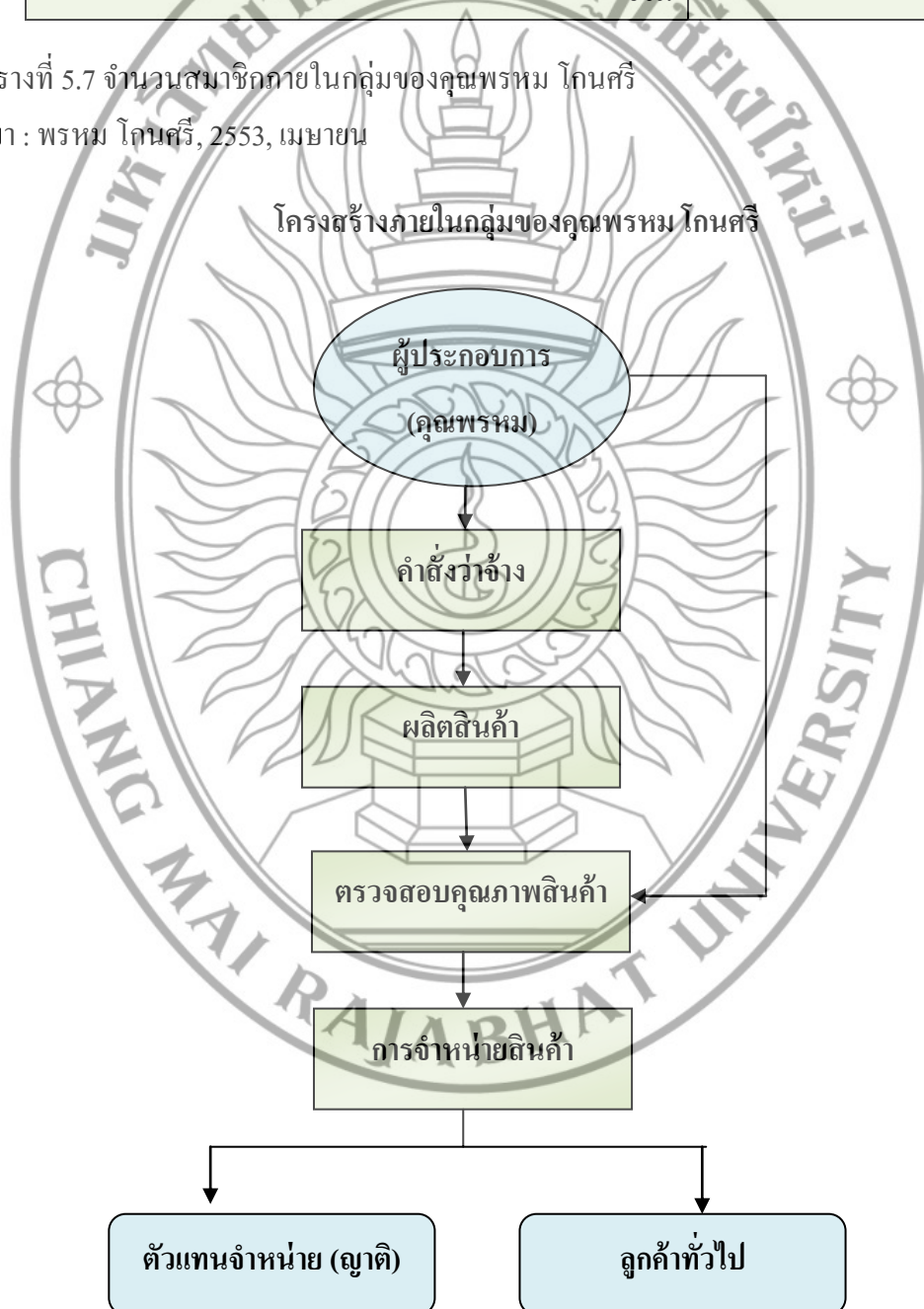
7.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณพรหม ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์เพียงผู้เดียว ในการสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจนั้น มีการจัดการธุรกิจของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณพรหม โกนศรี

ประเภทสมาชิกกลุ่มจักสานคุณพรหม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (พรหม)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	-
ตัวแทนจำหน่าย	1
รวม	2

ตารางที่ 5.7 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณพรหม โกนศรี
ที่มา : พรหม โกนศรี, 2553, เมษายน



แผนภูมิที่ 5.7 โครงสร้างภายในกลุ่มของคุณพรหม โกนศรี

จากแผนภูมิที่ 5.7 จะเห็นว่าโครงสร้างของคุณพรหม จะเป็นระบบการทำงานที่ไม่ซับซ้อน เพราะผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเอง

7.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ จะใช้เงินที่ได้มาจากการขายสินค้ามาหมุนเวียนในการผลิตสินค้าและเงินบางส่วนจะถูกนำมาใช้ไว้ในยามฉุกเฉิน ตลอดจนไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ

7.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการเอง มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้า ในการผลิตนั้นผู้ประกอบการจะผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ไม่มีการตั้งชื่อร้านและตราสินค้า เพราะผู้ประกอบการมีความเชื่อว่าลูกค้าที่มาซื้อสินค้า มีการแนะนำสินค้าปากต่อปาก ในการตรวจสอบสินค้านั้นไม่ค่อยมีความบกพร่อง เพราะผู้ประกอบการผลิตสินค้าเองทุกขั้นตอน ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลทั่วไป ซื้อไปเพื่อใช้งานในเรื่องของการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะกำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้ากำลังซื้อของลูกค้าและคุณภาพสินค้า แต่ราคาที่กำหนดนั้น ยังไม่ได้คิดค่าขนส่งรวมเข้าไปด้วย ปัจจุบันผู้ประกอบการได้จัดจำหน่ายสินค้าผ่านญาติและร้านค้าของตนเอง

7.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานเพียงผู้เดียว ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการได้มีการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตเองโดยซื้อจาก ตลาดหนองหอย วัตถุดิบที่จัดซื้อ เช่น ลวดเบ็ด ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้นผู้ประกอบการได้ออกแบบ โดยได้ขอเสนอแนะจากผู้ว่าจ้างและมีการคิดค้นแบบเองทั้งหมดการทำงานจะทำในเวลาว่าง โดยทำงานเพียงผู้เดียว ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบัน คือ 1) เสื่อแห้ง วัตถุดิบที่ใช้ ดั้งแห้ง ขั้นตอนการผลิต คือ ขึ้นแรก เลือกต้นแห้งที่แก่เต็มที่ จากนั้นนำไปผ่าแล้วเอาเผือกให้ให้หมด การผ่าจะผ่าเป็นแนวยาว 1 ต้น ผ่า 4 ส่วน (ถ้าเล่มใหญ่ผ่า 3 ส่วน) ขึ้นต่อมานำไปเหลาด้วยมีดให้เรียบเนียนอีกครั้ง ขั้นที่สาม นำไปผึ่งแดดจนแห้ง จากนั้นนำแห้งที่แห้งแล้วมาสายให้เป็นลาย 2 (ยก 2 ข้าม 2) เริ่มต้นใช้ 5-7 เส้น ขั้นสุดท้ายก็จะทำการเก็บชายแห้งที่สานลงมาให้เรียบร้อยและให้เกิดความสวยงาม ราคาสินค้า ผืนใหญ่ จำหน่าย 300-500 บาท ผืนเล็ก จำหน่าย 150-200 บาท ผลิตสินค้าได้ 10-20 ผืนต่อปีเท่านั้นขึ้นกับกับจำนวนของแห้ง ใช้ระยะเวลาในการทำทั้งหมด 4-5 วัน 2) ตะกร้า ผลิตจากเชือกที่ใช้มัดของ มีขั้นตอนดังนี้ ขึ้นแรกจะทำการขึ้นรูปโดยใช้พลาสติก 12 เส้น (ขนาดเล็ก) สานเป็นลายตาล (แบบธรรมดา) คือ ยกเส้นข้ามเส้น เมื่อได้ขนาดที่เหมาะสมให้ใช้ขนาดพลาสติกขนาดใหญ่สานทำขอบตะกร้า เพื่อเพิ่มความแข็งแรง ราคาสินค้า 25 บาท ผลิตสินค้า

ได้ 2 ใบ ใช้ระยะเวลาในการทำทั้งหมด 1 วัน แหล่งจำหน่ายสินค้า จะมีลูกค้ามาซื้อที่บ้าน และมีการฝากญาติจำหน่าย ส่วนมาตรฐานการผลิตนั้นก็จะเน้นความประณีต เรียบร้อยและสวยงาม ส่วนในเรื่องของการจัดเก็บวัตถุดิบและวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ ผู้ประกอบการจะเก็บไว้ภายในบ้านที่ไม่มี ความชื้น เมื่อผลิตเสร็จแล้วก็จะเก็บสินค้าไว้ในถุงเพื่อป้องกันฝุ่นละอองเกาะจับสินค้า แรงจูงใจ ในการผลิตสินค้านั้น เพราะตัวผู้ประกอบการเองมีความชื่นชอบโดยส่วนตัวอยู่แล้ว การจำหน่าย สินค้าจะมีผู้มาสั่งซื้อสินค้าถึงที่

7.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

ทางผู้ประกอบการไม่ได้มีการบริหารจัดการกลุ่ม เนื่องจากการทำงานจักสาน(ตะกร้า เสื่อแหง) ของผู้ประกอบการจะทำเพียงผู้เดียวที่บ้าน การทำงานจะใช้เวลาว่าง ๆ ปฏิบัติงานจึงไม่มี กระบวนการในการจัดการบริหารกลุ่ม

7.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ยังไม่มีหน่วยงานไหนเข้ามาช่วยสนับสนุนและส่วนกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ ยังไม่มี

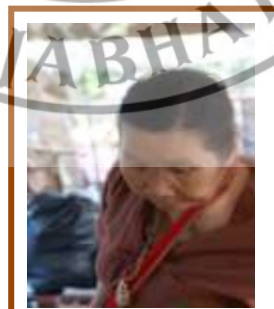
8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มวัดศรีมาราม (วันนา)

8.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มวัดศรีมาราม (วันนา)

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณพรหม ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และ สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

8.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณวันนา จันทรวงศ์ อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 25/1 หมู่ที่ 4 ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 65 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ ไร่ตอนรับ รายได้เฉลี่ยประมาณ 12,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.19 คุณวันนา เจริญวงศ์

8.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณวันนา ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้เริ่มเรียนรู้งานจักสานมาจากคุณพ่อและคุณแม่ เมื่อ 20 ปีก่อน ด้วยเหตุผลที่ว่าอยากจะทำสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คนรุ่นหลังได้อนุรักษ์ไว้สืบต่อกันไป ประกอบกับความชื่นชอบส่วนตัวด้วยจากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบงานจักสานให้มีความหลากหลายมากขึ้น สามารถตอบสนองความต้องการ เป็นต้น

8.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน

กลุ่มวัดศรีมาราม (คุณวันนา) ใช้สถานที่วัดศรีมาราม หมู่ที่ 4 ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ในการผลิตผลิตภัณฑ์ สาเหตุที่ตั้งสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่วัด เพราะว่าสะดวกในการขนส่งสินค้า การทำงานจะใช้เวลารว่างหลังจากการทำงานหลักแล้ว ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ภายในบ้านในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.20



ภาพที่ 5.20 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์

8.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

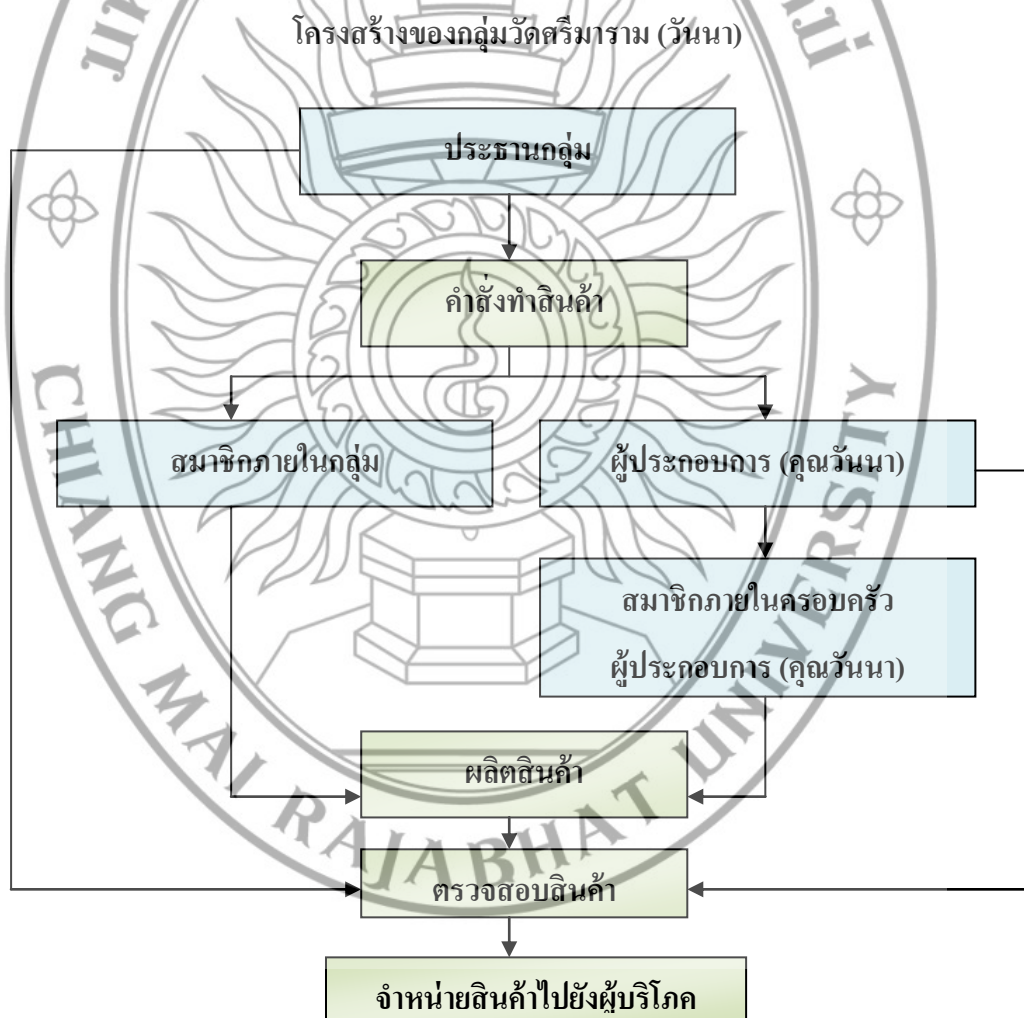
เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณวันนา ทำให้ทราบว่า ในการสร้างความสำเร็จให้กับกลุ่มวัดศรีมาราม คือ การจัดการในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มอย่างมีระบบและมีกระบวนการ ซึ่งการบริหารดังกล่าวสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มวัดศรีมาราม (วันนา)

ประเภทสมาชิกกลุ่มจักสานคุณป้อม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มวัดศรีมาราม (วันนา)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชน	28
รวม	30

ตารางที่ 5.8 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มวัดศรีมาราม (วันนา)

ที่มา : วันนา จันทรวงศ์, 2553, เมษายน 9



แผนภูมิที่ 5.8 โครงสร้างของกลุ่มวัดศรีมาราม (วันนา)

จากแผนภูมิที่ 5.8 จะเห็นว่าในมุมมองของคุณวันนา โครงสร้างของกลุ่มจะมีการจัดแรงงานตามจำนวนของสมาชิกภายในกลุ่ม โดยระบบการทำงานไม่ซับซ้อน ทำให้การประสานงานภายในกลุ่มนั้นสะดวกและรวดเร็วขึ้น เพราะสมาชิกภายในกลุ่มเป็นกลุ่มที่คุ้นเคยกันอยู่แล้ว โดยประธานกลุ่มนั้น จะมีบทบาทหน้าที่ทางด้านการรับคำสั่งว่าจ้าง การตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่าย ส่วนสมาชิกภายในกลุ่มและผู้ประกอบการจะทำหน้าที่ในการผลิตสินค้า และการจัดจำหน่าย ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะร่วมตรวจสอบคุณภาพสินค้านี้ร่วมกับประธานกลุ่มด้วย

8.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ ทางกลุ่มไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ โดยเงินลงทุนมาจากการรวบรวมเงินของสมาชิกภายในกลุ่ม แล้วนำมาบริหารร่วมกัน เงินที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าจะนำมาหมุนเวียนในครั้งต่อไป โดยเงินส่วนหนึ่งจะถูกเก็บไว้ใช้จ่ายในยามฉุกเฉินด้วย

8.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการเอง ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ แต่ไม่มีการส่งเสริมการตลาด ส่วนในเรื่องของการส่งเสริมการขายนั้น ถ้ามีการสั่งซื้อสินค้าคราวละมาก ๆ ก็จะลดราคาให้กับลูกค้า ไม่มีการตั้งชื่อร้านและตราสินค้า เพราะผู้ประกอบการเชื่อว่าสินค้าและผลิตภัณฑ์ของตนเองเป็นที่จดจำของลูกค้าอยู่แล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าทั่วไป ชื่อเพื่อนำไปเป็นประกอบพิธีทางศาสนา การกำหนดราคาสินค้าผู้ประกอบการจะพิจารณาจากความยากในการทำสินค้าและผลิตภัณฑ์ ตลอดจนระยะเวลาที่ใช้ในการทำสินค้าและผลิตภัณฑ์ ส่วนในเรื่องการตรวจสอบสินค้าก่อนจำหน่ายนั้นจะประเมินจากความสะดวกและความเรียบร้อย ส่วนทางด้านการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่าย 1 แห่ง มีร้านค้าเป็นของตนเอง 1 แห่ง

8.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม ในการจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการคือ จะจัดหาเองโดยซื้อจากตลาด วัตถุดิบที่จัดซื้อคือ ใบตอง หรือจะจัดหาเองโดยหาตามหมู่บ้านเองเพราะไม่ต้องเสียเงินซื้อ ในการจัดซื้อวัตถุดิบจะซื้อคราวละไม่มาก ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะคิดค้นแบบเองทั้งหมด ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้เวลาว่างของตนเองในการทำงาน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบัน คือ 1) ต้นหมากเบ็ง (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาครั้งวัน ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 150 บาท ต่อชิ้น) การผลิตต้นหมากเบ็ง วัตถุดิบที่ใช้ คือ ผลหมากสุกหรือผลหมากดิบและไม่ไผ่ ขึ้นตอน

การผลิต คือ เริ่มแรกผู้ประกอบการจะคัดเลือกผลหมากดิบหรือผลหมากสุก จำนวน 24 ลูก ผูกติดตรึงโยงไว้กับโครงไม้ที่ได้ขึ้นรูปไว้แล้ว เมื่อผูกผลหมากเสร็จแล้วก็ตกแต่งต้นหมากเบ้งให้สวยงาม 2) กรวยต้นช้าง (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 60 บาทต่อชิ้น) วัตถุดิบที่ใช้ คือ ไม้ไผ่ ขั้นตอนการผลิต คือ เริ่มแรกผู้ประกอบการจะนำไม้ไผ่มาผ่าและเหลาผิวให้เรียบ ทำเป็นเส้นบาง ๆ การสานนั้นจะสานตะกร้าให้ตาห่าง ๆ มีลักษณะคล้ายเท้าช้าง เมื่อจะใช้ต้องเอาใบตองกรุด้านในเสียก่อน 3) กรวยดอกไม้ (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 10 นาที ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 15 บาทต่อชิ้น) การผลิตกรวย วัตถุดิบที่ใช้ คือ ใบตอง ขั้นตอนการผลิต คือ เริ่มแรกผู้ประกอบการจะคัดเลือกใบตองก่อน โดยคู่มือของใบตอง หลังจากนั้นก็จะฉีกใบตองให้ได้ตามขนาดที่ผู้ประกอบการต้องการก่อน จากนั้นก็จะนำเอาใบตองที่ฉีกแล้วมาขดเป็นรูปแบบตามที่ผู้ประกอบการนัด ส่วนขั้นตอนสุดท้ายคือ ตกแต่งกรวยที่ได้ให้สวยงาม การจัดเก็บวัตถุดิบและวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ ผู้ประกอบการนั้นจะไม่มี เพราะถ้าผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เสร็จแล้วจะมีลูกค้ามารับไปเลย แรงจูงใจในการผลิตสินค้านั้น เพราะต้องการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น ตลอดจนเป็นมรดกตกทอดมาจากบรรพบุรุษและตัวผู้ประกอบการเองก็มีความชื่นชอบเป็นพิเศษด้วย การจำหน่ายสินค้าจะมีผู้มาสั่งซื้อสินค้าถึงที่



ภาพที่ 5.21 ผลิตภัณฑ์กรวยต้นช้าง กรวยดอกไม้ และต้นหมากเบ้ง
ของคุณวันนา จันทรวงศ์

8.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

ในด้านการจัดการบริหารจัดการกลุ่มวัดศรีมาราม (วันนา) นั้น เป็นระบบที่ไม่มีช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการกับสมาชิกและมีการเกื้อกูลกันระหว่างผู้ประกอบการกับสมาชิก เพราะเป็นธุรกิจชุมชนที่ใช้แรงงานจากสมาชิกภายในชุมชนเท่านั้น ที่มีความสัมพันธ์แบบฉันท์มิตร

8.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการนำสินค้าไปจัดแสดง ส่วนกลุ่มธุรกิจอื่นไม่มี

9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย

9.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณพรหมทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และสถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

9.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

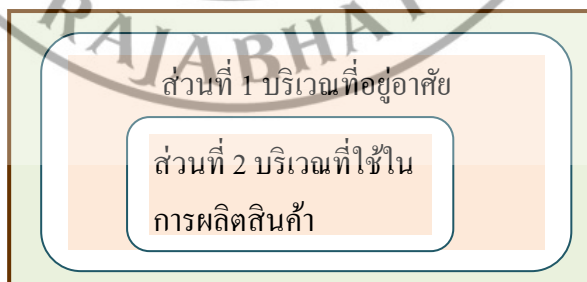
คุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย อยู่บ้านเลขที่ 16/1 หมู่ที่ 1 ตำบลขุนคง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ เพศชาย จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะมนุษยศาสตร์ เอกสื่อสารมวลชน มีสมาชิกภายในครอบครัวจำนวน 8 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ การเกษตรและงานหัตถกรรม มีรายได้โดยเฉลี่ย 25,000-40,000 บาทต่อเดือน รายได้นอกเหนือจากอาชีพหลักคือ งานทางด้านออกานท์เชอร์ มีรายได้เฉลี่ย 20,000-30,000 บาทต่อเดือน

9.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณอนุสรณ์ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้เริ่มทำกระเป๋าที่ผลิตมาจากต้นกระจูด เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ ปี พ.ศ.2547 ด้วยเหตุผลที่ว่ามีความชื่นชอบส่วนตัวและต้องการทำเป็นอาชีพเพื่อเลี้ยงครอบครัว จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา 5 ปี ทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบงานจักสานให้ออกมามีรูปแบบที่หลากหลาย โดยเน้นเรื่องของคุณภาพสินค้าเป็นหลัก ซึ่งในการผลิตสินค้าจะใช้เงินทุนการของตนเองมาผสมผสานเทคนิคการจักสาน ทำให้ในปัจจุบันนี้สินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดและเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากขึ้น

9.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้านั้นก็จะตั้งอยู่ที่บ้านของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานที่ผลิตสินค้าที่บ้านนั้นก็เพราะไม่ต้องเสียค่าเช่า สะดวกต่อการจัดเก็บวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ ตลอดจนสามารถใช้พื้นที่ในการผลิตสินค้าได้อย่างเต็มที่ ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.22



ภาพที่ 5.22 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณอนุสรณ์

9.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

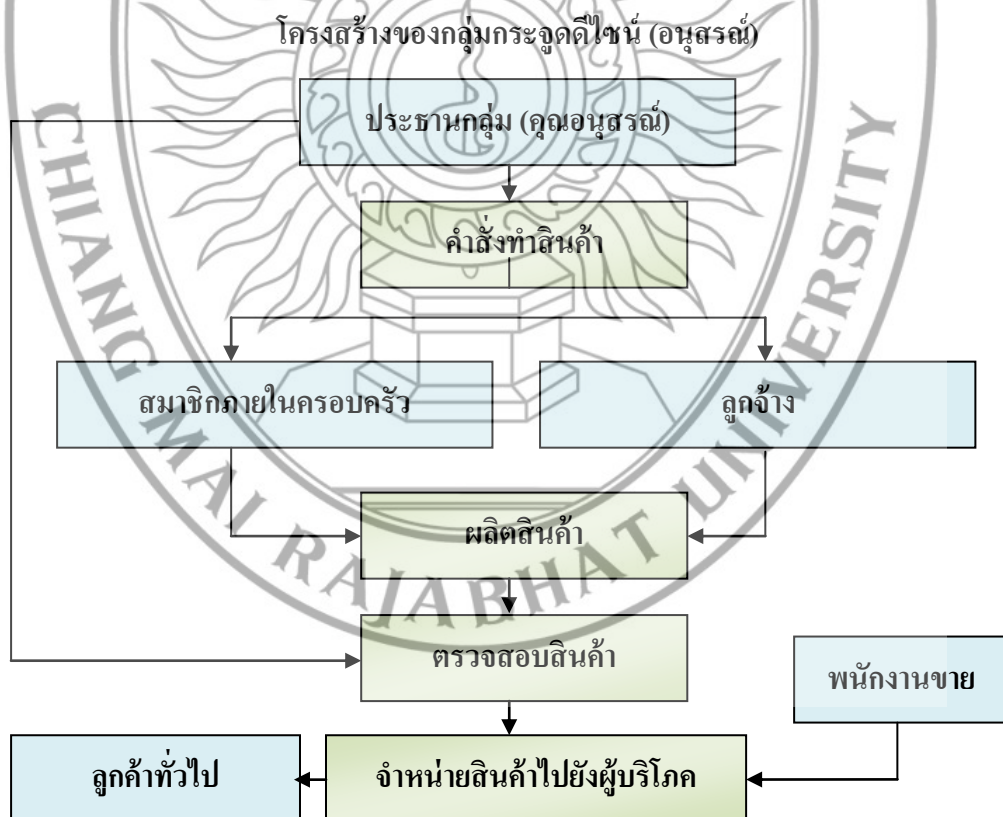
เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณุสรณ์ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการเป็นผู้บริหารงานด้วยตนเอง โดยจะมีสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างเข้ามาช่วยในการผลิต ซึ่งการบริหารดังกล่าวสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มกระจุติไชน (อนุสรณ์)

ประเภทสมาชิกกลุ่มจักสานคุณุสรณ์	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มกระจุติไชน (อนุสรณ์)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	5
สมาชิกภายในชุมชน/ลูกจ้าง	3
พนักงานขาย	1
รวม	10

ตารางที่ 5.9 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มกระจุติไชน

ที่มา : อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย, 2553, เมษายน 9



แผนภูมิที่ 5.9 โครงสร้างของกลุ่มกระจุติไชน (อนุสรณ์)

จากแผนภูมิที่ 5.9 จะเห็นว่าในมุมมองของคุณอนุสรณ์ โครงสร้างของกลุ่มจะมีการจัดแรงงานตามจำนวนของสมาชิกภายในกลุ่ม โดยการแบ่งงานกันทำนั้นจะมีสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน หรือตามความสามารถของแต่ละคน ทำให้การประสานงานภายในกลุ่มนั้นสะดวกและรวดเร็วขึ้น เพราะสมาชิกภายในกลุ่มเป็นกลุ่มที่รู้จักและคุ้นเคยกันอยู่แล้ว โดยประธานกลุ่มนั้นจะมีบทบาทหน้าที่ทางด้านการรับคำสั่งว่าจ้าง การตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่าย ส่วนสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างจะทำหน้าที่ในการผลิตสินค้า และการจัดจำหน่าย ทั้งนี้ในการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการนั้น จะใช้พนักงานขายเข้ามาช่วยในการขายด้วย

9.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการ ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ โดยเงินลงทุนมาจากเงินทุนส่วนตัวทั้งหมด และเงินที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าจะนำมาหมุนเวียนในครั้งต่อไป โดยเงินส่วนหนึ่งจะถูกเก็บไว้ใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน

9.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในการผลิตนั้นผู้ประกอบการจะผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตนเอง โดยเกณฑ์ที่ใช้ในการตั้งชื่อและตราสินค้าคือ จะตั้งชื่อตามวัตถุดิบ ในการตรวจสอบสินค้าก่อนจัดจำหน่ายนั้นจะดูความเรียบร้อยของสินค้า สำหรับการบรรจุภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการมีบรรจุภัณฑ์ที่เป็นบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากลเชิงการค้า ลูกค้านั้นส่วนใหญ่จะเป็นชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยซื้อไปใช้เองหรือขายต่อ ถ้ามีลูกค้าให้คำแนะนำทางด้านสินค้า ผู้ประกอบการก็จะยอมรับคำแนะนำนั้น และทำตามคำแนะนำ ผู้ประกอบการเคยทำการสำรวจอัตราการบริโภคสินค้าของผู้บริโภคเพื่อเพิ่มหรือลดจำนวนการผลิตสินค้า

ในเรื่องของการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะกำหนดราคาเอง ซึ่งจะคำนวณจากต้นทุนการผลิต โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า กำลังซื้อของลูกค้าและคุณภาพสินค้า ในการกำหนดราคาข้างต้นยังไม่ได้คิดรวมกับต้นทุนค่าขนส่ง สำหรับเงื่อนไขในการตกลงซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าลูกค้าในแต่ละรายคือ ถ้าเป็นลูกค้าคนไทย ถ้ามีการสั่งสินค้าตั้งแต่ 30 ใบขึ้นไป ต้องวางมัดจำอย่างน้อย 60 % ของราคาสินค้านั้นและลูกค้าชาวต่างชาติ ถ้ามีการสั่งสินค้าตั้งแต่ 50 ใบขึ้นไป ต้องวางมัดจำอย่างน้อย 70 % ของราคาสินค้านั้น กลยุทธ์ด้านราคาของผู้ประกอบการเสนอต่อลูกค้าคือ ถ้าซื้อสินค้าในจำนวนมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้ ปัจจุบันผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย 3 แห่ง และมีร้านจำหน่ายสินค้าเอง จำนวน 2 แห่ง และในการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนนั้น ผู้ประกอบการได้ให้เหตุผลว่าคนกลางสามารถขายและกระจายสินค้าและบริการได้ดีกว่าผู้ประกอบการเอง สำหรับการแบ่งรายได้ให้กับตัวแทนจำหน่าย คือ

ขายในราคาส่งตัวแทนจำหน่าย แล้วให้บอกกำไรเอาเอง การขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค ใช้วิธีการขนส่งสินค้าแบบยานพาหนะของผู้ประกอบการและยานพาหนะของบริษัทขนส่ง

ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการตลาด โดยมีการจัดทำโฆษณาในด้านอินเทอร์เน็ต มีเว็บไซต์ของกลุ่มคือ www.krajooddesign.com โดยการประชาสัมพันธ์แบบใช้สื่อออนไลน์ จะเสียค่าใช้จ่าย 4,000 บาทต่อปี การส่งเสริมการขายนั้นจะส่งเสริมการขายโดยใช้กลยุทธ์ด้านราคาให้กับผู้บริโภค ผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง คือ สั่งทำเยื่อก็จะลดราคาให้ ส่วนทางด้านการประชาสัมพันธ์ ผู้ประกอบการจะมีการจัดทำโสตทัศนูปกรณ์ กิจกรรมช่วยเหลือเพื่อสาธารณชน โดยการเป็นวิทยากรให้ความรู้ทางงานจักสาน แก่นักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไป ตลอดจนการนำสินค้าไปร่วมงานวันพิเศษต่าง ๆ การจัดสินค้าตามงานแสดงสินค้า เช่น เมืองทองธานี การประชาสัมพันธ์สินค้าในตลาดนัดหรือถนนคนเดิน โดยค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ตามงานแสดงสินค้า จะเสียค่าเช่าที่จัดงาน 2,000-6,000 บาทต่อครั้ง การประชาสัมพันธ์สินค้าในตลาดนัดหรือถนนคนเดิน จะเสียค่าเช่าที่จัดงาน 20 บาทต่อครั้ง ปัจจุบันผู้ประกอบการมีการขายโดยใช้พนักงานขาย จำนวน 1 คน ซึ่งจะจ่ายเงินเดือนเป็นค่าตอบแทนตายตัว ด้านการวางแผนการตลาดในอนาคตสำหรับผู้ประกอบการนั้น ได้มีการวางแผนไว้คือ จะต้องทำการส่งออกให้มากขึ้น ผู้ประกอบการมีคู่แข่งทางด้านการค้าจำนวน 10 ราย และคู่แข่งในระดับตลาดหมู่บ้านจำนวน 6 ราย และในส่วนของจุดเด่นของในตัวสินค้าของผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ สินค้ามีคุณภาพ วัตถุดิบได้มาตรฐาน



ภาพที่ 5.23 การใช้เว็บไซต์ ในการประชาสัมพันธ์สินค้าของคุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย
ที่มา : อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย, 2552 : ระบบออนไลน์

9.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ผู้ประกอบการได้เริ่มผลิตกระเป๋าที่ทำมาจากกระจูด เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2547 กลวิธีในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ กระเป๋า (กระจูดดีไซน์) วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ต้นกระจูด หนั้วว และน้ำยา ขั้นตอนในการผลิตก็นำกระเป๋าสานแล้วมาล้างน้ำให้สะอาด จากนั้นก็ลงน้ำยาและตากกระเป๋าที่สานให้แห้ง พอกระเป๋าแห้งแล้วก็นำมาทำตามแบบที่ต้องการ

ส่วนราคาของวัตถุดิบนั้นจะมี ต้นกระจูด ราคา 120-150 บาทต่อใบ ซื้อวัตถุดิบมาจาก จังหวัดนครศรีธรรมราช หนั้วว ราคา 1,500-2,200 บาทต่อแผ่น ซื้อจากกรุงเทพฯ น้ำยา ราคา ประมาณ 700-3,000 บาทต่อแกลอน ซื้อจาก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และในการซื้อนั้นจะซื้อ เก็บกักตุนวัตถุดิบไว้ตลอด สำหรับเกณฑ์ที่ผู้ประกอบการใช้ในการเลือกวัตถุดิบคือ คุณภาพดี ราคา ปานกลาง วิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบและสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วนั้น จะเก็บไว้ในบ้านที่ไม่มีความชื้น ส่วนมาตรฐานการผลิตนั้นก็ทำตามแบบที่ถูกคำสั่ง และวัตถุดิบที่ใช้ต้องได้คุณภาพมาตรฐาน ตลอดจนสินค้าของผู้ประกอบการได้รับการยอมรับคุณภาพจากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพสินค้า คือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ผู้ประกอบการมีสินค้าคงคลังที่เหลือในรอบปัจจุบันคือ 100-200 ชิ้น เป็นจำนวนเงิน 20,000-40,000 บาท ปัจจุบันผู้ประกอบการได้มีการผลิตสินค้าใหม่ โดยพัฒนา มาจากสินค้าเดิม ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่นั้น ผู้ประกอบการประสบปัญหาทางด้านราคา ของวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้น



ภาพที่ 5.24 ผลิตภัณฑ์ของคุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย

ที่มา : คุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย, 2552 : ระบบออนไลน์

9.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

ในด้านการจัดการบริหารจัดการกลุ่มของคุณอนุสรณ์นั้น จะเป็นระบบที่ไม่มีช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการกับสมาชิก เมื่อมีคำสั่งว่าจ้างให้ทำสินค้า ก็จะแบ่งงานให้กับสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างในสัดส่วนที่เท่ากัน เมื่องานเสร็จจะมีการจ่ายค่าตอบแทนให้

9.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการนำสินค้าและผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เท่านั้น

10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุนานหนองบัว (คำ)

10.1 สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มผู้สูงอายุนานหนองบัว (คำ)

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณคำทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน และสถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน ดังนี้

10.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณคำ ไครแก้ว อยู่บ้านเลขที่ 196 หมู่ 3 ตำบลหนองบัว อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ 50320 อายุ 76 ปี จบการศึกษาสูงสุดชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกภายในครอบครัวมี 5 คน รายได้หลักของครอบครัวคือการเกษตร รายได้นอกเหนือจากอาชีพหลักคือ งานจักสาน รายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 400 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.25 คุณคำ ไครแก้ว

10.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสาน

จากการสัมภาษณ์คุณคำ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้เริ่มทำเสื่อกกตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2536 โดยได้ไปศึกษาวิธีการทำเสื่อกกมาจากการเข้าร่วมอบรมและดูงานจากที่ต่าง ๆ ตลอดจน ต้องการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นและเพื่อเป็นรายได้ให้กับครอบครัว จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา 18 ปี ทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบการทำเสื่อกกใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา จนทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้น มีความละเอียด ทำให้เป็นที่ยอมรับของท้องตลาด และคนทั่วไปมากขึ้น

10.1.3 สถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนหัตถกรรมจักสาน

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้า นั้น ก็จะตั้งอยู่ที่กลุ่มผู้สูงอายุนานองบัว ของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานที่ผลิตสินค้าที่กลุ่มนั้น ก็เพราะไม่ต้องเสียค่าเช่า อำนวยความสะดวกในการจัดเก็บวัตถุดิบ และสามารถใช้เวลาว่างในบ้านได้อย่างเต็มที่ ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.26



ภาพที่ 5.26 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณคำ ไครแก้ว

10.2 การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมจักสานของคุณคำ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการเป็นสมาชิกกลุ่มผู้สูงอายุนานองบัว โดยจะผลิตสินค้าตามคำสั่งของผู้ว่าจ้าง และจะผลิตสินค้าไว้เพื่อขาย ซึ่งทางคุณคำเอง ได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

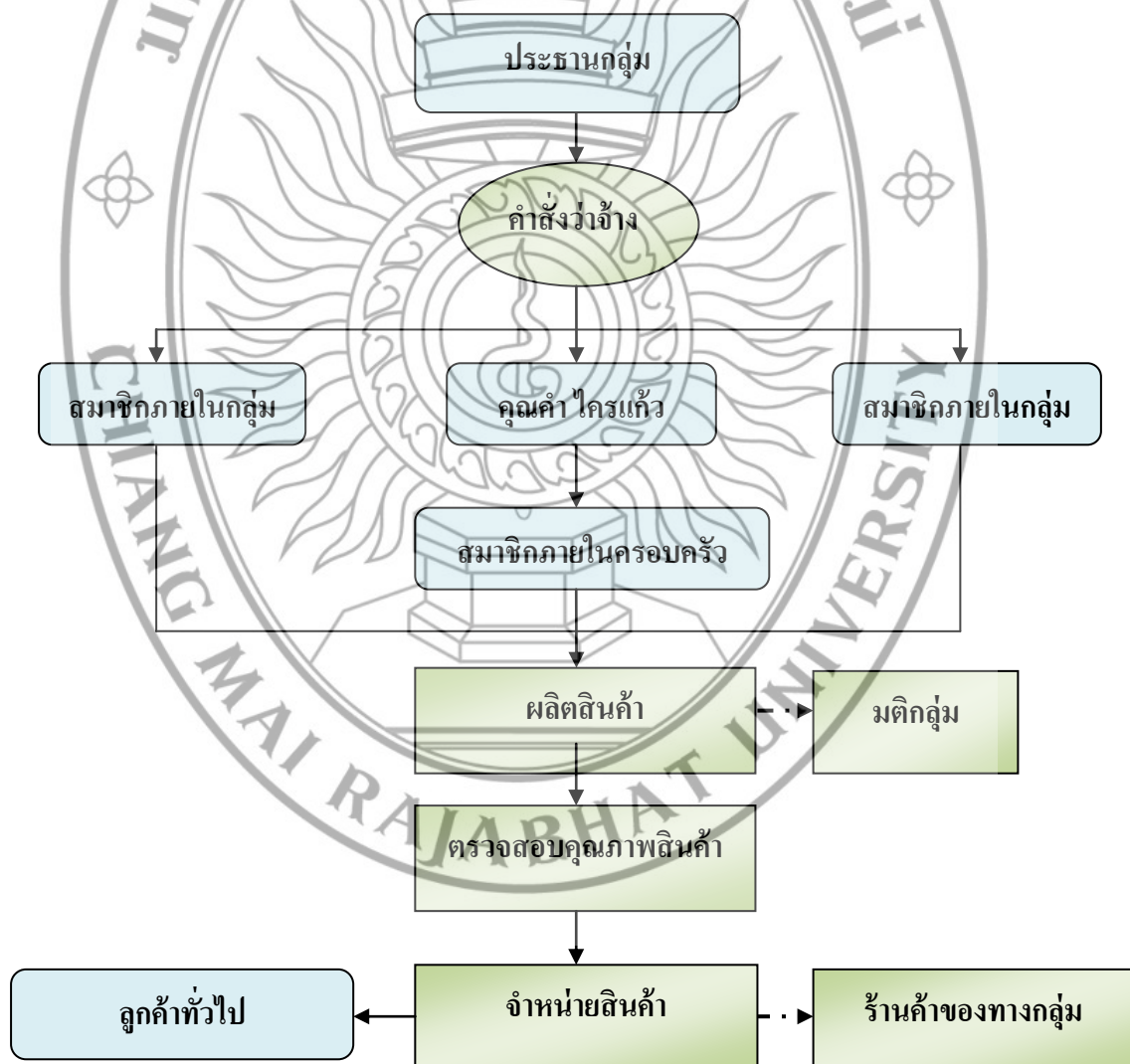
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มผู้สูงอายุบ้านหนองบัว (คำ)

ประเภทสมาชิกกลุ่มผู้สูงอายุบ้านหนองบัว (คำ)	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คำ)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชน	7
รวม	9

ตารางที่ 5.10 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มผู้สูงอายุบ้านหนองบัว

ที่มา : คำ ไครแก้ว, 2554, เมษายน 9

โครงสร้างของกลุ่มผู้สูงอายุบ้านหนองบัว



แผนภูมิที่ 5.10 โครงสร้างของกลุ่มผู้สูงอายุบ้านหนองบัว (คุณคำ ไครแก้ว)

จากแผนภูมิที่ 5.10 จะเห็นได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มนั้น มีความเสมอภาคกัน เพียงแต่จะให้ประธานกลุ่ม เป็นผู้ดูแลและเป็นตัวแทนกลุ่มในการติดต่อ ประสานงานกับลูกค้า โดยในการทำงานของคุณค่านั้น จะมีสมาชิกภายในครอบครัวเข้ามาช่วยงาน ด้วย ซึ่งในการทำงานจะมีลักษณะเป็นแบบการร้องขอ หรือขอความช่วยเหลือ

10.3 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุนหัตถกรรมจักสาน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการ ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ โดยเงินลงทุนมาจากสมาชิกภายในกลุ่ม และเงินที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าจะถูกนำมาหมุนเวียนใน ครั้งต่อไป โดยเงินส่วนหนึ่งจะถูกเก็บไว้ใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน

10.4 การจัดการด้านการตลาดหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการจะผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการ ของผู้บริโภค โดยผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้า แต่จะใช้ชื่อกลุ่มผู้สูงอายุนานหนองบัว เป็นชื่อ ในการจำหน่ายสินค้า ในการตรวจสอบสินค้าก่อนจัดจำหน่ายนั้นจะดูความเรียบร้อยและมาตรฐาน ของสินค้า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าบุคคลทั่วไป โดยซื้อไปเพื่อใช้งาน ส่วนทางด้านของ การกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะกำหนดราคาเอง ซึ่งจะคำนวณราคาจากต้นทุนและ ค่าแรง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย 1 แห่ง และมีร้านค้าจำหน่ายสินค้าเอง 1 แห่ง ปัจจุบันผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการตลาด เพราะ ยังขาดเงินทุนสนับสนุน อีกทั้งยังต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง ในส่วนของการส่งเสริมการขายนั้น ถ้าลูกค้า ซื้อสินค้าในคราวละมาก ๆ ก็จะลดราคาให้เล็กน้อย ทางด้านการประชาสัมพันธ์นั้น ผู้ประกอบการ จะนำสินค้าไปจัดแสดงตามงานวันพิเศษต่าง ๆ เช่น งาน OTOP และในส่วนของผู้จัดเด่นของสินค้า ของผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ เลือกกของผู้ประกอบการ มีความแน่นอน มีความละเอียด และตัวของผู้ประกอบการเองมีฝีมือและความชำนาญ ในด้านการทอเลือกมามาน

10.5 การจัดการด้านการผลิตหัตถกรรมจักสาน

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานร่วมกับสมาชิก ภายในกลุ่ม การจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการคือ จะจัดหาเองโดยจะซื้อจากฟัสาวที่อยู่จังหวัด เชียงราย ซึ่งวัตถุดิบที่จัดซื้อคือ ต้นกก ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะคิดค้นออกแบบ ผลิตภัณฑ์เองทั้งหมด และผลิตตามแบบของผู้อำจ้ง ในการปฏิบัติงานจะทำงานทั้งวันทั้งที่บ้าน หรือ ที่กลุ่มผู้สูงอายุนานหนองบัว ปัจจุบันสินค้าที่ผลิตคือ 1) เสื่อกก (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 2 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 15 บาทต่อชิ้น) การจำหน่ายของผู้ประกอบการคือ จะมีผู้มา ซื้อถึงสถานที่ผลิต และจำหน่ายในงานแสดงสินค้า ในการประกอบอาชีพนี้ของผู้ประกอบการเคยมี

หน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือในด้านการผลิตและการจำหน่ายคือ เทศบาลตำบลไชยปราการ และ การศึกษานอกโรงเรียน ในส่วนการทำงานของผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาทางด้านต้นทุนในการผลิตสูงคือ ต้นกก ในที่นี้ทางผู้วิจัยขอเสนอกลวิธีในการผลิตเลือก วัตถุดิบที่ใช้คือ ต้นกก ส่วนเครื่องมือในการทำงานได้แก่ โครงกี กระสวย ฟืม ขั้นตอนการผลิตคือ ผู้ประกอบการจะนำกก ที่ตากแห้งแล้วไปแช่น้ำ เพื่อให้ย่นต่อการทอ จากนั้นก็ตั้งโครงกีและนำฟืมไปห้อยที่โครงกี นำกก สอดเข้าไปในกระสวย โดยวิ่งกระสวยเข้าไปในรางเส้นเอ็น จัดกกโดยให้ไว้กว้างที่จะไฟให้ยาว กว่าด้านที่ไม่ได้ไฟ ทำเช่นนี้ต่อไปเรื่อย ๆ จนสุดผืน เมื่อเสร็จแล้วก็ให้นำออกมาจากที่ เย็บเส้นเอ็น เข้าที่บริเวณด้านหัว-ท้ายผืนเสื้อ เรียบร้อยแล้วก็ให้นำไปผึ่งแดดไว้สักครู่ จึงจะสามารถนำไปใช้ ประโยชน์ได้เลย หรือจะพับเก็บไว้ได้ตามใจชอบ โดยวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบนั้น ในส่วนที่เป็นต้น กกจะถูกวางไว้ในโรงเก็บของทางกลุ่ม โดยตรงที่เก็บนั้นจะต้องปราศจากความชื้น ส่วนสินค้าที่ผลิต เสร็จแล้วจะรอผู้ว่าจ้างมารับสินค้า แรงจูงใจในการผลิตสินค้านั้น เพราะต้องการสืบสานภูมิปัญญา ทางด้านจักสานให้คนรุ่นหลังได้รู้ถึงคุณค่าและอนุรักษ์ไว้สืบต่อไป ตลอดจนมีความชอบส่วนตัว ด้วย

10.6 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่มหัตถกรรมจักสาน

เนื่องจากการรวมกลุ่มของสมาชิกภายในชุมชนเดียวกัน ดังนั้นในการบริหารจัดการ ของทางกลุ่ม จึงไม่มีช่องว่างระหว่างสมาชิกด้วยกัน เวลาที่มีคำสั่งว่าจ้างในการผลิตสินค้าก็จะมี การแบ่งงานที่เท่า ๆ กัน หรือตามความสามารถของแต่ละคน

10.7 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ นำสินค้าและผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เช่น เทศบาลตำบลไชยปราการ และการศึกษา นอกโรงเรียน

11. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมงานจักสาน

ในขั้นตอนการทำหัตถกรรมงานจักสานในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้อธิบายถึงขั้นตอน ในการผลิตตามที่ได้สัมภาษณ์จากผู้ประกอบการทั้ง 10 กลุ่มตัวอย่างวิจัย โดยภาพ ที่นำมาประกอบ บทความนั้นอาจนำมาจากหลายกลุ่มเพื่ออธิบายให้เกิดความเข้าใจตรงกัน อาจเป็นภาพ ที่ไม่ต่อเนื่องกัน เนื่องจากเวลาที่ไปสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล ทางผู้วิจัยไม่สามารถบันทึกภาพขั้นตอน การทำได้ครบทุกขั้นตอน ดังนั้นทางผู้วิจัยจึงประมวลผลข้อมูลดังกล่าวและเรียบเรียงข้อมูลให้เกิด ความสมบูรณ์ ดังนี้

11.1 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานจากหวาย (กรงนกเขา)

11.1.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน (กรงนกเขา)

1) หวาย เป็นพรรณไม้อีกหนึ่งชนิดหนึ่งที่ใช้ทำเครื่องจักสานได้ดี อาจจะสานด้วย หวายทั้งหมดหรือใช้หวายผสมกับวัสดุชนิดอื่น เช่น ไม้ไผ่ ใบตาล ใบลาน ฯลฯ



ภาพที่ 5.27 หวายที่ใช้ในการทำกรงนก

2) มีดตอก มีดชนิดนี้มีประโยชน์ใช้สอยตามชื่อคือ ใช้สำหรับจักตอกหรือเหลาหวาย เป็นมีดปลายเรียวแหลม ปลายและด้ามงอน ส่วนมากตัวมีดจะสั้นกว่าด้าม เพราะในการจักหรือเหลา จะใช้ด้ามสอดเข้าไประหว่างแขนกับ ลำตัวเพื่อให้จักหรือเหลาได้สะดวก มีดตอกทั่วไปจะมีรูปร่างคล้ายคลึงกันดังกล่าวแล้ว แต่อาจจะมีรูปร่างพิเศษแตกต่างกันบ้างตามความนิยมของแต่ละถิ่น และช่างจักสานแต่ละคน (ดังภาพที่ 5.28 หมายเลข 1)

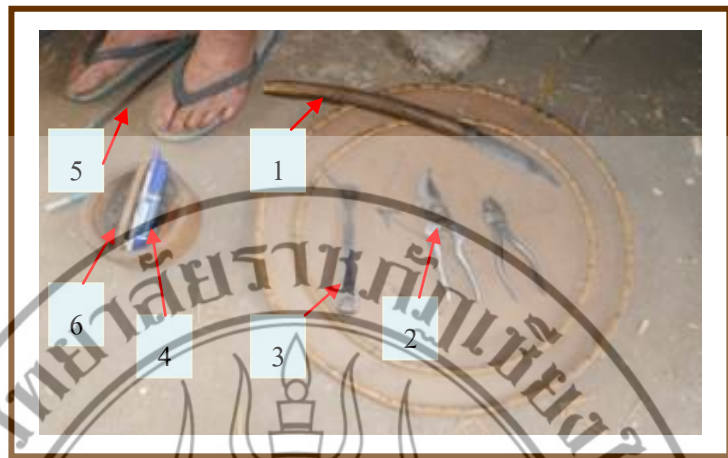
3) คีม เป็นเครื่องมือจำเป็นในการทำเครื่องจักสาน รูปร่างคล้ายคีมทั่วไป คีมจะใช้หนีบเพื่อเข้าขอบผูกหวายที่ขอบให้แน่น คีมจะช่วยให้ช่างจักสานเข้าขอบภาชนะจักสานได้สะดวกโดยไม่ต้องใช้ผู้ช่วย (ดังภาพที่ 5.28 หมายเลข 2)

4) ประแจ (ดังภาพที่ 5.28 หมายเลข 3)

5) อุปกรณ์เครื่องเขียนต่าง ๆ เช่น ปากกา ปากกาเมจิก ดินสอ ใช้สำหรับการเขียนร่างแบบของกรงนกเขา (ดังภาพที่ 5.28 หมายเลข 4)

6) ใบเลื่อย ใช้สำหรับการตัดหวาย (ดังภาพที่ 5.28 หมายเลข 5)

7) ตะปู ใช้สำหรับตอกให้กรงนกเขาให้แน่นและมั่นคง (ดังภาพที่ 5.28 หมายเลข 6)



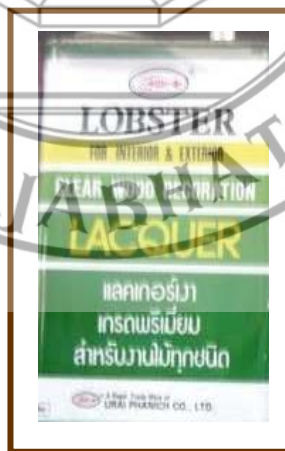
ภาพที่ 5.28 ภาพวัสดุอุปกรณ์ในการทำกรงนก เช่น มีด คีม ประแจ
อุปกรณ์เครื่องเขียน ใบเลื่อย ตะปู

8) ค้อน



ภาพที่ 5.29 ค้อน

9) สี จะใช้เป็นสีแล็กเกอร์ เพราะจะทำให้หวายเป็นเงาและมีสีสวย



ภาพที่ 5.30 สีแล็กเกอร์

10) ลวด



ภาพที่ 5.31 ลวด

11.1.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน (กรงนกเขา) มีดังนี้

- 1) สิ่งแรกที่จะต้องทำคือเตรียมลวดขั้วหวาย เพราะปกติหวายจะไม่เท่ากันทั้งเส้นจึงต้องใช้มีดเหลาให้เท่ากัน
- 2) นำหวายไปแช่น้ำ 2-3 วันเพื่อลดความแข็ง แล้วนำไปตากแดด



ภาพที่ 5.32 การนำหวายมาแช่น้ำ

- 3) นำหอยมาตัดให้ได้ขนาดตามที่ต้องการ
- 4) หลังจากนั้นก็จะทำการสานกรงนกเขาจากแบบพิมพ์ โดยในการสานนั้นจะมีแผ่นไม้อัดที่เขียนเป็นโครงสร้างในการวางหอยไว้ในช่องว่างที่เท่า ๆ กันไว้แล้ว ดังภาพที่ 5.33



ภาพที่ 5.33 แบบโครงสร้างที่ใช้ในการสานหอย

- 5) ทำการดันซี่กรงนก โดยการตอกตะปูเพื่อให้ซี่กรงนกแน่น
- 6) ทาสีกรงนกเขาให้สวยงาม
- 7) นำตะขอเหล็กแขวนมาติดตรงส่วนบนของกรงนก โดยึงด้วยเส้นลวดให้แน่น



ภาพที่ 5.34 ผลิตภัณฑ์กรงนกเขาที่พร้อมจำหน่าย

11.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานจากไม้ไผ่ (กระติบข้าวเหนียว)

11.2.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน (กระติบข้าวเหนียว)

- 1) ไม้ไผ่ เป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ที่จะนำมาแปรรูป เป็นวัสดุสำหรับทำเครื่องจักสานมากที่สุด จึงเห็นได้ว่า เครื่องจักสานไม้ไผ่ เป็นเครื่องจักสานที่นิยมใช้และผลิตกันแพร่หลายในภูมิภาคเอเชีย โดยเฉพาะประเทศไทยนั้น ไม้ไผ่หลายพันธุ์มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะนำมาทำเครื่องจักสาน กระจายอยู่ในทุกภาคของประเทศและไม้ที่นำมาทำเครื่องจักสานได้ดี มีหลายพันธุ์ ได้แก่ ไผ่สีสุก ไผ่รวก ไผ่เอี้ยง ไผ่ข้าวหลาม เป็นต้น



ภาพที่ 5.35 ไม้ไผ่ที่จะนำมาทำกระตืบข้าวเหนียว

2) ค้ายไนล่อน ใช้ในการเย็บส่วนบนของกระตืบข้าวเหนียวและทำเป็นสายหัว (ดังภาพที่ 5.36 หมายเลข 1)



ภาพที่ 5.36 ค้ายไนล่อน

3) เข็มเย็บผ้าขนาดใหญ่



ภาพที่ 5.37 เข็มเย็บผ้าขนาดใหญ่

4) กรรไกร



ภาพที่ 5.38 กรรไกร

5) มีดโต้



ภาพที่ 5.39 มีดโต้

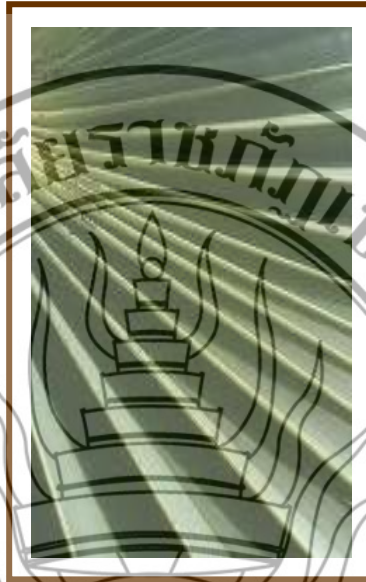
6) เลื่อย ใช้ในตัดรอบไม้ไฟเพื่อป้องกันผิวไฟฉีก



ภาพที่ 5.40 เลื่อย

7) เหล็กหมาด (เหล็กแหลม)

8) ก้านตาล



ภาพที่ 5.41 ก้านตาล

11.2.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน (กระติบข้าวเหนียว) มีดังนี้

1) การเตรียมไม้ไผ่สำหรับการสานกระติบข้าวเหนียวนั้น ควรไม้ไผ่ไม่เกินหนึ่งปี โดยเลือกไม้ที่โตเพียงฝนเดียวมาทำก่องข้าวหรือสานกระติบ สำหรับไม้ที่ใช้ทำกระติบได้ดีที่สุดจะมีอายุประมาณ 4-5 เดือน การเลือกไม้ไผ่ จะเลือกไม้ที่มีข้อปล้องยาวและตรง มีผิวเรียบเป็นมันนำมาตัดข้อปล้องทางหัวและท้ายออก โดยใช้เลื่อยตัดรอบไม้ไผ่เพื่อป้องกันผิวไม้ผุ ขนาดของปล้องไม้ไผ่หนึ่ง ควรมีความยาวประมาณ 30-40 เซนติเมตร จากนั้นจึงใช้มีดโต้ผ่าออกเป็นชิ้น ๆ แล้วใช้มีดตอกจักเป็นตอกขูดเปลือกสีเขียวของมันออก และตากแดดเพื่อเก็บรักษาเอาไว้ก่อนจะทำงานสาน



ภาพที่ 5.42 ตอกที่ผ่าเป็นชิ้น ๆ แล้วนำมาตากแดด

2) เมื่อเหลาไม้ไผ่จนมีขนาดเหลือความหนาประมาณ 0.05 เซนติเมตร ก็จะขีดเส้นไม้ออก เพื่อให้ตอกมีความเรียบและอ่อนบางที่สุด กระดืบที่ได้ก็จะสวย และเวลาสานถ้าหากว่าเป็นตอกอ่อนก็จะทำให้สานง่ายไม่เจ็บมืออีกด้วย



ภาพที่ 5.43 ตอกที่พร้อมจะนำไปสานกระดืบข้าวเหนียว

3) เมื่อได้ตอกมาประมาณ 100-150 เส้นแล้ว ก็จะเริ่มสานกระดืบข้าวได้ บางครั้งผู้สานต้องการเพิ่มลวดลายในการสานกระดืบก็จะข้อมดัดตอกก่อนก็มี ส่วนใหญ่จะใช้สัผสมลงในกระบอกไม้ไผ่แล้วนำมาข้อมตอกให้เป็นสีน้ำตาลตามที่ตัวเองต้องการ

เมื่อลงมือสานมักจะเริ่มต้นสานใช้ตอก 6 เส้น แล้วสานด้วยลายสอง โดยทิ้งชายตอกให้เหลือประมาณ 5 เซนติเมตร เมื่อสานได้ยาวจนชายตอกอีกด้านเหลือประมาณ 3 เซนติเมตรให้นำชายทั้งสองข้างมาประกบกันโดยใช้ลายสอง และเมื่อนำมาประกบกันได้แล้วด้วยลายสอง ก็จะม้วนชายตอกที่ไม่ต้องการอีกทีด้วยการสานลายสองเวียน

การสานกระดืบให้ประกบซ้อนกันเป็นสองชั้น ก็เพื่อช่วยเก็บความร้อนให้อยู่ได้ชั่วขณะหนึ่งพอที่จะทำให้ได้กินข้าวเหนียวที่ไม่แข็งเกินไป นอกจากนั้นกระดืบข้าวที่ทำจากไม้ไผ่ยังช่วยดูดซับเอาหยาดน้ำที่อยู่ภายในที่จะเป็นตัวทำให้ข้าวเปียกหรือแฉะได้อีกด้วย



ภาพที่ 5.44 การสานกระดืบข้าวเหนียว

4) การขึ้นลายกระติบ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความต้องการของคนที่สานว่าต้องการใช้ลายอะไร เพราะแต่ละลายจะขึ้นต่างกัน ลายกระติบที่นิยมสาน คือ “ลายข้างกระแตสองยืนและสามยืน” การขึ้นลายสองนั้น จะยกตอก 2 เส้นแล้วทั้ง 2 เส้น และเมื่อขึ้นลายไปได้ประมาณครึ่งหนึ่งของความยาวของตอกแล้ว ก็จะสานต่อด้วยลายสามนอนหรือลายคุบ จากนั้นจึงสานด้วยลายสองยืนอีกครั้งเพื่อความแข็งแรงของกระติบข้าว จากนั้นจึงม้วนเก็บชายตอกด้วยการพับครึ่งเข้าไปข้างในทั้งสองข้างและบีบเพื่อตกแต่งให้สวยงาม



ภาพที่ 5.45 ลายที่ใช้ในการสานกระติบข้าวเหนียว

5) ส่วนก้นของกระติบข้าวนั้นจะสานเป็นแผ่นแบนสองอันมาประกบกันเข้า แล้วผูกติดกับส่วนตัวกระติบ ซึ่งมีการเย็บอยู่สองวิธีคือ การเย็บโดยใช้หวาย กับเย็บด้วยการใช้ด้ายเย็บ แต่การเย็บด้วยหวายนั้นให้ความสวยงามตามธรรมชาติ และมีความแข็งแรงกว่าการเย็บด้วยด้าย แต่ปัญหาก็คือหวาย จะหายากในปัจจุบัน

6) ฐานของกระติบ เป็นส่วนหนึ่งที่ต้องรับน้ำหนักและจำเป็นที่จะต้องทำให้แข็งแรง ดังนั้นส่วนใหญ่จึงใช้ก้านตาลมาเหลาแล้วโค้งให้เป็นวงกลมเท่ากับขนาดของก้นกระติบข้าว ก้านตาลที่ใช้จะต้องตรงไม่คดเบี้ยวและความยาวประมาณ 1 เมตรขึ้นไป นำก้านตาลที่ตัดได้มาเหลาเอาหนามตาลออก ผ่าตามความยาวของก้านตาล ซึ่งก้านตาล 1 ก้านใหญ่ สามารถทำตีนกระติบได้ 1-2 อัน จากนั้นจึงผ่าเกลาให้เรียบเสมอกัน นำมาม้วนแล้วทิ้งไว้ให้แห้งโดยใช้เวลาประมาณ 15-20 วันเป็นอย่างน้อย

7) ฝากระติบข้าวนั้น จะสานเช่นเดียวกับตัวกระติบ เพียงแต่ให้ใหญ่กว่า เพื่อสวมครอบปิดเปิดได้ กระติบข้าวที่สานเสร็จแล้วไม่ควรเก็บไว้ในที่ชื้น เพราะจะทำให้ขึ้นราได้ง่ายและมีมอดเจาะ และควรเก็บไว้ในที่มีอากาศถ่ายเทได้สะดวก



ภาพที่ 5.46 ผลิตภัณฑ์กระติบข้าวเหนียวที่พร้อมจำหน่าย

11.3 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานจากต้นกก (การทอเสื่อกก)

11.3.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน (การทอเสื่อกก)

1) ต้นกก



ภาพที่ 5.47 ต้นกกที่จะนำมาทอเป็นเสื่อกก

2) กี่ทอเสื่อกก



ภาพที่ 5.48 ต้นกกที่จะนำมาทอเป็นเสื่อกก

11.3.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน (การทอเสื่อกก) มีดังนี้

- 1) การนำกกที่ตากแห้งแล้วไปแช่น้ำ เพื่อให้ง่ายต่อการทอ
- 2) ตั้งโครงก้ให้เรียบร้อย โดยการนำฟืมไปห้อยที่โครงก้ แล้วใช้เส้นเอ็นร้อย

เข้าไปในฟืม

- 3) นำกกสอดเข้าไปในกระสวย
- 4) วึ่งกระสวยเข้าไปในรางเส้นเอ็น
- 5) จัดกกโดยให้ไว้กข้างที่จะทอให้ยาวกว่าด้านที่ไม่ได้ทอ
- 6) การทอคือการทำให้กกมัดติดกับเส้นเอ็น โดยจะทอสลับข้างกัน
- 7) การนำฟืมเข้ามาตีให้แน่น
- 8) ทำเช่นนี้ต่อไปเรื่อย ๆ จนสุดฟืม
- 9) เมื่อเสร็จแล้ว ก็ให้นำออกมาจากก้
- 10) เย็บเส้นเอ็นเข้าที่บริเวณด้านหัว-ท้ายผืนเสื่อ
- 11) เรียบร้อยแล้วก็ให้นำไปผึ่งแดดไว้สักครู่
- 12) สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้เลย หรือจะพับเก็บไว้ได้ตามใจชอบ



ภาพที่ 5.49 คุณคำ ไกรแก้ว สาธิตวิธีการทอเสื่อกก