

บทที่ 5

สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ธุรกิจหัตถกรรมสาขาผ้าทอ จังหวัดเชียงใหม่

จากการสำรวจลงพื้นที่เพื่อศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของหัตถกรรมสาขาผ้าทอ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการรวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการทางธุรกิจหัตถกรรมสาขาผ้าทอ ตามโครงการวิจัย เรื่องการประยุกต์พระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผู้วิจัยได้เรียบเรียงตามเนื้อหา ดังนี้

1. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณทิวพร ศรีบุญเรือง
2. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณนวลศรี แซ่เฮ้ง
3. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณวิญญากร แวนทอง
4. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณเอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์
5. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจันทร์เพ็ญ พากำเนิด
6. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจรรย์ เดชยิ่ง
7. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์
8. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณถาวร ณรงค์ศรี
9. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณสิริภัสวารีศรี ธรรมชัย
10. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณอรทัย กาญจนนันท์
11. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณปวีณธิดา กันมะโน
12. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมสาขางานผ้าทอ

1. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณทิวพร ศรีบุญเรือง

1.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณทิวพร ศรีบุญเรือง

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขาผ้าทอของคุณทิวพร ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

1.1.1 ประวัติของคุณทิวพร ศรีบุญเรือง

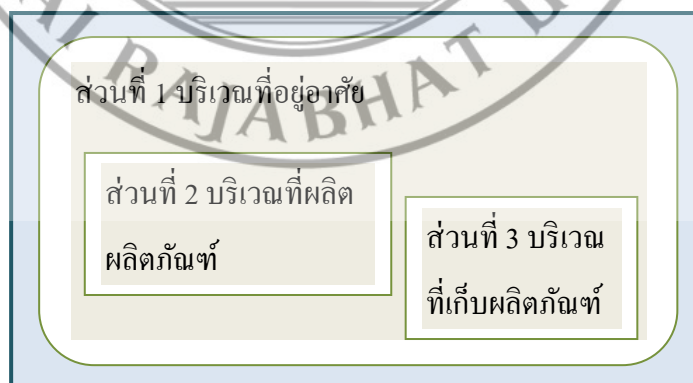
คุณทิวพร ศรีบุญเรือง อยู่บ้านเลขที่ 201/41 หมู่ที่ 1 ซอย 19 ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 48 ปี จบการศึกษาในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น มีสมาชิกในครอบครัว 5 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ ค่าขาย มีรายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 8,000 บาท ต่อเดือน และมีรายได้ที่นอกเหนือจากอาชีพหลัก คือ ทำของชำร่วย รายได้ประมาณ 2-50 บาทต่อชิ้น และมีฐานะความเป็นอยู่พออยู่พอกิน

1.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

กิจการมีชื่อกลุ่ม คือ Chiang Mai Brand ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้ว 20 ปี 8 เดือน ในการทำงานคุณทิวพรจะบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิตโดยการสั่งซื้อจากแหล่งใกล้บ้าน ซึ่งวัตถุดิบที่จัดซื้อคือ ผ้า และในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการจะได้ข้อเสนอแนะมาจากผู้ว่าจ้าง และจะมีคิดแบบเองบ้าง ระยะเวลาในการผลิตสินค้านั้นจะมีการผลิตทั้งวัน ไม่มีกำหนดเวลา ผลิตภัณฑ์ที่คุณทิวพรทำอยู่ในปัจจุบันคือ กระเป๋าผ้า ใช้เวลาในการผลิตประมาณ 30 นาทีต่อชิ้น และจำหน่ายในราคา 200 - 300 บาทต่อชิ้น ส่วนการจำหน่ายนั้นจะมีลูกค้ามาซื้อถึงสถานที่ผลิต และจะมีการจัดจำหน่ายในการจัดงานแสดงสินค้าบ้าง ในการประกอบอาชีพนี้ กิจการไม่เคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิต และการจำหน่ายสินค้าจากภาครัฐเลย และประสบปัญหาในเรื่องวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า คือ ผ้า

1.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

สถานที่ในการผลิตงานหัตถกรรมของคุณทิวพร จะมีลักษณะเป็นแบบกึ่งที่อยู่อาศัยและกึ่งร้านค้า โดยมีชื่อร้าน คือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ร้านเชียงใหม่อาร์ท สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่นี้ ก็เพราะว่าสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ใกล้ตลาดและสถานที่จำหน่ายสินค้า แต่มีข้อเสียคือ ไม่มีที่จอดรถสำหรับลูกค้า ดังภาพที่ 5.1



ภาพที่ 5.1 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของคุณทิวพร

1.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

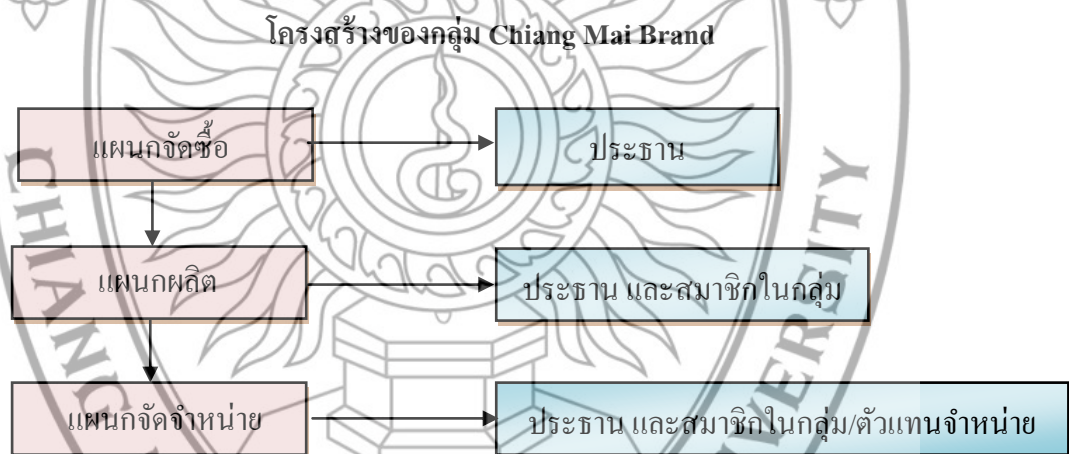
เมื่อกล่าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณทิวาพร ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตหัตถกรรมผ้าทอร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม Chiang Mai Brand ซึ่งทางคุณทิวาพรได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่ม Chiang Mai Brand (ทิวาพร)

ประเภทสมาชิกกลุ่ม Chiang Mai Brand	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่ม Chiang Mai Brand (ทิวาพร)	1
สมาชิกภายในชุมชนกลุ่ม Chiang Mai Brand	10
ตัวแทนจำหน่าย	1
รวม	12

ตารางที่ 5.1 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่ม Chiang Mai Brand (ทิวาพร)

ที่มา: ทิวาพร ศรีบุญเรือง, 2553, พฤศจิกายน 7



แผนภูมิที่ 5.1 โครงสร้างของกลุ่ม Chiang Mai Brand

จากแผนภูมิที่ 5.1 จะเห็นได้ว่า ระบบการผลิตของชุมชนส่วนใหญ่จะทำลักษณะเป็นเครือข่าย มักจะถือเอาประธานเป็นที่ตั้ง และให้ความไว้วางใจในการทำงานตั้งแต่ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายออกแบบ การตลาด การเงิน ฯลฯ สมาชิกในกลุ่มอาจเป็นกรรมการร่วมในการให้ข้อเสนอแนะ

1.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการได้ทำการผลิต คือ กระเป๋าผ้า วัตถุดิบที่ใช้ คือ ผ้าและด้าย ในการจัดซื้อวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ คือ จะซื้อคราวละไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินสำรองมีไม่เพียงพอ และมีเกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ มีคุณภาพและราคาสูง กิจกรรมได้มีการควบคุมการผลิตสินค้า คือ มีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนออกจำหน่าย

และสินค้าของกิจการได้รับการยอมรับคุณภาพจากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพสินค้า คือ เชียงใหม่แบรนด์

1.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

กลุ่มธุรกิจของกิจการ มีจำนวนสมาชิก 10 คน และในการผลิตสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะคำนึงถึงเรื่องการสนองความต้องการของผู้บริโภค ผู้ประกอบการมีตราสินค้าของกิจการ และผู้ประกอบการมีการตรวจสอบสินค้าโดยดูเรื่องการตัดผ้า และการเย็บว่าเรียบร้อยหรือไม่ ลูกค้านั้นส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ ซื่อเพื่อเป็นของฝาก และถ้ามีการแนะนำจากลูกค้า กิจการก็จะนำคำแนะนำมาพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น และในการกำหนดราคาสินค้านั้น จะกำหนดจากราคาวัสดุและค่าตัดเย็บ และปัจจัยที่ได้พิจารณาในการกำหนดราคาสินค้านั้นมาจากต้นทุนราคาสินค้า และคุณภาพของสินค้า แต่ยังไม่ได้นำค่าขนส่งรวมในราคาสินค้า และกลยุทธ์ด้านราคา ที่ผู้ประกอบการเสนอต่อลูกค้า นั้น กิจการจะมีกลยุทธ์ในการผลิตที่ประณีตและสวยงาม ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย 2 แห่ง และมีร้านจำหน่ายเองอีก 1 แห่ง ปัจจุบันผู้ประกอบการได้จัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย 1 คน เพราะสามารถจำหน่ายและกระจายสินค้าได้ดีกว่ากิจการเอง และกิจการได้มีการมอบรายได้ให้กับตัวแทนจำหน่ายโดยขายในราคาส่ง แล้วให้ตัวแทนจำหน่ายบวกกำไรเอง ส่วนในเรื่องการขนส่งนั้น ตัวแทนจำหน่ายจะมารับเอง และให้บริการของบริษัทขนส่งด้วย ทางด้านการส่งเสริมการตลาดนั้น จะมีการโฆษณาเพียงการบอกต่อเท่านั้น และจะไม่มีการส่งเสริมการขาย และในการประชาสัมพันธ์นั้น ผู้ประกอบการได้มีการออกงานจัดแสดงสินค้าทั่วประเทศ รวมถึงในต่างประเทศด้วย ในการจำหน่ายสินค้าที่ร้านนั้นจะมีพนักงานขาย 1 คน ประจำอยู่ที่ร้านของกิจการ และผู้ประกอบการจะจ่ายเงินเดือนให้ และมีคอมมิชชั่นจากยอดขายให้ด้วย ผู้ประกอบการได้วางแผนการตลาดในอนาคตสำหรับกิจการ คือ การออกไปสู่ตลาดสากล

1.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้ว คุณทิวาพรได้มีการประชาสัมพันธ์ คือการจัดสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ และถนนคนเดินวันอาทิตย์ สำหรับการประชาสัมพันธ์สินค้าตามงานแสดงสินค้า จะมีค่าใช้จ่ายประมาณ 20,000 - 30,000 บาท

2. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณนวลศรี แซ่เฮ้ง

2.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณนวลศรี แซ่เฮ้ง

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณนวลศรี ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

2.1.1 ประวัติของคุณนวลศรี แซ่เฮ้ง

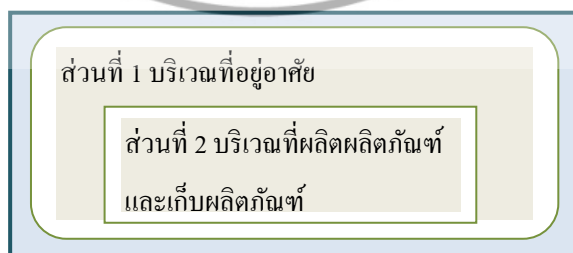
คุณนวลศรี แซ่เฮ้ง อยู่บ้านเลขที่ 78/13 หมู่ 3 ตำบลหนองหอย อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่ อายุ 48 ปี จบการศึกษาในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย มีสมาชิกภายในครอบครัว 5 คนรายได้หลักของครอบครัว คือ ค่าขาย มีรายได้โดยเฉลี่ย 15,000 บาทต่อเดือน ฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวพออยู่พอกิน

2.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้ว 6 ปี และบริหารงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิตมาจากการจัดหาเองโดยซื้อจากในหมู่บ้านของผู้ประกอบการเอง วัตถุดิบที่จัดซื้อ ได้แก่ ผ้าไหมปั่นฝ้าย ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการได้ผลิตสินค้าตามแบบของผู้ว่าจ้าง และคิดค้นแบบเอง ระยะเวลาในการปฏิบัติงานหรือผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ คือ ทำงานตั้งแต่ 08.00 -17.00 น. โดยมีสถานที่ปฏิบัติงานคือ บ้าน ในการทำงานนั้นผู้ประกอบการได้ทำงานร่วมกันกับสมาชิกภายในครอบครัว สินค้าที่ผู้ประกอบการทำอยู่ปัจจุบันคือ ผ้าคลุมเตียง ปลอกหมอน จาน้ำในราคา 800 บาทต่อชิ้น แหล่งที่จำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ จำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ในการประกอบอาชีพนี้ผู้ประกอบการไม่เคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิต และการจำหน่ายสินค้าจากภาครัฐเลย และในการทำงานผู้ประกอบการได้ประสบกับปัญหา คือ ต้นทุนในการผลิตสูง

2.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการได้ตั้งแหล่งผลิตสินค้าที่บ้านของผู้ประกอบการเอง เพราะเป็นพื้นที่ของตัวเอง ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ประกอบการ สะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ข้อเสียในการจัดตั้งสถานประกอบการของผู้ประกอบการ คือ ฝุ่นเยอะ สถานที่ของผู้ประกอบการมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมซึ่งผู้ประกอบการได้มีวิธีแก้ไขปัญหามาโดยการแยกขยะทิ้ง และบางครั้งก็นำเศษผ้าที่เหลือนำมาทำผลงานชิ้นใหม่ ดังภาพที่ 5.2



ภาพที่ 5.2 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของคุณนวลศรี

2.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

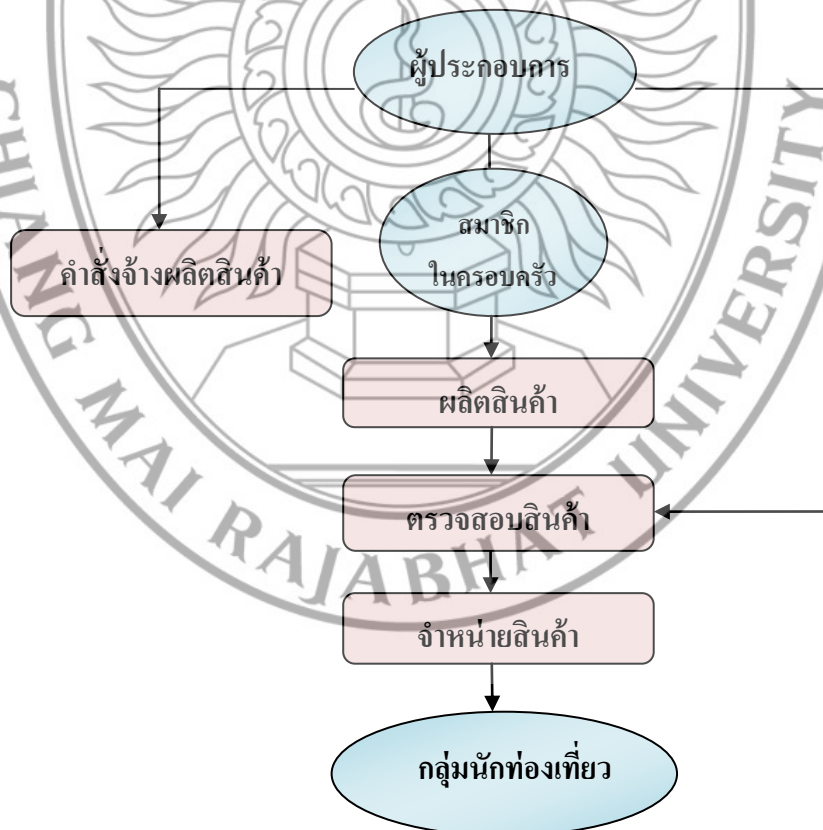
เมื่อก้าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณนวลศรี ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว ซึ่งทางคุณนวลศรีได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณนวลศรี แซ่เฮ้ง

ประเภทสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (นวลศรี)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	5
รวม	6

ตารางที่ 5.2 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณนวลศรี แซ่เฮ้ง
ที่มา: นวลศรี แซ่เฮ้ง, 2553, พฤศจิกายน 7

โครงสร้างของกลุ่มคุณนวลศรี แซ่เฮ้ง



แผนภูมิที่ 5.2 โครงสร้างของกลุ่มคุณนวลศรี

จากแผนภูมิที่ 5.2 จะเห็นได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มจะเป็นแบบอุตสาหกรรมภายในครอบครัว ทำให้การทำงานร่วมกันไม่มีข้อกำหนดกฎเกณฑ์ที่เคร่งครัด แต่จะเป็นแบบถ้อยทีถ้อยอาศัยกัน โดยผู้ประกอบการจะทำหน้าที่ทุกอย่างที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิตสินค้า ตั้งแต่การรับคำสั่งว่าจ้าง การผลิตสินค้า การตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่ายสินค้า โดยในการผลิตสินค้านั้นจะมีสมาชิกภายในครอบครัวเข้ามาช่วยงานด้วย

2.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการได้ทำการผลิต คือ ผ้าคลุมเตียงและปลอกหมอน ช่วงเวลาที่เริ่มต้นการผลิตสินค้าปี พ.ศ. 2546 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต คือ ไหมปั่นฝ้าย ราคาประมาณ 800-1,000 บาทต่อชิ้น ผู้ประกอบการจะซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ โดยจะซื้อคราวละมาก ๆ เนื่องจากมีกำลังเงินในการซื้อสูง เกณฑ์ที่ผู้ประกอบการใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบ คือ คัดดูสีของไหม คุณภาพของเส้นไหมต้องเขอะกว่าเส้นฝ้าย วิธีการที่ผู้ประกอบการใช้เก็บรักษาวัตถุดิบและสินค้า คือ เก็บไว้ในที่แห้ง ผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาในการผลิตสินค้า คือ มีการผลิตสินค้าลบกเลียนแบบ

2.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้คำนึงถึงในเรื่องการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค สินค้าของผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง เพราะเป็นธุรกิจเล็ก ๆ ทำกันในครอบครัว และผู้ประกอบการได้มีการตรวจสอบสินค้าก่อนการจำหน่าย โดยการตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้า สินค้าของผู้ประกอบการมีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ซึ่งจะทำให้มีประโยชน์ต่อธุรกิจของผู้ประกอบการช่วยในเรื่องของการดึงดูดการขาย ลูกค้าน่าจะส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว ซื้อเพื่อนำไปเป็นของฝาก ผู้ประกอบการได้มีการกำหนดราคาสินค้าด้วยตนเอง โดยคำนวณจากราคาค่าต้นทุนของสินค้า และในการขนส่งสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะเป็นขนส่งเอง

ทางด้านการส่งเสริมการตลาดนั้น ผู้ประกอบการไม่มีการจัดทำโฆษณา เพราะยังขาดงบประมาณในส่วนนี้อยู่และค่าใช้จ่ายในการโฆษณาค่อนข้างแพง ในการส่งเสริมการขาย สำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าในจำนวนมากก็จะมีการลดราคาให้ และแถมสินค้าให้กับลูกค้าบ้าง

2.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผู้ประกอบการไม่ได้มีการจัดทำประชาสัมพันธ์ให้กับสินค้าของตน เนื่องจากไม่มีกำลังเงินมากพอที่จะนำมาประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเอง

3. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณวิญญกร แวนทอง

3.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณวิญญกร แวนทอง

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณวิญญกร ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

3.1.1 ประวัติของคุณวิญญกร แวนทอง

คุณวิญญกร แวนทอง อยู่บ้านเลขที่ 111/4 หมู่ 10 ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 48 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสมาชิกในครอบครัว 4 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ รายได้ของสามี มีรายได้เฉลี่ย 49,930 บาทต่อเดือน และมีรายได้ที่นอกเหนือจากอาชีพหลัก คือ ขายเสื้อผ้าพื้นเมืองสำเร็จรูป มีรายได้เฉลี่ย 2,000-3,000 บาทต่อเดือน ฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวพออยู่พอกิน

3.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่ม คือ ชุมชนผ้าฝ้าย มีประสบการณ์ในการทำงาน 5 ปี 8 เดือน ในการทำงานนั้นผู้ประกอบการได้บริหารการทำงานเพียงผู้เดียว และในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิตเอง โดยซื้อจากภายในจังหวัดเชียงใหม่และต่างจังหวัด วัตถุดิบที่จัดซื้อ เช่น ผ้าฝ้ายทอมือ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการเป็นผู้คิดค้นแบบเองทั้งหมด ผู้ประกอบการจะทำงานที่บ้านของผู้ประกอบการเอง และบางครั้งจะมีลูกจ้างเข้ามาช่วยงานบ้าง จะมีเวลาในการทำงานหลังจากเสร็จจากงานบ้าน ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ในปัจจุบัน คือ เสื้อผ้าสำเร็จรูปอัดกาว (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 วัน ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 650 บาทต่อชิ้น) และ ผ้าถุงปักมือ (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 5-7 วัน ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 1,900 บาทต่อชิ้น) แหล่งที่จำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการ คือ จำหน่ายในการจัดงานแสดงสินค้าทั่วไปภายในจังหวัดเชียงใหม่ ในการประกอบอาชีพนี้ ผู้ประกอบการไม่เคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิตและการจำหน่ายสินค้าหรือด้านอื่น ๆ จากหน่วยงานของทางภาครัฐเลย ปัจจุบันในการทำงานของผู้ประกอบการได้ประสบกับปัญหาในเรื่องของแรงงาน ซึ่งมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ และผู้ที่มีความรู้ความชำนาญเชี่ยวชาญในงานด้านนี้ก็เริ่มลดน้อยลง

3.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้าอยู่ที่บ้านของผู้ประกอบการเอง เพราะใกล้ตลาดและสถานที่จำหน่ายสินค้า ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 5.3



ภาพที่ 5.3 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของคุณวิญญกร

3.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อก้าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณวิญญกร ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่ม คือ ขุนทองผ้าฝ้าย ซึ่งในการดำเนินการผลิตนั้น ผู้ประกอบการจะรับคำสั่งการผลิตมาจากกลุ่ม และหลังจากนั้นก็จะได้ดำเนินการผลิตเพียงผู้เดียว แต่จะมีสมาชิกภายในชุมชนหรือลูกจ้างเข้ามาช่วยงานในบางครั้ง ซึ่งทางคุณวิญญกร ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

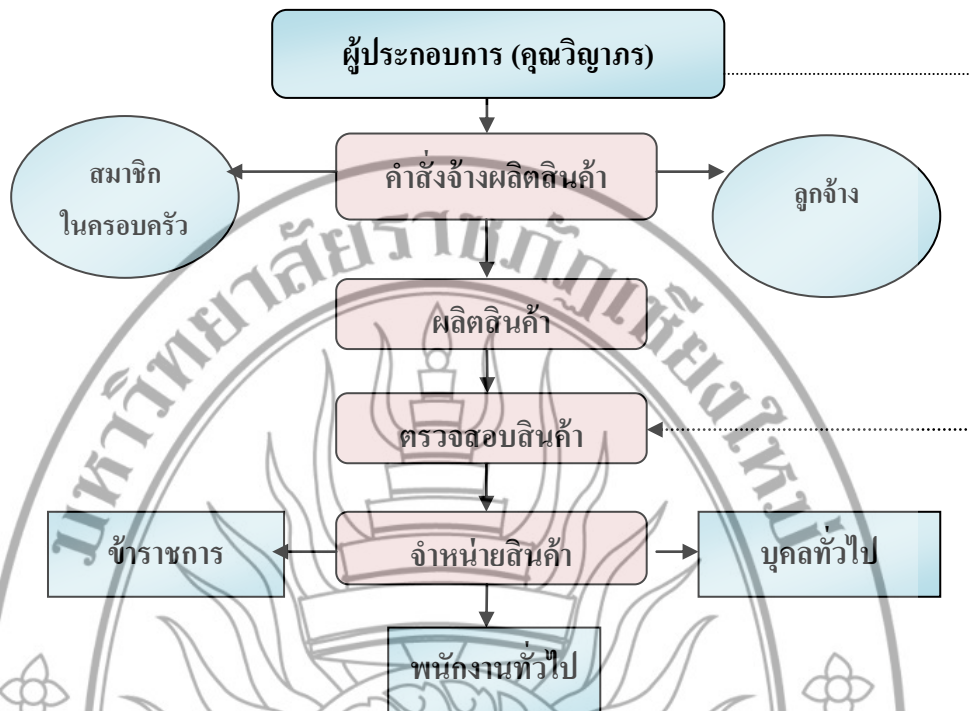
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณวิญญกร แนวนทอง

ประเภทสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (คน)	
ผู้ประกอบการ (วิญญกร)	1	
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1	
ลูกจ้าง	1	
รวม	3	

ตารางที่ 5.3 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณวิญญกร แนวนทอง

ที่มา: วิญญกร แนวนทอง, 2553, พฤศจิกายน 7

โครงสร้างของกลุ่มคุณวิญญกร แวนทอง



แผนภูมิที่ 5.3 โครงสร้างองค์กรของคุณวิญญกร แวนทอง

จากแผนภูมิที่ 5.3 จะเห็นว่า โครงสร้างขององค์กรของคุณวิญญกร เป็นโครงสร้างแบบลอย ที่คุณวิญญกรประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว แต่การช่วยงานของลูกจ้างหรือสมาชิกในชุมชน หากนำมาผนวกเข้ากับโครงสร้างจะมีลักษณะในการร้องขอ หรือช่วยเหลือ โดยผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ทำหน้าที่ทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า ซึ่งในการช่วยงานในแต่ละครั้งของลูกจ้างและสมาชิกภายในครอบครัว ก็ได้มีการจ่ายค่าตอบแทนให้ทุกครั้งที่ผลิตสินค้าเสร็จ

3.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการได้ทำการผลิต คือ เสื้อผ้าฝ้ายสำเร็จรูป ผ้าถุงปักมือ ซึ่งเริ่มผลิตสินค้าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 จนถึงปัจจุบัน กลวิธีในการผลิตเสื้อผ้าฝ้ายสำเร็จรูป วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ผ้าฝ้ายทอมือ ราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต 75 บาทต่อหลา แหล่งที่จำหน่ายวัตถุดิบ อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ประกอบการจะจัดซื้อวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการผลิตผลิตสินค้าตามจำนวนที่ต้องการเท่านั้น เกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบ คือ เลือกดูสีสันทันของวัตถุดิบ ขั้นตอนในการผลิต คือ สร้างแบบเสื้อเสร็จแล้ว นำไปตัดเย็บ และติดกระดุม ตรวจสอบความเรียบร้อย หลังจากนั้นก็นำไปรีดให้สวยงามก่อนที่จะนำไปจำหน่าย ราคาของเสื้อผ้าสำเร็จรูป 650 บาทต่อชิ้น ผู้ประกอบการจะมีมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการเอง

โดยการผลิตสินค้าที่สมบูรณ์ เรียบร้อยและสวยงาม สินค้าของผู้ประกอบการได้รับการยอมรับจากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพสินค้า คือ อุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่



ภาพที่ 5.4 ผลิตภัณฑ์ของคุณวิญญูกร แวน
ที่มา: ไทยตำบล ดอท คอม, 2554: ระบบออนไลน์

3.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค สินค้าของผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตนเอง เพราะทำให้ลูกค้าสามารถบอกต่อ ๆ กันได้ ผู้ประกอบการได้มีการตั้งชื่อและตราสินค้าโดยการตั้งตามนามสกุลของเจ้าของร้าน ทางด้านการตรวจสอบสินค้าก่อนการจำหน่าย จะมีการตรวจเช็คดูความเรียบร้อยของสินค้าทุกครั้ง ผู้ประกอบการได้มีบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าของตนเองเป็นถุงผ้าและได้สกรีนชื่อร้าน พร้อมเบอร์โทรศัพท์ ซึ่งทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจกับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการบรรจุสินค้า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มข้าราชการ พนักงาน และบุคคลทั่วไป ซื้อเพื่อสวมใส่ และถ้ามีคำแนะนำจากลูกค้า ผู้ประกอบการก็จะนำคำแนะนำมาพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น

ส่วนในด้านการส่งเสริมการตลาดนั้น ไม่มีการจัดทำโฆษณา และในปัจจุบันมีองค์กรและภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือในด้านบรรจุภัณฑ์ ส่วนการส่งเสริมการขายนั้น สำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าในจำนวนมากก็จะมีการลดราคาให้ และแถมสินค้าให้กับลูกค้า

3.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้ว กลุ่มผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์ เพื่อจัดจำหน่าย โดยการจัดสินค้าตามงานแสดงสินค้า เช่น งานแสดงสินค้าภายในจังหวัดเชียงใหม่ และ ประชาสัมพันธ์สินค้าที่ถนนคนเดินวันอาทิตย์ ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์สินค้าตามงานแสดงสินค้า ค่าเช่าที่จัดงาน 4,000-5,000 บาท ปัญหาที่ผู้ประกอบการพบในการประชาสัมพันธ์สินค้า คือ ผู้จัดงานเก็บค่าบูธสูง และมีการประชาสัมพันธ์งานน้อยมากทำให้ไม่ค่อยมีกลุ่มผู้บริโภคเข้ามาชมงาน

4. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณเอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์

4.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณเอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณเอี่ยมศิริ ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

4.1.1 ประวัติของคุณเอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์

คุณเอี่ยมศิริ ต้นสหวัดน์ อยู่บ้านเลขที่ 18/2 หมู่ที่ 7 ถนนคชสาร ตำบลสันกำแพง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 53 ปี ระดับการศึกษาสูงสุดระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย มีสมาชิกในครอบครัว 3 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ ค่าขาย โดยมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 30,000 บาทต่อเดือน และมีฐานะความเป็นอยู่พออยู่พอกิน

4.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้วมากกว่า 10 ปี ในการทำงาน ผู้ประกอบการได้บริหารการทำงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว ส่วนสมาชิกในกลุ่มจะให้สิทธิในการตัดสินใจในการทำผลิตภัณฑ์ ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิตมาจากร้านค้าในตัวเมืองเชียงใหม่ เช่น เส้นฝ้าย ทั้งฝ้ายยืนและฝ้ายพุ่ง ผ้าฝ้ายที่สามารถซื้อได้จากเครือข่าย และอาจจะมีการทอผ้าด้วยกัน เหตุผลในการจัดหาวัตถุดิบในปัจจุบัน คือ จัดซื้อได้ง่ายและตรงต่อความต้องการของกลุ่ม ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ผลิตสินค้าโดยออกแบบและได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง และจะคิดค้นแบบเองบ้าง กิจกรรมมีระยะเวลาในการปฏิบัติงานหรือผลิตสินค้ากันทั้งวัน และมีสถานที่ปฏิบัติงานคือ บ้านและในบ้านของชุมชนในท้องถิ่น ในการทำงานนั้นผู้ประกอบการ

มีลูกจ้าง 12 คน และมีผลิตภัณฑ์ คือ 1) ผ้าฝ้ายทอมือ (ใช้เวลาในการทำ 20 วันต่อผ้า 60-70 เมตร ซึ่งจำหน่ายในราคา 90-150 บาทต่อเมตร) 2) เสื้อผ้าสำเร็จรูป (ใช้เวลาในการทำ 1 วันต่อผ้า 2 ชิ้น จำหน่ายในราคา 600-900 บาทต่อชิ้น) 3) ผ้าถุงปักมือ(ผ้าไหม) (ใช้เวลาทำ 20 วันต่อผ้าถุง 1 ผืน จำหน่ายในราคา 2,800 บาทต่อผืน) กิจกรรมมีแหล่งจำหน่ายสินค้า คือ จำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่น งานแสดงสินค้าโอท็อปประจำปี งานของฝากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย งานของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ และในการประกอบอาชีพนี้ของผู้ประกอบการ เคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิตและการจำหน่าย จากหน่วยงานของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนในการทำงานผู้ประกอบการได้ประสบปัญหา คือ ต้นทุนในการผลิต เช่น เส้นฝ้ายมีราคาสูงขึ้น

4.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้า

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้าคือ ที่บ้าน อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการที่บ้าน เพราะสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า เป็นพื้นที่ของตัวเองโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ประกอบการ ใกล้ตลาดและสถานที่จำหน่ายสินค้า การขนส่งสะดวก เป็นแหล่งแรงงาน และเป็นแหล่งพลังงานและสาธารณูปโภค แต่ข้อเสียในการจัดตั้งสถานที่ประกอบการของกิจการ คือ มีพื้นที่แคบ ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 5.5



ภาพที่ 5.5 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของศูนย์เอ็มศิริ

4.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เนื่องจากผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างซึ่งทางคุณเอี่ยมศิริ ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

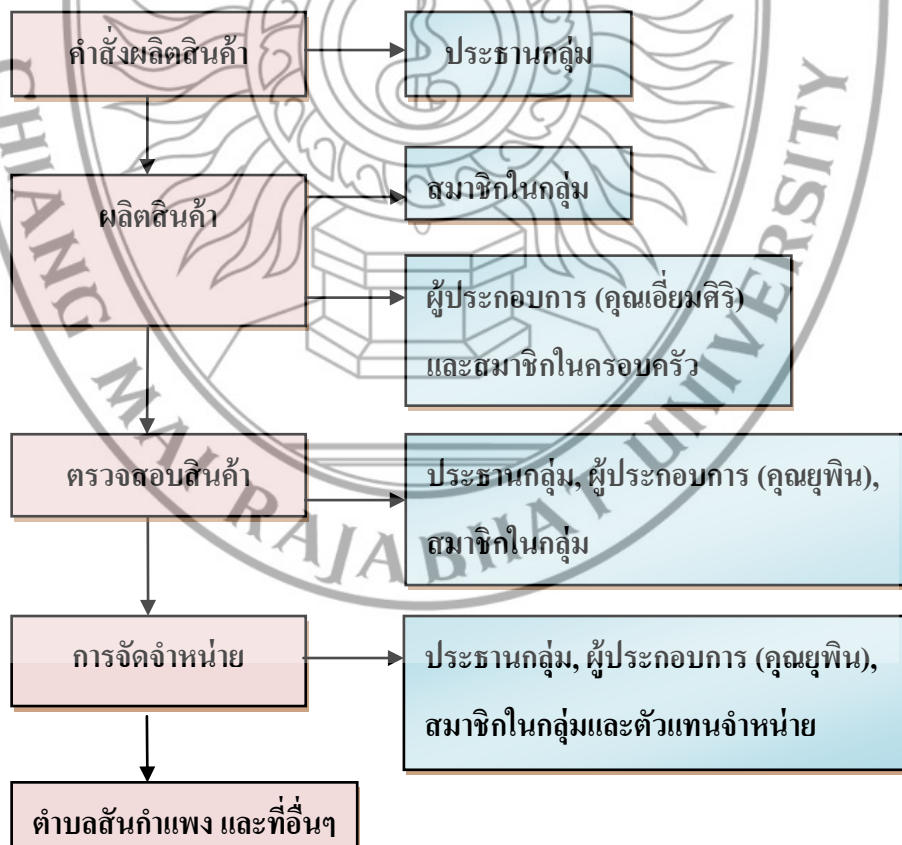
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย (คุณเอี่ยมศิริ)

ประเภทสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (เอี่ยมศิริ)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	4
สมาชิกภายในชุมชน	8
ตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง)	1
รวม	14

ตารางที่ 5.4 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย

ที่มา: เอี่ยมศิริ ดันสหวัดน์, 2553, พฤศจิกายน 25

โครงสร้างของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย



แผนภูมิที่ 5.4 โครงสร้างของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย (คุณเอี่ยมศิริ)

จากแผนภูมิที่ 5.4 จะเห็นว่าโครงสร้างของกลุ่มกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย จะเป็นการผลิตผลิตภัณฑ์ในชุมชนขนาดเล็ก มีการจัดแรงงานตามจำนวนของสมาชิกภายในกลุ่ม โดยระบบการทำงานไม่ซับซ้อน สมาชิกภายในกลุ่มเป็นกลุ่มที่คุ้นเคยกันอยู่แล้ว ทำให้การประสานงานภายในกลุ่มสะดวกและรวดเร็วขึ้น หากนำมาผนวกกับโครงสร้างให้เป็นโครงสร้างแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน โดยประธานกลุ่มจะทำหน้าที่คือ รับคำสั่งการผลิตสินค้า ตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่าย ส่วนผู้ประกอบการ (คุณเอี่ยมศิริ) และสมาชิกภายในกลุ่ม จะทำหน้าที่ในการผลิตสินค้า ตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่ายสินค้า

4.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการได้ทำการผลิต คือ มีการทำผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ เสื้อแปรรูป และผ้าถุงปักมือ เริ่มต้นการผลิตเมื่อปี พ.ศ. 2539 และในกลวิธีการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ คือ ผ้าฝ้ายทอมือ จะใช้วัตถุดิบในการผลิต คือ เส้นฝ้าย ผ้าเมตร กี่ทอผ้า ขั้นตอนในการผลิต คือ ปั่นฝ้ายให้เป็นเส้นก่อน เมื่อได้เส้นฝ้ายแล้วก็จะนำมาทอโดยใช้กี่ทอผ้า เมื่อได้ผ้าฝ้ายเป็นผืนแล้ว ก็จะนำมาจำหน่ายในราคา 90-150 บาทต่อเมตร ส่วนในเสื้อแปรรูปนั้น จะมีวัตถุดิบในการใช้ผลิตคือ อุปกรณ์ตัดเย็บ และมีขั้นตอนในการผลิตคือ นำผ้าที่ทอได้มาตัดเย็บตามแบบที่ออกแบบไว้ หรือตามความต้องการของลูกค้า จำหน่ายในราคา 600-900 บาทต่อชิ้น และในส่วน of ผ้าถุงปักมือ จะทำจากผ้าไหม และผ้าฝ้าย มีขั้นตอนในการผลิต คือ ปักผ้าตามลวดลายที่เขียนไว้ หรือ ตามลายที่ลูกค้าต้องการ และจำหน่ายในราคา 2,800 บาทต่อผืน ในส่วนของราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า คือ เส้นฝ้าย ราคาประมาณ 2,000 บาทต่อลูก เส้นไหม เมตรละประมาณ 300 บาท



ภาพที่ 5.6 ผลิตภัณฑ์ของคุณเอี่ยมศิริ ดันสหวัดมัน
ที่มา: ไทยด้าบล คอท คอม ,2554: ระบบออนไลน์

4.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ ได้คำนึงถึงเรื่องการสนองความต้องการของผู้บริโภค และเพื่อให้ได้ยอดขายมากที่สุด ผู้ประกอบการได้มีตราสินค้าเป็นของตัวเอง เพราะทำให้ลูกค้ามีการจดจำชื่อและส่งผลทำให้ธุรกิจต่อเนื่อง โดยจะได้มีการสั่งซื้อสินค้าในครั้งต่อไป และในการตั้งชื่อมีเกณฑ์โดยการตั้งชื่อตามเจ้าของ และผู้ประกอบการมีการตรวจสอบสินค้าทุกขั้นตอนก่อนออกจำหน่ายให้กับลูกค้า ปัจจุบันผู้ประกอบการมีบรรทัดสำหรับสินค้า ซึ่งเป็นบรรทัดที่ได้มาตรฐานสากลเชิงการค้า และผู้ประกอบการคิดว่าบรรทัดที่มีประโยชน์ต่อธุรกิจของกิจการ คือ ผู้บริโภคจะรู้ถึงสถานที่อยู่และการบริการหลังการจำหน่าย ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น คนทำงาน ผู้ที่รักธรรมชาติ และผู้ที่ชื่นชอบในผ้าฝ้าย จะซื้อไปเพื่อใช้เองหรือเป็นของฝากของขวัญ ในตัวผลิตภัณฑ์จะมีลูกค้าแนะนำในเรื่องของรูปแบบ และจะมีการพัฒนารูปแบบสินค้าตามคำแนะนำของลูกค้า ผู้ประกอบการได้มีการสำรวจอัตราค่าบริการสินค้าของผู้บริโภค โดยการสอบถามจากลูกค้าที่มาอุดหนุน หรือผู้ที่สนใจในงานทอผ้า

ในการกำหนดราคาสินค้า ผู้ประกอบการจะกำหนดเอง โดยพิจารณาจากราคาต้นทุนของสินค้า และคุณภาพสินค้า และในการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการยังไม่ได้คิดต้นทุนค่าขนส่งไปด้วย ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขในการตกลงการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้ากับลูกค้าในแต่ละรายจะแตกต่างกันไป ถ้าขายในกรุงเทพ จะมีการขายสูงกว่าในราคาท้องถิ่น และมีกลยุทธ์ในด้านราคาในการเสนอต่อลูกค้า คือ เล่นเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ของกิจการว่าทำอย่างไร และมีการชักจูงให้ลูกค้าสนใจในเรื่องราว ในปัจจุบันผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย 4 แห่ง และมีร้านจำหน่ายสินค้าเอง 1 แห่ง แต่ไม่มีการแบ่งรายได้ให้กับตัวแทนจำหน่าย ในการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคโดยใช้ยานพาหนะของผู้ค้าคนกลาง

ทางด้านการส่งเสริมการตลาด กิจการมีการจัดทำโฆษณาโดยใช้ใบปลิว ป้ายโฆษณา และอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้าโดยใช้วิธีส่วนลดเงินสด เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าในจำนวนมาก ๆ และผู้ประกอบการได้ทำการส่งเสริมการขายให้กับทั้งผู้บริโภคและผู้ค้าปลีก และมีการจัดทำประชาสัมพันธ์ โดยการจัดทำสื่อทัศนูปกรณ์ โดยผ่านสื่อทัศนูปกรณ์ต่าง ๆ กิจการช่วยเหลือเพื่อสาธารณชน โดยการให้ทุน การให้วิทยาทานความรู้ในกิจการเป็นแหล่งศึกษาดูงานและฝึกอบรมแก่นักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไป การร่วมงานวันพิเศษต่าง ๆ เช่น วันงานเทศกาลสินค้าทางการเกษตร ในด้านการวางแผนการตลาด หลังจากได้ดำเนินงานมาระยะหนึ่งแล้ว ผู้ประกอบการได้มีการวางแผนทางการตลาดในอนาคตสำหรับกิจการคือหาสถานที่จำหน่ายสินค้าทุก ๆ หน่วยงานของภาครัฐที่ให้ความช่วยเหลือ และปัจจุบันผู้ประกอบการได้มีการแข่งขันด้านการค้าจำนวน 10 ราย แต่ไม่มีการแข่งขันในระดับตลาดหมู่บ้าน

4.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อกิจการผลิตสินค้าเสร็จแล้ว กลุ่มผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์ โดยการจัดตามงานแสดงสินค้า เช่น งาน OTOP งานของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย งานอุตสาหกรรม เป็นต้น และประชาสัมพันธ์สินค้าในตลาดนัดหรือถนนคนเดินบางครั้ง ตลอดจนประชาสัมพันธ์แบบใช้สื่อออนไลน์ มีเว็บไซต์ของกลุ่ม คือ เว็บไซต์ของอุตสาหกรรม ส่วนค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์สินค้านั้น จะมีค่าเช่าที่จัดงาน ถ้าเป็นในกรุงเทพฯ ก็จะมีค่าใช้จ่ายประมาณ 10,000 - 20,000 บาทต่อครั้ง และปัญหาที่พบในการประชาสัมพันธ์สินค้า คือ เวลาออกงานต้องเสียค่าเช่าพื้นที่สูงมาก

5. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจันทร์เพ็ญ พากำเนิด

5.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณจันทร์เพ็ญ พากำเนิด

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจันทร์เพ็ญ ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

5.1.1 ประวัติของคุณจันทร์เพ็ญ พากำเนิด

คุณจันทร์เพ็ญ พากำเนิด เป็นชาวดำบลทรายมูล อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 64 ปี มีสมาชิกภายในครอบครัว 2 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ ทอผ้า มีรายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน และมีฐานะความเป็นอยู่พออยู่พอกิน

5.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มคือ กลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้ว 15 ปี และในการทำงานนั้น ผู้ประกอบการได้บริหารการทำงานร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิตโดยซื้อมาจากตลาดวโรรส วัตถุดิบที่ซื้อคือ ฝ้าย ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการจะออกแบบเองทั้งหมด โดยการคิดร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม และในการผลิตสินค้านั้นจะมีการผลิตทุกวัน ไม่มีเวลากำหนดผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ปัจจุบันคือ ผ้าทอ (ใช้เวลาในการผลิตประมาณ 1 วันต่อผ้า 5 เมตร) ส่วนการจำหน่ายนั้นจะมีการจำหน่ายในงานแสดงสินค้า เช่น งานแสดงสินค้าที่ไบเทคบางนา หรือเมืองทองธานี

5.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้าคือ ที่บ้านและที่กลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการที่บ้านและที่กลุ่ม เพราะสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า การขนส่งสะดวกและเป็นแหล่งแรงงาน ซึ่งทางผู้วิจัยจะขอแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ผลิตสินค้าที่บ้านของผู้ประกอบการ ดังภาพที่ 5.7



ภาพที่ 5.7 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของชุมชนทอผ้า

5.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เนื่องจากผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตร่วมกับสมาชิกภายในหมู่บ้าน ซึ่งการผลิตสินค้าในกลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา เป็นการผลิตในชุมชนตามรูปแบบอุตสาหกรรมขนาดเล็กที่ผลิตเองทุกขั้นตอน ซึ่งทางชุมชนทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

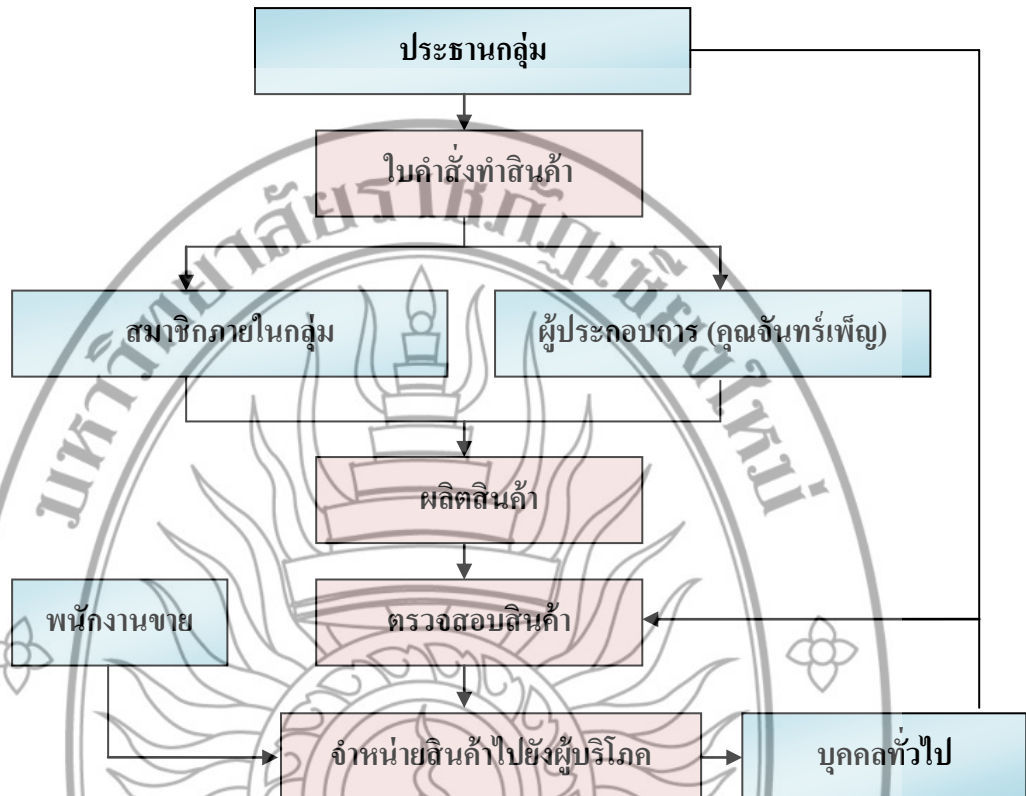
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา (ชุมชนทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา)

ประเภทสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา	จำนวน (คน)	
ผู้ประกอบการ (จันทร์เพ็ญ)	1	
สมาชิกภายในชุมชนทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา	12	
พนักงานขาย	1	
รวม	14	

ตารางที่ 5.5 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา

ที่มา: จันทร์เพ็ญ พากำเนิด, 2553, ธันวาคม 5

โครงสร้างของกลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา



แผนภูมิที่ 5.5 โครงสร้างของกลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา (คุณจันทร์เพ็ญ)

จากแผนภูมิที่ 5.5 จะเห็นว่า ในการผลิตสินค้ากลุ่มทอผ้าบ้านสันกำแพงปลา ของคุณจันทร์เพ็ญ เป็นการทำผลิตภัณฑ์ในชุมชนขนาดเล็ก เมื่อประธานกลุ่มรับคำสั่งว่าจ้างมา ก็จะแบ่งงานให้สมาชิกภายในกลุ่มเท่า ๆ กัน หรือตามความสามารถของแต่ละคน โดยหน้าที่ในการตรวจสอบสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้าจะเป็นหน้าที่ของสมาชิกภายในกลุ่มทุกคน และในการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มนั้น จะมีพนักงานขายประจำอยู่ที่ร้านด้วย

5.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

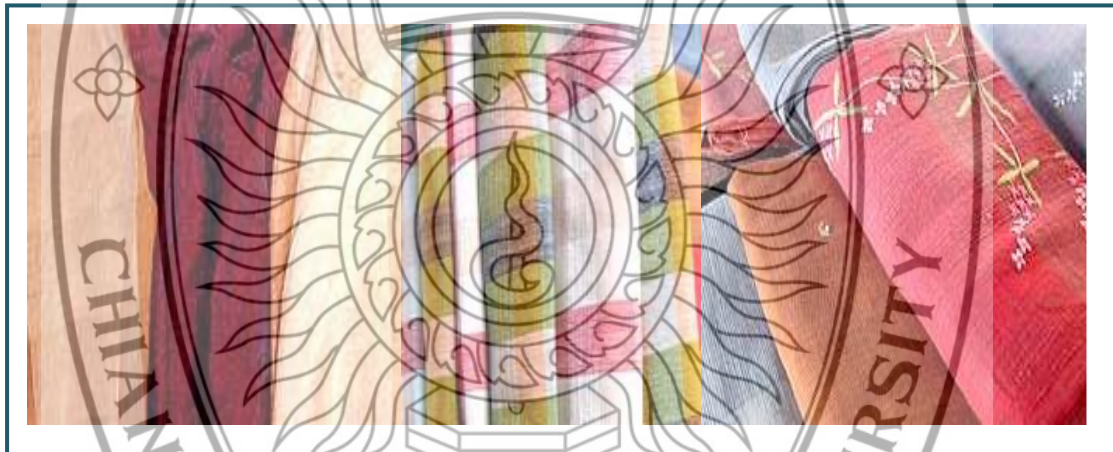
สำหรับการจัดหาวัตถุดิบนั้น จะมีฝ้ายที่ซื้อมาจากร้านเจ้หมทองในตัวเมืองเชียงใหม่ ราคาประมาณลูกละ 500 บาท เพื่อนำมาใช้ทอผ้าตามลายที่ต้องการ จะจำหน่ายในราคา 150 บาทต่อเมตร ส่วนในการซื้อวัตถุดิบจะซื้อคราวละมาก ๆ เพื่อป้องกันการขาดวัตถุดิบในยามที่ต้องการใช้ เพื่อที่จะทำให้การทำงานต่อเนื่อง และสินค้าของกิจการได้รับรองคุณภาพสินค้าจากกระทรวงอุตสาหกรรมเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

5.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะคำนึงถึงเรื่องความต้องการของผู้บริโภค แม้ว่าผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าของกิจการ แต่ผู้ประกอบการก็จะตั้งชื่อสินค้าตามสถานที่ตั้งของกิจการเอง ลูกค้าที่อุดหนุนสินค้าก็จะมีทุกกลุ่ม ชื้อไปเพื่อสวมใส่เองหรือนำไปเป็นของขวัญของฝาก และในการกำหนดราคาสินค้านั้น จะกำหนดราคาเอง โดยมีปัจจัยที่ผู้ประกอบการได้พิจารณาในการกำหนดราคาสินค้านั้นมาจากต้นทุนราคาสินค้า และคุณภาพของสินค้า แต่ยังไม่ได้คิดค่าขนส่งรวมในราคาสินค้า ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย 1 แห่ง และมีร้านจำหน่ายเองอีก 1 แห่ง และมีพนักงานประจำอยู่ที่ร้าน 1 คน

5.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้ว กิจการจะได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าโดยการจัดทำเว็บไซต์ขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลของสินค้า



ภาพที่ 5.8 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคุณจันทร์เพ็ญ พากำเนิด
ที่มา: ไทยตำบล คอท คอม ,2554: ระบบออนไลน์

6. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจรรย์ เดชยิ่ง

6.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณจรรย์ เดชยิ่ง

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจรรย์นั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

6.1.1 ประวัติของคุณจूरีย์ เดชยิ่ง

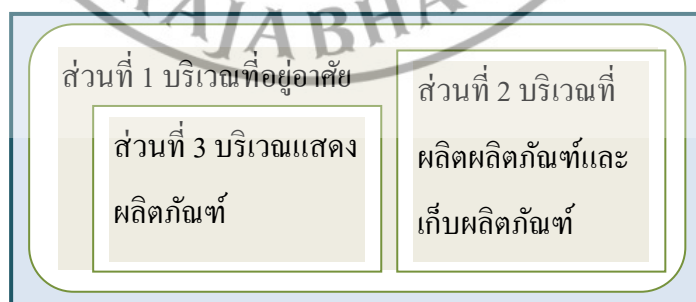
คุณจूरีย์ เดชยิ่ง อยู่บ้านเลขที่ 10 หมู่ที่ 1 ตำบลห้วยทราย อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 49 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย มีสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน มีรายได้หลักของครอบครัว คือ รับจ้างทั่วไป มีรายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 7,000 บาทต่อเดือน

6.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่ม คือ วิชาทอชุมชนกลุ่มเย็บผ้าแม่บ้านเกษตรกร บ้านแม่ตาด มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้ว 20 ปี และในการทำงานนั้นผู้ประกอบการได้บริหารงานร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม ผู้ประกอบการได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ผลิตตามแบบของผู้ว่างจ้าง ออกแบบโดยได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่างจ้าง และจะคิดแบบเองบ้าง ผู้ประกอบการจะใช้เวลาทั้งวันในการทำงาน (08.00-17.00 น.) แต่จะทำงานเฉพาะวันเสาร์และวันอาทิตย์เท่านั้น ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ในปัจจุบัน คือ 1) ปลอกหมอนอิง (ใช้เวลาในการทำประมาณ 1 เดือนต่อ 500 ชิ้น และจำหน่ายในราคาประมาณ 70 บาทต่อชิ้น) 2) ผ้าปูโต๊ะ (ใช้เวลาในการทำประมาณ 2 เดือนต่อ 300 ชิ้น และจำหน่ายในราคาประมาณ 350 บาทต่อชิ้น) 3) ผ้าเช็ดหน้าบาติก (ใช้เวลาในการทำประมาณ 1 เดือนต่อ 3,000 ชิ้น และจำหน่ายในราคาประมาณ 20 บาทต่อชิ้น) 4) กล่องกระดาษทิชชูเหลี่ยม (ใช้เวลาในการทำประมาณ 1 เดือนต่อ 300 ชิ้น จำหน่ายในราคาประมาณ 150 บาทต่อชิ้น) เมื่อผลิตเสร็จแล้วก็จะนำสินค้ามาซื้อถึงสถานที่ผลิต และจะนำสินค้าไปร่วมแสดงที่งานแสดงสินค้าอิมแพ็คเมืองทองธานีทุกปี ส่วนในการทำงานผู้ประกอบการก็ยังประสบกับปัญหาเรื่องต้นทุนในการผลิตสูง

6.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

สถานที่ประกอบการของผู้ประกอบการจะเป็นร้าน ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 40 หมู่ 1 ตำบลห้วยทราย อำเภอสันกำแพง สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบกิจการนี้ เพราะค่าเช่าไม่แพงและเป็นแหล่งแรงงานด้วย แต่ข้อเสียในการจัดตั้งสถานที่ประกอบการคือ ไกลจากตัวเมืองมาก ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 5.9



ภาพที่ 5.9 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของคุณจूरีย์

6.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เนื่องจากผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตร่วมกับสมาชิกภายในหมู่บ้าน โดยการผลิตสินค้าจะเป็นการผลิตในชุมชนตามรูปแบบอุตสาหกรรมขนาดกลาง ที่ผลิตเองทุกขั้นตอน ซึ่งคุณจริย์ ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

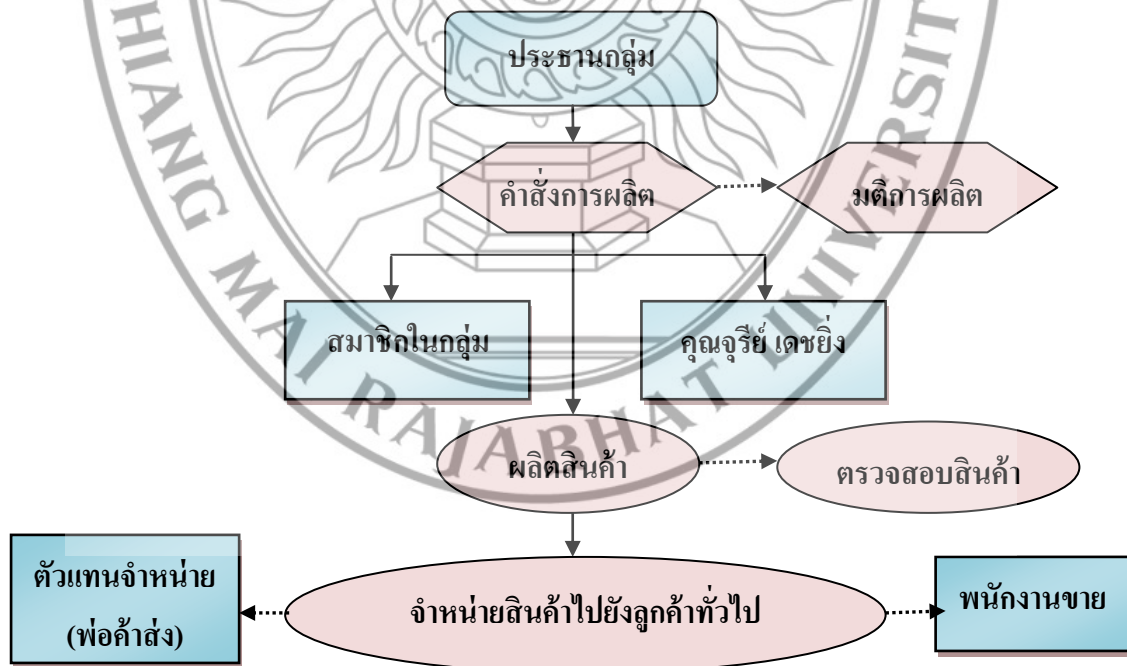
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเย็บผ้าแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่ตาด

ประเภทสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่ตาด	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (จริย์)	1
สมาชิกภายในชุมชนกลุ่มเย็บผ้าแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่ตาด	55
ตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าส่ง)	5
พนักงานขาย	2
รวม	63

ตารางที่ 5.6 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเย็บผ้าแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่ตาด

ที่มา: จริย์ เดชขึง, 2553, ธันวาคม 15

โครงสร้างของกลุ่มเย็บผ้าแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่ตาด



แผนภูมิที่ 5.6 โครงสร้างของกลุ่มเย็บผ้าแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่ตาด

จากแผนภูมิที่ 5.6 จะเห็นได้ว่า ในการผลิตสินค้ากลุ่มเย็บผ้าแม่บ้านเกษตรกร บ้านแม่ตาด ส่วนใหญ่จะทำลักษณะเป็นเครือข่าย สมาชิกภายในกลุ่มมีความเสมอภาคกัน โดยจะมีประธานของกลุ่มที่ทำหน้าที่ตั้งแต่รับคำสั่งว่าจ้าง การควบคุมการผลิตการตรวจสอบคุณภาพสินค้า และการจัดจำหน่ายสินค้า ซึ่งสมาชิกในกลุ่มและคุณจุรีย์ จะมีหน้าที่ในการผลิตสินค้าการตรวจสอบคุณภาพสินค้า และจัดจำหน่ายสินค้า ซึ่งในการจัดจำหน่ายสินค้านั้น จะมีพ่อค้าคนกลางและพนักงานขายมาช่วยในการกระจายสินค้าด้วย

6.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำคือ ปลอกหมอนอิง วัตถุดิบที่ใช้คือ ผ้าฝ้ายทอมือ ฝ้ายปัก ด้ายถัก ด้ายเย็บ และเชิบ กลวิธีในการผลิต คือ นำผ้ามาตัดตามขนาดที่ต้องการก่อน จากนั้นนำผ้าที่ได้ไปเย็บให้ได้รูปแบบตามที่ต้องการ จากนั้นก็ปักกลดลายให้สวยงาม ก่อนนำสินค้าออกจำหน่ายก็จะตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้าก่อน

ราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าคือ ผ้าฝ้ายทอมือ ราคาประมาณ 65 บาทต่อหลา เชิบ ราคาประมาณ 1.5 บาทต่อชิ้น ด้ายดิน ราคาประมาณ 550 บาทต่อลูก ด้ายถัก ราคาประมาณ 35 บาทต่อกลุ่ม ผ้าฝ้าย ราคาประมาณ 35 บาทต่อหลา ด้ายเย็บ ราคาประมาณ 150 บาทต่อหลอด และด้ายเย็บผ้า ราคาประมาณ 38 บาทต่อกล่อง

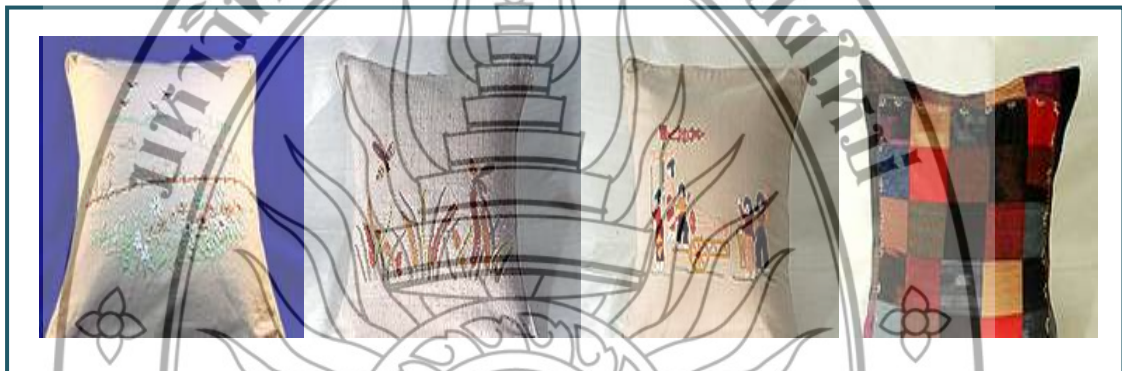
ส่วนในเรื่องของการจัดซื้อวัตถุดิบนั้น ผู้ประกอบการก็จะซื้อเก็บกักตุนไว้บ้าง ในเรื่องของเกณฑ์การเลือกซื้อวัตถุดิบนั้น ผู้ประกอบการจะเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และจะจัดเก็บวัตถุดิบไว้ที่ห้องเก็บของที่ไม่ชื้น สินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วแต่ยังไม่ได้นำออกไปจำหน่ายนั้นมียูอยู่ประมาณ 5,000 ชิ้น เป็นเงินจำนวน 500,000 บาท

6.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้านั้น ผู้ประกอบการต้องการสนองความต้องการของผู้บริโภค ในการตั้งชื่อตราผลิตภัณฑ์นั้น จะตั้งชื่อตามเจ้าของ และสินค้าก็มีบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล เสิ่งการค้า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าทั่วไป ซื้อเพื่อไปใช้เอง หรือเป็นของฝากของที่ระลึก ส่วนในเรื่องของการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดเอง และจะพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า ราคาขายของคู่แข่ง ความต้องการของตลาด กำลังซื้อของลูกค้า และคุณภาพของสินค้า ราคาที่กำหนดนั้นได้รวมราคาค่าขนส่งสินค้าไว้แล้วเรียบร้อยแล้ว สำหรับช่องทางจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการนั้น จะมีร้านค้าของตนเอง 1 แห่ง และมีตัวแทนจำหน่ายอีก 5 ราย เพราะตัวแทนจำหน่ายกระจายสินค้าได้ดีกว่าผู้ประกอบการ และในการแบ่งกำไรให้ตัวแทนจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการจะจำหน่ายสินค้าในราคาส่ง และให้ตัวแทนจำหน่ายบวกกำไรเพิ่มเอง

ในการส่งสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะเป็นคนส่งเองบ้าง หรือตัวแทนจำหน่ายมารับเองบ้าง และบางครั้งก็จะใช้บริการของบริษัทขนส่ง

ในเรื่องของการส่งเสริมการตลาดนั้น ผู้ประกอบการได้มีการโฆษณา โดยใช้ใบปลิว และโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต และก็ยังมีการส่งเสริมการขายให้กับผู้บริโภคทั้งผู้ค้าส่งและค้าปลีก โดยการลดราคาให้ถ้าซื้อในจำนวนมาก ๆ และหน้าร้านจำหน่ายของผู้ประกอบการก็ยังมีพนักงานขายอีก 2 คน โดยผู้ประกอบการจะตอบแทนพนักงานขาย โดยออกค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายให้



ภาพที่ 5.10 ผลิตภัณฑ์ของคุณจรรย์เดชยิ่ง

ที่มา: ไทยด้าบล คอท คอม ,2554: ระบบออนไลน์

6.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้ว ผู้ประกอบการก็จะนำสินค้าไปแสดงที่งานแสดงสินค้าที่ทางจังหวัดจัดขึ้นและก็มีเว็บไซต์ของกลุ่มด้วย คือ www.sansukhanmadeicraft.com

7. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์

7.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณจักรพันธ์ ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

7.1.1 ประวัติของคุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์

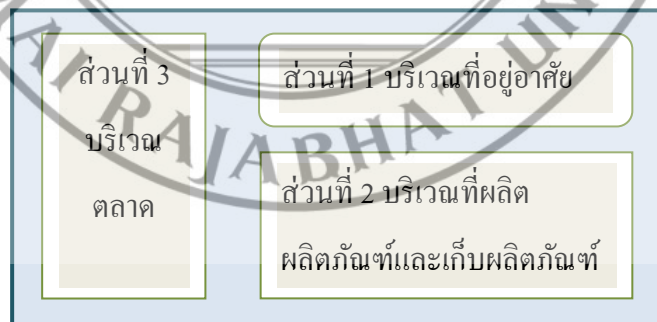
คุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์ อยู่บ้านเลขที่ 9 หมู่ที่ 3 ซอย 1 ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสมาชิกภายในครอบครัวจำนวน 6 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ ธุรกิจไนคร้วเรือน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 10,000-20,000 บาท

7.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ชื่อกลุ่มของผู้ประกอบการ คือ กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้ว 10 ปี ในการทำงานนั้นผู้ประกอบการได้บริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่มในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบเองโดยซื้อจาก ตลาดวโรรสและต่างจังหวัด วัตถุดิบที่จัดซื้อ เช่น ผ้า ด้าย อุปกรณ์ต่าง ๆ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ผลิตสินค้าตามแบบของผู้อ้างและคิดค้นแบบเองทั้งหมด ระยะเวลาในการปฏิบัติงานหรือผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ คือ จะทำงานทั้งวันที่บ้านของตนเอง ในการทำงานนั้นผู้ประกอบการยังมีลูกจ้างอีก 10 คน ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ผู้ประกอบการทำอยู่ปัจจุบันคือ ตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป แหล่งที่จำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการ คือ จะมีผู้มาซื้อถึงสถานที่และจำหน่ายในการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ในการประกอบอาชีพนี้ของผู้ประกอบการ เคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิต และการจำหน่ายสินค้าจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ซึ่งในการทำงานผู้ประกอบการได้ประสบกับปัญหาในด้านต้นทุนในการผลิตสูง

7.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้าของผู้ประกอบการอยู่ที่บ้านของผู้ประกอบการ สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้าน เพราะใกล้ตลาด สถานที่จำหน่าย และการขนส่งสะดวก ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 5.11



ภาพที่ 5.11 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิต
ของคุณจักรพันธ์

7.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เนื่องจากผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่มและลูกจ้าง ซึ่งคุณจักรพันธ์ ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

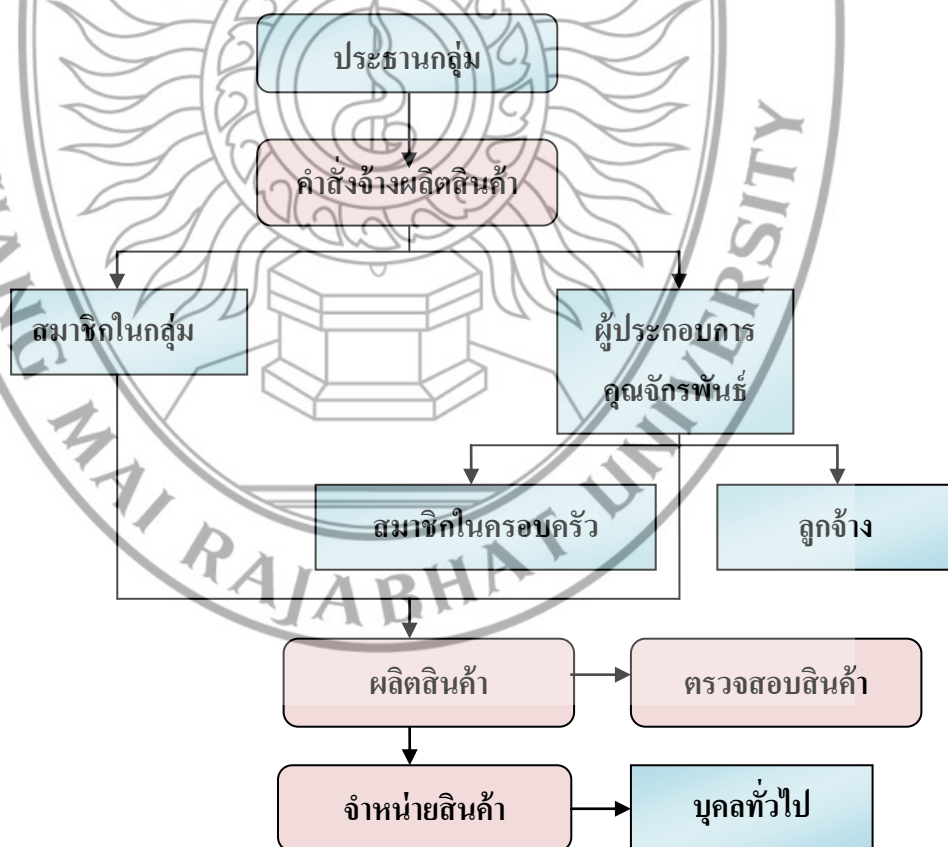
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป (คุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์)

ประเภทสมาชิกกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (จักรพันธ์)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	5
สมาชิกภายในชุมชน	10
รวม	16

ตารางที่ 5.7 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป (คุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์)

ที่มา: จักรพันธ์ วงศ์รินทร์, 2553, ธันวาคม 15

โครงสร้างของกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป (คุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์)



แผนภูมิที่ 5.7 โครงสร้างองค์กรของคุณจักรพันธ์ วงศ์รินทร์

จากแผนภูมิที่ 5.7 จะเห็นได้ว่า โครงสร้างองค์กรเป็นแบบแนวนอน ซึ่งมีการจัดการ และแจกแจงงานตามจำนวนของสมาชิกภายในครอบครัว ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ที่เหมาะสมสำหรับ กลุ่มเล็ก ๆ ที่มีระบบการทำงานที่ไม่ซับซ้อนมากนัก ทำให้การประสานงานนั้นมีความสะดวกและ รวดเร็วขึ้น

7.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิต คือ เสื้อผ้าฝ้ายสำเร็จรูป วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ผ้าฝ้ายทอมือ กลวิธีในการผลิตของผู้ประกอบการ คือ นำผ้าฝ้ายไปฟอกสี แล้วนำมาตัดเย็บตามแบบ และผู้ประกอบการจะมีการตรวจสอบสินค้าทุกครั้งก่อนที่จะนำส่งลูกค้า ราคาสินค้า 350 บาทต่อชิ้น

7.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ ได้คำนึงถึงในเรื่องการตอบสนองความต้องการ ของผู้บริโภคและเพื่อให้ได้ยอดขายมากที่สุด ผู้ประกอบการได้มีตราสินค้าเป็นของตนเองและ เกณฑ์ในการตั้งชื่อและตราสินค้าของผู้ประกอบการจะพิจารณาจากการตั้งชื่อตามเจ้าของ และปัจจุบันกิจการมีบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์แบบง่าย แต่ยังคงรายละเอียด ที่ต้องระบุตามมาตรฐาน ผู้ประกอบการคิดว่าบรรจุภัณฑ์มีประโยชน์ต่อธุรกิจของกิจการคือ จะเพิ่ม ราคาสินค้า และลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าทั่วไป ที่ซื้อไปเพื่อสวมใส่ หรือนำไปเป็นของฝาก ส่วนคำแนะนำในตัวผลิตภัณฑ์จะมีลูกค้าให้คำแนะนำในเรื่องการตัดเย็บ และผู้ประกอบการคิดว่า จะพัฒนาสินค้าตามคำแนะนำของลูกค้า ทางด้านการกำหนดราคาสินค้า ผู้ประกอบการได้กำหนด ราคาสินค้าเอง โดยคำนวณราคาจาก ต้นทุนการผลิต ค่าแรง ความต้องการของตลาด กำลังซื้อของ ลูกค้าและคุณภาพสินค้า ซึ่งในการกำหนดราคาสินค้าข้างต้นผู้ประกอบการยังไม่ได้คิดรวมกับราคา ค่าขนส่ง

ส่วนในด้านการส่งเสริมการตลาดนั้น ผู้ประกอบการได้มีการจัดทำสื่อโฆษณา ในด้านนิตยสารและใบปลิว แผ่นพับ ผู้ประกอบการได้มีการส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้าโดยใช้วิธี ลด แลก แจก แถม เมื่อลูกค้าซื้อในจำนวนมาก ๆ โดยกิจการได้ทำการส่งเสริมการขายให้กับ ทั้งผู้บริโภค ผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่ง

7.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จ ผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อจำหน่าย โดยการนำ สินค้าไปแสดงตามงานแสดงสินค้า เช่น งาน OTOP และผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วารสาร บทความ ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์สินค้า คือ สื่อสิ่งพิมพ์ ค่าใช้จ่าย 500 บาทต่อครั้ง ปัญหาที่พบในการประชาสัมพันธ์สินค้า คือ เงินทุนในการประชาสัมพันธ์ และกิจการยังได้ทำ กิจกรรมช่วยเหลือเพื่อสาธารณชน เช่น การให้ทุน การให้วิทยาทานความรู้ ซึ่งกิจการเป็นแหล่ง

ศึกษาดูงานและฝึกอบรมแก่นักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไป ตลอดจนการเข้าร่วมงานวันพิเศษต่าง ๆ เช่น วันงานเทศกาลสินค้าทางเกษตร งานกาชาดต่าง ๆ งานแสดงสินค้า เป็นต้น

8. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณถาวร ณรงค์ศรี

8.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณถาวร ณรงค์ศรี

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณถาวรนั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

8.1.1 ประวัติของคุณถาวร ณรงค์ศรี

คุณถาวร ณรงค์ศรี บ้านเลขที่ 292 หมู่ที่ 2 ซ.สหไท ถนนเชียงใหม่ - ดอยสะเก็ด ตำบลสันทรายน้อย อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาระดับสูงสุดชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น อายุ 40 ปี มีสมาชิกภายในครอบครัว จำนวน 4 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ ธุรกิจค้าขาย รายได้เฉลี่ยประมาณ 30,000 บาทต่อเดือน

8.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการได้ทำธุรกิจเกี่ยวกับการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้ว 15 ปี และในการทำงานนั้นผู้ประกอบการได้บริหารงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว ส่วนในการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตนั้นผู้ประกอบการจะเป็นผู้จัดหาเองและรับมาจากผู้ว่าจ้าง และในเรื่องของการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้นผู้ประกอบการจะคิดค้นแบบเองผลิตตามแบบของผู้ว่าจ้างและตามข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง และผู้ประกอบการจะใช้ระยะเวลาในการปฏิบัติงานตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น. ส่วนสถานที่ปฏิบัติงานคือ ที่บ้านและร้านค้า และในการทำงานผู้ประกอบการจะมีสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างเข้ามาช่วยทำงานด้วย ส่วนในการจำหน่ายสินค้านั้น จะมีลูกค้ามาซื้อถึงที่ และจำหน่ายในการจัดงานแสดงสินค้า ในการประกอบอาชีพผู้ประกอบการไม่เคย ได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิตและการจำหน่ายจากหน่วยงานทั้งทางภาครัฐหรือเอกชนเลย ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการประสบปัญหาอยู่ในปัจจุบันคือ ในปัจจุบันปัญหาทางด้านการเมือง เศรษฐกิจและ ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตของผู้ประกอบทางด้านราคาวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้น ตลอดจนการออกแบบสินค้า หรือรูปแบบของสินค้า ไม่ได้ได้รับความนิยมจากผู้บริโภค และผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านตราสินค้า ทำให้การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง

8.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการได้ตั้งสถานที่ผลิตสินค้าที่บ้านของผู้ประกอบการเอง เพราะสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ข้อเสียในการจัดตั้งสถานที่ประกอบการของผู้ประกอบการ คือ ไม่ใช่แหล่งธุรกิจ ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 5.12



ภาพที่ 5.12 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของคุณถาวร

8.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อก้าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณถาวร ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้าง ซึ่งทางคุณสิริกัลยาธิศได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

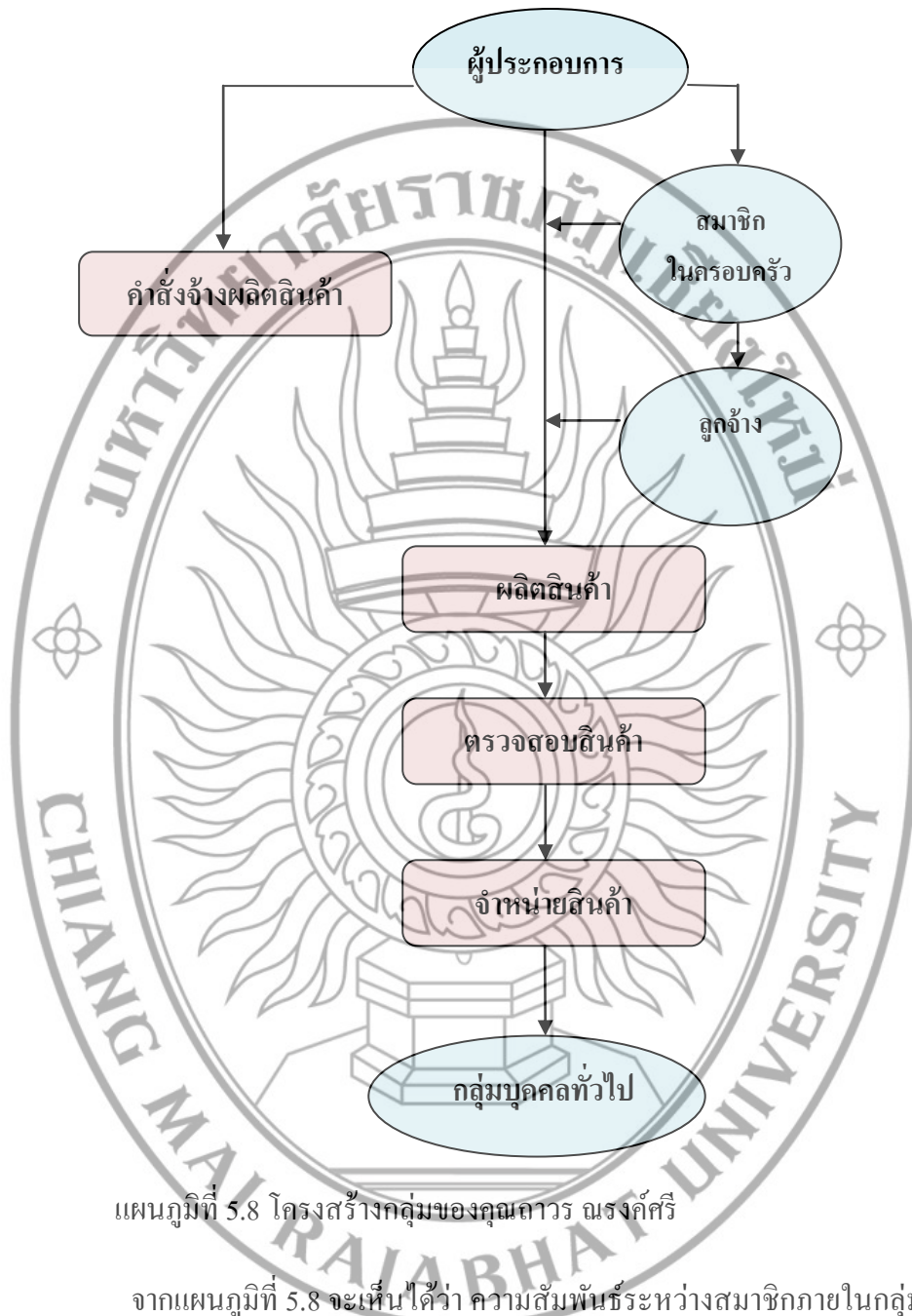
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณถาวร ณรงค์ศรี

ประเภทสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (ถาวร)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	4
สมาชิกภายในชุมชน/ลูกจ้าง	6
รวม	11

ตารางที่ 5.8 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณถาวร ณรงค์ศรี

ที่มา: ถาวร ณรงค์ศรี, 2553, พฤศจิกายน 7

โครงสร้างของกลุ่มคุณถาวร ณรงค์ศรี



แผนภูมิที่ 5.8 โครงสร้างกลุ่มของคุณถาวร ณรงค์ศรี

จากแผนภูมิที่ 5.8 จะเห็นได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มจะเป็นแบบอุตสาหกรรมภายในครอบครัว ที่ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว โดยจะทำหน้าที่ทุกอย่างที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิตสินค้า ตั้งแต่การรับคำสั่งว่าจ้าง การผลิตสินค้า การตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่ายสินค้า แต่จะได้รับการช่วยเหลือจากคนในครอบครัวและลูกจ้าง หากนำมาผนวกกับโครงสร้างให้เป็นโครงสร้างแบบเจ้านายกับลูกน้อง โดยมีการจ่ายค่าตอบแทนให้เมื่องานเสร็จสิ้น

8.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการได้ทำการผลิต คือ เสื้อและกางเกงผ้าฝ้าย กลวิธีในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ นำผ้าฝ้ายมาฟอกสีก่อน และนำไปตากให้แห้ง หลังจากนั้นนำมาตัดตามรูปแบบที่วาดไว้ แล้วก็เย็บตามรูปแบบที่ต้องการ จากนั้นก็ตรวจสอบความเรียบร้อยก่อนส่งสินค้าให้ลูกค้าและจัดจำหน่าย ส่วนในการจัดซื้อวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการจะซื้อเก็บกักวัตถุดิบไว้ตลอด ขณะที่ผู้ประกอบการใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบนั้นผู้ประกอบการจะเลือกซื้อตามที่ลูกค้าต้องการและส่งมา และเก็บรักษาวัตถุดิบโดยการเก็บไว้ในที่ร่ม ผู้ประกอบการมีการจัดเก็บสินค้า โดยใช้วิธีการแพ็คเก็บไว้ในถุงพลาสติก ปัจจุบันผู้ประกอบการมีผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ โดยการพัฒนาจากสินค้าเดิมที่มีอยู่

8.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค และเพื่อให้ได้ยอดขายมากที่สุด กิจกรรมที่มีตราสินค้าเป็นของตัวเอง และก็ยังมีการตั้งชื่อผลิตภัณฑ์ตามชื่อของเจ้าของเอง ปัจจุบันผู้ประกอบการมีบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ก็เป็นแบบง่ายยังขาดรายละเอียดที่ต้องระบุตามมาตรฐาน ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลทั่วไป และลูกค้าประจำ ซื้อไปเพื่อสวมใส่เองหรือเพื่อเป็นของฝาก และนำไปจำหน่าย ในเรื่องของการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า กำลังซื้อของลูกค้า ความต้องการของตลาด และคุณภาพสินค้า และราคาที่กำหนดไว้นั้นได้บวกค่าขนส่งรวมเข้าไปด้วยแล้ว ส่วนทางด้าน การส่งเสริมการขายนั้น ผู้ประกอบการจะมีการส่งเสริมการขายให้กับผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่งและผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก โดยการ ลด แลก แจก แถม ให้แก่ลูกค้า จุดเด่นของธุรกิจของผู้ประกอบการเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ ผู้ประกอบการเป็นผู้ผลิตเอง จึงทำให้สินค้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพ

8.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผู้ประกอบการ ไม่ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้า เนื่องจากไม่มีกำลังเงินมากพอที่จะนำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้าของผู้ประกอบการเอง

9. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของมูลนิธิกัลยาวิทย์ ธรรมชัย

9.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของมูลนิธิกัลยาวิทย์ ธรรมชัย

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของมูลนิธิกัลยาวิทย์นั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้อง

กับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

9.1.1 ประวัติของคุณศิริกัลยารัต ธรรมชัย

คุณศิริกัลยารัต ธรรมชัย อยู่บ้านเลขที่ 9/98 หมู่ที่ 9 ตำบลสันทรายหลวง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 44 ปี จบการศึกษาสูงสุดระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย มีสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ ค้าขาย มีรายได้โดยเฉลี่ย 10,000-15,000 บาท ต่อเดือน

9.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการได้ทำธุรกิจเกี่ยวกับการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้ว 10 ปี ในการทำงานนั้นผู้ประกอบการได้บริหารงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว ส่วนในการจัดหาวัตถุดิบนั้นผู้ประกอบการจะเป็นผู้จัดหาเองทั้งหมด และในเรื่องของการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้นผู้ประกอบการจะออกแบบเอง และจะมีผู้ว่าจ้างมาออกแบบให้ผลิตตามแบบของผู้ว่าจ้าง ผู้ประกอบการจะใช้ระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ ตั้งแต่เวลา 08.00 ถึง 17.00 น. และในการทำงานจะมีสมาชิกในครอบครัวและลูกจ้างเข้ามาช่วยในการทำงานด้วย ส่วนในการจำหน่ายสินค้านั้น จะมีลูกค้ามาซื้อถึงที่

9.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการได้ตั้งสถานที่ผลิตสินค้าที่บ้านของผู้ประกอบการเอง เพราะใกล้ตลาดและมีการขนส่งสะดวก ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 5.13



ภาพที่ 5.13 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของคุณศิริกัลยารัต

9.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อก้าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณศิริกัลยาณีฯ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้าง ซึ่งทางคุณศิริกัลยาณีฯได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

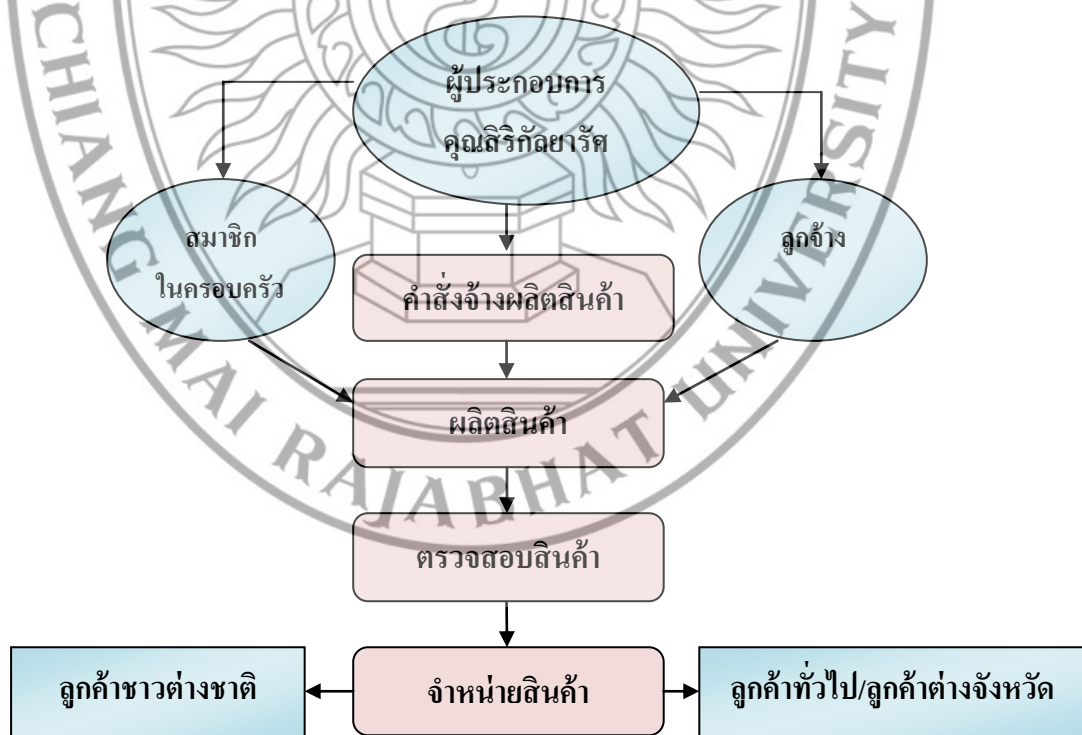
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณศิริกัลยาณีฯ ธรรมชัย

ประเภทสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (ศิริกัลยาณีฯ)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	2
สมาชิกภายในชุมชน	2
รวม	5

ตารางที่ 5.9 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณศิริกัลยาณีฯ ธรรมชัย

ที่มา: ศิริกัลยาณีฯ ธรรมชัย, 2553, พฤศจิกายน 7

โครงสร้างของกลุ่มคุณศิริกัลยาณีฯ ธรรมชัย



แผนภูมิที่ 5.9 โครงสร้างของกลุ่มคุณศิริกัลยาณีฯ ธรรมชัย

จากแผนภูมิที่ 5.9 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของกลุ่มคุณสิริกัลยารัตน์ เป็นโครงสร้างแบบลอย ที่ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว แต่การช่วยงานของสมาชิกในครอบครัวและลูกจ้าง หากนำมาผนวกกับโครงสร้างจะเป็นโครงสร้างที่มีลักษณะในการร้องขอ หรือช่วยเหลือ ซึ่งในการทำงานจะมีการจ่ายค่าตอบแทนให้ทุกครั้งหลังจากเสร็จงาน

9.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการได้ทำการผลิต คือ เสื้อ กางเกงและกระโปรงผ้าฝ้าย กลวิธีในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ นำผ้าฝ้ายมาฟอกสีก่อน และนำไปตากให้แห้ง หลังจากนั้นก็นำมาตัดตามรูปแบบที่วาดไว้ แล้วก็เย็บตามรูปแบบที่ต้องการ จากนั้นก็ตรวจสอบความเรียบร้อยก่อนส่งสินค้าให้ลูกค้า จะจำหน่ายในราคาประมาณ 80-120 บาทต่อชิ้น

9.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการจะผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคและเพื่อให้ได้ยอดขายมากที่สุด ผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตัวเอง และก็ยังมีการตั้งชื่อผลิตภัณฑ์ตามชื่อของตัวเอง ปัจจุบันผู้ประกอบการก็ยังมีบรรลู่ภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ แต่ก็ยังเป็นแบบง่ายยังขาดรายละเอียดที่ต้องระบุตามมาตรฐาน ลูกค้าส่วนใหญ่ก็จะเป็นบุคคลทั่วไป บุคคลต่างจังหวัด และมีชาวต่างชาติบ้าง ชื่อไปเพื่อสวมใส่เองและเป็นของฝากด้วย ในเรื่องของการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า กำลังซื้อของลูกค้า ความต้องการของตลาด และคุณภาพสินค้า แต่ราคาที่กำหนดนั้นยังไม่ได้คิดค่าขนส่งรวมเข้าไปด้วย ส่วนด้านการส่งเสริมการขายนั้น ผู้ประกอบการจะมีการส่งเสริมการขายคือจะมีการลด แลก แจก แถมสินค้าให้กับลูกค้า ถ้ามีการซื้อสินค้าจำนวนมาก ๆ

9.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้ว ผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าในตลาดนัด และถนนคนเดินเชียงใหม่ ซึ่งไม่มีค่าใช้จ่ายในการค่าเช่าที่จัดงาน ปัญหาที่ผู้ประกอบการพบในการประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเอง คือ มีการประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเองน้อยเกินไป ทำให้ไม่ทั่วถึงกับลูกค้า และมีระยะเวลาสั้นในการประชาสัมพันธ์สินค้า

10. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณอรทัย กาญจนานันท์

10.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณอรทัย กาญจนานันท์

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณอรทัยทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจ

พอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์
ดังนี้

10.1.1 ประวัติของศูนย์กัญชานันทน์

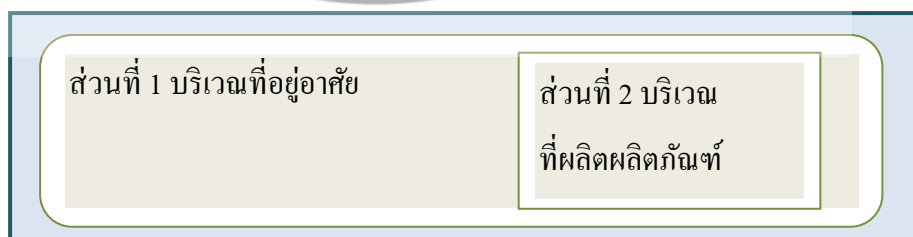
ศูนย์กัญชานันทน์ บ้านเลขที่ 157 หมู่ที่ 11 ตำบลป่าไผ่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 58 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ ทอผ้า มีรายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน

10.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มคือ กลุ่มทอผ้าบ้านท่ายาว มีประสบการณ์ทำงานมาแล้ว 9 ปี และในการทำงานนั้น ผู้ประกอบการได้บริหารการทำงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม เหตุผลที่ผู้ประกอบการยังประกอบอาชีพนี้ เพราะต้องการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิตโดยซื้อมาจากที่ร้านค้า วัตถุดิบที่จัดซื้อคือ ฝ้ายและไหมประดิษฐ์ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการจะออกแบบเองทั้งหมด โดยการคิดร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม ในการผลิตสินค้านั้นจะมีการผลิตทั้งวัน ไม่มีเวลากำหนด สถานที่ปฏิบัติงานคือ ที่บ้านของผู้ประกอบการเองและทำงานเพียงผู้เดียว ผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ในปัจจุบันคือ 1) ผ้าถุงทอมือ (ใช้เวลาในการผลิตประมาณ 15 วันต่อ 20 ชิ้น จำหน่ายในราคา 160 บาทต่อชิ้น) 2) ผ้าผืนและผ้าปูโต๊ะ (ใช้เวลาในการผลิต 15 วันต่อ 40 ชิ้น จำหน่ายในราคา 100 บาทต่อชิ้น) ส่วนการจำหน่ายนั้นจะมีการจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง เช่น งาน OTOP และงานแสดงสินค้าที่จัดในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียง ผู้ประกอบการเคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิตและการจำหน่ายจากเทศบาลตำบลบ้านไผ่ ปัจจุบันผู้ประกอบการประสบปัญหาในเรื่องของต้นทุนในการผลิตสูงคือ ฝ้ายมีราคาแพง

10.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้านั้น จะตั้งอยู่ที่บ้านผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้าน สะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ใกล้ตลาดและสถานที่จำหน่ายสินค้า แต่มีข้อเสียคือ ไม่มีที่จอดรถสำหรับลูกค้า และไกลจากถนนเส้นหลัก ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 5.14



ภาพที่ 5.14 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของศูนย์กัญชานันทน์

10.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อกล่าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอของคุณอรทัย ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์ร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม (ซึ่งในที่นี้คุณอรทัยไม่ได้ให้ข้อมูลในส่วนของกลุ่มธุรกิจว่ามีจำนวนเท่าใด) ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถให้รายละเอียดจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มและโครงสร้างของกลุ่มของคุณอรทัยได้

10.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะซื้อคราวละไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินสำรองมีไม่เพียงพอ และมีเกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ มีคุณภาพและราคาถูก กิจกรรมได้มีการควบคุมการผลิตสินค้า คือ การตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนออกจำหน่าย และสินค้าของกิจการได้รับการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานรับรองคุณภาพ คือ โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันกิจการได้ผลิตสินค้ารูปแบบใหม่ขึ้นมา แต่จะพัฒนามาจากสินค้าเดิมที่มีอยู่

10.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ในการผลิตสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะคำนึงถึงเรื่องการสนองความต้องการของผู้บริโภค และผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตนเอง เพื่อสร้างความเป็นเอกลักษณ์ให้กับสินค้า ผู้ประกอบการมีการตั้งชื่อสินค้าตามสถานที่ตั้งของกิจการเอง ลูกค้านิยมนำสินค้าไปมีทุกกลุ่มซื้อไปเพื่อสวมใส่เองหรือนำไปเป็นของขวัญของฝาก และในการกำหนดราคาสินค้านั้น จะกำหนดราคาเอง โดยมีปัจจัยที่ผู้ประกอบการได้พิจารณาในการกำหนดราคาสินค้านั้นมาจากต้นทุนราคาสินค้า และคุณภาพของสินค้า แต่ยังไม่ได้คิดค่าขนส่งรวมในราคาสินค้า ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย 1 แห่ง

ส่วนด้านการส่งเสริมการขายนั้น ผู้ประกอบการจะมีการส่งเสริมการขายให้กับผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง และผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก โดยการ ลด แลก แจก แถม ให้แก่ลูกค้า จุดเด่นของธุรกิจของผู้ประกอบการเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ ลายของผ้าทอไม่เหมือนใคร เพราะผู้ประกอบการเป็นผู้คิดค้นแบบเอง

10.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้ว ผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าในตลาดนัดและถนนคนเดินวันเสาร์ (ถนนวัวลาย) และถนนคนเดินวันอาทิตย์ (ท่าแพ) พร้อมทั้งมีการจัดแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้า เช่น งาน OTOP งานที่ทางอำเภอจัดขึ้น งานกาชาด งานวันสำคัญต่าง ๆ ตลอดจนงานแสดงสินค้าที่จัดในจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดใกล้เคียง

11. สถานภาพหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณปวีณธิดา กันมะโน

11.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณปวีณธิดา กันมะโน

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขางานผ้าทอของคุณปวีณธิดานั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ประวัติของผู้ประกอบการ การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต และการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

11.1.1 ประวัติของคุณปวีณธิดา กันมะโน

คุณปวีณธิดา กันมะโน อยู่บ้านเลขที่ 47/2 หมู่ที่ 1 ตำบลหารแก้ว อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 22 ปี จบการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรีมีสมาชิกภายในครอบครัว 5 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ อาชีพค้าขาย รายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 20,000 บาท ต่อเดือน

11.1.2 การศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมผ้าทอ

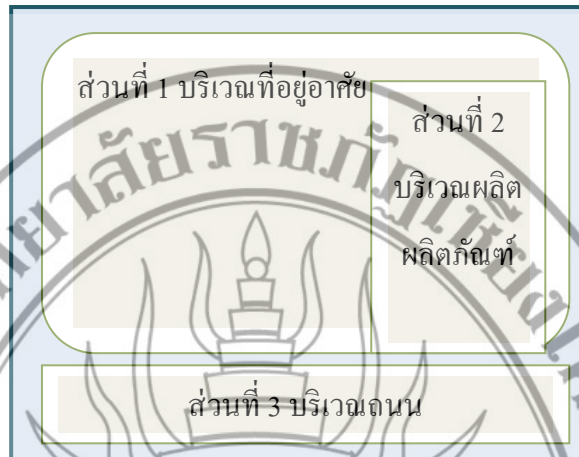
ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มคือ กลุ่มอาชีพตัดเย็บผ้าหม้อฮ่อม มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้วประมาณ 10 ปี และในการทำงานนั้น ผู้ประกอบการได้บริหารงานร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม ในการจัดหาวัตถุดิบนั้น ผู้ประกอบการจะจัดหาเองจากในท้องถิ่น เช่น ผ้าหม้อฮ่อม ผ้าเขียนเทียน กระจุม ส่วนการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ออกแบบ โดยได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง และจะใช้เวลาทั้งวันในการทำงาน

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่นั้น จะเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อฮ่อมสำเร็จรูป ส่วนระยะเวลาในการทำนั้น ไม่สามารถระบุได้ เพราะขึ้นอยู่กับรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ทำว่ามีความยากง่ายเพียงใด และในการจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการนั้น จะมีลูกค้ามาซื้อถึงที่และนำไปฝากจำหน่ายตามร้านค้าข้าง และถ้ามีการจัดแสดงสินค้าก็จะนำสินค้าของตนเองไปวางจำหน่ายบ้าง เช่น งานที่ศูนย์อุตสาหกรรมเชียงใหม่ หอศิลป์ และงานราชพฤกษ์เชียงใหม่ ในการทำผลิตภัณฑ์นี้ เคยได้รับความช่วยเหลือจากองค์กรบริหารส่วนตำบลในเรื่องสถานที่ผลิตสินค้า และปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการยังมีปัญหาในการออกแบบสินค้า และปัญหาในเรื่องต้นทุนการผลิตสูง เพราะราคาผ้าจะขึ้นลงไม่สม่ำเสมอ

11.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมผ้าทอ

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้า นั้น จะตั้งอยู่ที่บ้านผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้าน ก็เพราะว่าสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิต ไม่ต้องเสียค่าเช่า สามารถใช้พื้นที่ภายในบ้านได้อย่างเต็มที่ ส่วนข้อเสียของการจัดตั้งสถานที่ก็คือ

บ้านจะอยู่ในซอย บางครั้งก็ยากแก่การค้นหา ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 5.15



ภาพที่ 5.15 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ในการผลิตของคุณปวีณรัชดา

11.2 การจัดโครงสร้างขององค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง

ทุกกลุ่มไม่ว่าหน่วยงาน องค์กร หรือกลุ่มต่าง ๆ ย่อมมีการดำเนินการของกลุ่มที่ทำให้ได้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้นั้น ต้องมีการจัดโครงสร้างของกลุ่มที่ดี ซึ่งทางคุณปวีณรัชดา ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

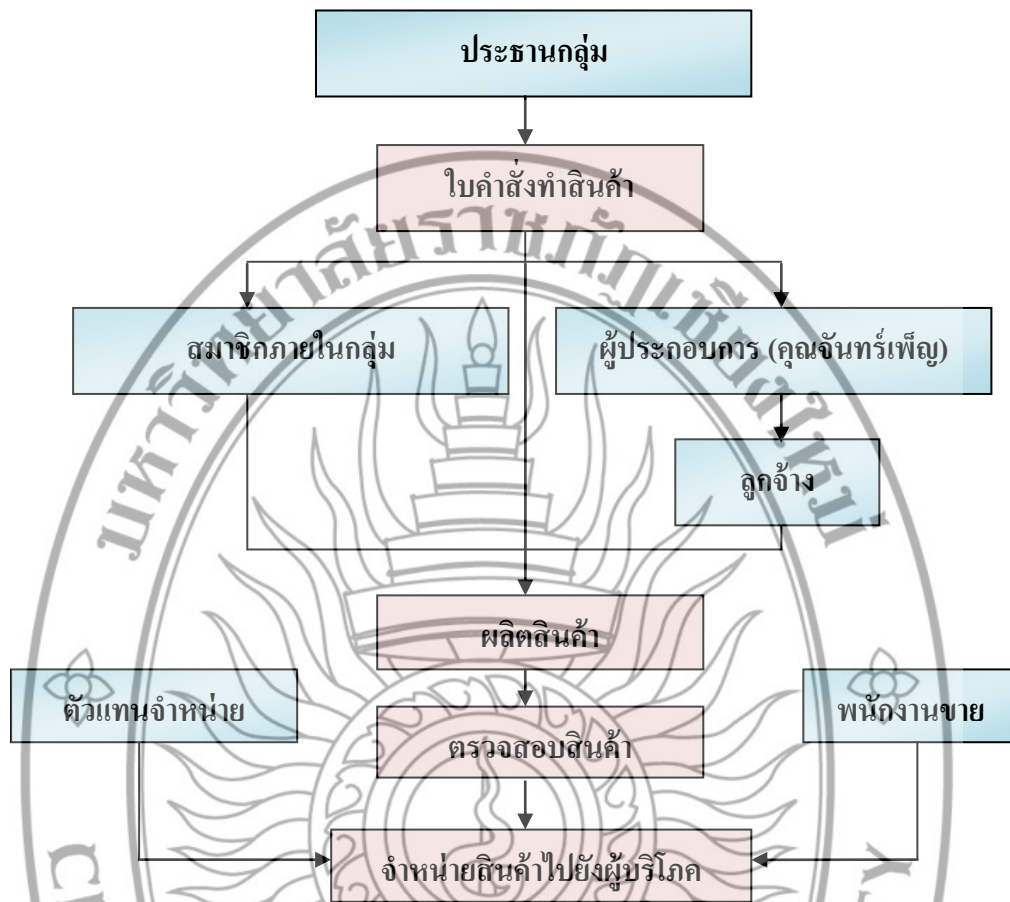
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มตัดเย็บผ้าหม้อฮ่อม (คุณปวีณรัชดา กันมะโน)

ประเภทสมาชิกกลุ่มตัดเย็บผ้าหม้อฮ่อม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (ปวีณรัชดา)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชนกลุ่มตัดเย็บผ้าหม้อฮ่อม	10
ตัวแทนจำหน่าย	3
พนักงานขาย	2
รวม	17

ตารางที่ 5.10 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มตัดเย็บผ้าหม้อฮ่อม (คุณปวีณรัชดา กันมะโน)

ที่มา: ปวีณรัชดา กันมะโน, 2552, ธันวาคม 22

กลุ่มตัดเย็บผ้าหม้อฮ่อม (คุณปวีณธิดา กันมะโน)



แผนภูมิที่ 5.10 โครงสร้างของกลุ่มตัดเย็บผ้าหม้อฮ่อม (คุณปวีณธิดา กันมะโน)

จากแผนภูมิที่ 5.10 จะเห็นว่าโครงสร้างของกลุ่มตัดเย็บผ้าหม้อฮ่อม จะเป็นการทำผลิตภัณฑ์ในชุมชนขนาดเล็ก มีการจัดแรงงานตามจำนวนของสมาชิกภายในกลุ่ม และสมาชิกภายในกลุ่มเป็นกลุ่มที่คุ้นเคยกันอยู่แล้ว ทำให้การประสานงานภายในกลุ่มสะดวกและรวดเร็วขึ้น หากนำมาผนวกกับโครงสร้างให้เป็นโครงสร้างแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกัน โดยประธานกลุ่มจะทำหน้าที่คือ รับคำสั่งการผลิตสินค้า ตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่าย ส่วนผู้ประกอบการ (คุณปวีณธิดา) และสมาชิกภายในกลุ่ม จะทำหน้าที่ในการผลิตสินค้า ตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่ายสินค้า โดยจะมีตัวแทนจำหน่ายและพนักงานขายมาช่วยในการกระจายสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้า

11.3 การจัดการด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

การจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตของผู้ประกอบการนั้น จะซื้อไว้คราวละมาก ๆ และเกณฑ์ในการเลือกซื้อวัตถุดิบนั้น ก็จะเลือกซื้อตามแบบที่ต้องการ ว่าจะต้องใช้วัตถุดิบอะไรบ้าง

สำหรับวิธีการเก็บรักษาที่จะเก็บไว้ในที่ร่มและแห้ง ป้องกันความชื้นและสีซีดจาง สินค้าของผู้ประกอบการได้รับการยอมรับคุณภาพจากหน่วยงานรับรองคุณภาพ คือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และปัจจุบันผู้ประกอบการก็ยังได้ผลิตสินค้าใหม่ ๆ ออกมาอีก เช่น เสื้อ กางเกง และกระโปรง โดยมีแรงจูงใจในการผลิตคือ ลองออกแบบให้ไม่ซ้ำกับแบบในท้องตลาด แต่ก็ยังประสบปัญหาในการผลิตสินค้าอยู่ คือ ยังไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า



ภาพที่ 5.16 ผลิตภัณฑ์ของชุมชนปวิธธิดา กันมะโน

ที่มา: ไทยตำบล ดอท คอม ,2554: ระบบออนไลน์

11.4 การจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผู้ประกอบการจะผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และสินค้านี้ได้รับการถ่ายทอดมาจากปู่กับย่าของผู้ประกอบการเอง ซึ่งท่านได้ทำธุรกิจนี้มาก่อนแล้ว ผู้ประกอบการมีตราสินค้าของผู้ประกอบการเอง เพราะจะทำให้เป็นเอกลักษณ์ของร้าน ส่วนเกณฑ์ในการตั้งชื่อนั้นก็จะตั้งชื่อตามสถานที่ของกลุ่มที่ตั้งอยู่ และในการตรวจสอบสินค้าก่อนการจำหน่าย ก็จะมีการตรวจสอบขั้นตอนในการผลิตแต่ละขั้นตอนอย่างละเอียด โดยเฉพาะการเย็บ ลูกค้าส่วนใหญ่จะส่วนราชการที่มาสั่งตัด เพื่อให้เป็นแบบชุดทำงานของหน่วยงานต่าง ๆ

ในการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดราคาสินค้าเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า กำลังซื้อของลูกค้า และคุณภาพสินค้า โดยการกำหนดราคานั้น ผู้ประกอบการได้รวมค่าขนส่งไปเรียบร้อยแล้ว และในส่วนช่องทางจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการได้มีร้านจำหน่ายสินค้าเอง 1 แห่ง และมีตัวแทนจำหน่ายอีกประมาณ 2-3 คน ในการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายนั้นก็เพราะตัวแทนจำหน่าย สามารถจำหน่ายและกระจายสินค้าได้ดีกว่าผู้ประกอบการ เพราะผู้ประกอบการยังขาดทรัพยากรบุคคลในการจำหน่ายตรงแก่ผู้บริโภค และอีกอย่างก็ต้องการลดต้นทุนทางการตลาดของผู้ประกอบการเอง และในเรื่องของการแบ่งรายได้ให้ตัวแทนจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการจะขายในราคาส่งให้ตัวแทนจำหน่าย และให้ตัวแทนจำหน่าย

บวกราคาเพิ่มเอง ในการขนส่งสินค้า ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ส่งสินค้าเอง และอาจจะใช้บริการของบริษัทขนส่งบ้างในบางครั้ง

ในด้านของการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการได้ทำการโฆษณาสินค้าทางวิทยุชุมชน และในเรื่องของการส่งเสริมการขาย ถ้าลูกค้าสั่งซื้อสินค้าในจำนวนมาก ก็จะมีการลดราคาสินค้าให้และจะมีการแถมสินค้าให้ลูกค้าบ้าง ส่วนที่ร้านของผู้ประกอบการก็ยังมีพนักงานขายอยู่ประมาณ 2-3 คน

11.5 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้ว ผู้ประกอบการจะมีการประชาสัมพันธ์สินค้าทางวิทยุชุมชน และจะเสียค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ประมาณ 500 บาทต่อเดือน

12. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมสาขางานผ้าทอ

ในขั้นตอนการทำหัตถกรรมผ้าทอในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผู้วิจัยอธิบายถึงขั้นตอนในการผลิตตามที่ได้สัมภาษณ์จากผู้ประกอบการและช่างทอผ้าทั้ง 11 กลุ่มตัวอย่างวิจัย โดยภาพที่นำมาประกอบบทความนั้นอาจนำมาจากหลายกลุ่มเพื่ออธิบายให้เกิดความเข้าใจตรงกัน อาจเป็นภาพที่ไม่ต่อเนื่องกัน เนื่องจากเวลาที่ไปสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล ผู้วิจัยไม่สามารถบันทึกภาพขั้นตอนการทำได้ทั้งหมด ดังนั้นผู้วิจัยจึงประมวลผลข้อมูลดังกล่าวและเรียบเรียงข้อมูลให้เกิดความสมบูรณ์ ดังนี้

12.1 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ

ในที่นี้ทางผู้วิจัย จะขออธิบายถึงขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมงานผ้าทอคือ การทำผ้าถุงทอมือ โดยมีขั้นตอน ดังนี้

12.1 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ (ผ้าถุงทอมือ)

12.1.1 วัตถุดิบและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำผ้าถุงทอมือ ได้แก่

- 1) ฝ้าย ฝ้ายที่ใช้ทอปัจจุบันมีทั้งที่ปลูกเอง และซื้อมาจากที่อื่น



ภาพที่ 5.17 ฝ้ายที่นำมาทำผ้าทอ

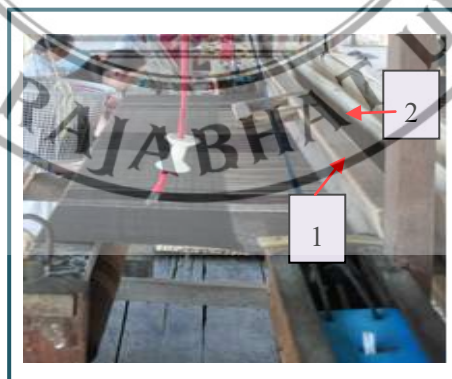
2) กี่ทอผ้าในปัจจุบัน มี 2 ขนาด คือ กี่ขนาดใหญ่ใช้ทอผ้าที่มีความกว้างมาก เวลาทอต้องใช้คน 2 คนช่วยกันพุ่งกระสวยไปมา ส่วนกี่ยุคที่สองเป็นกี่ยุคเล็ก ซึ่งใช้แรงงานของคนทอเพียงคนเดียว ก็แต่ละหลังมีส่วนประกอบหลายอย่าง ซึ่งมีส่วนเชื่อมโยงกันทั้งหมดในขณะทอผ้าส่วนประกอบต่าง ๆ ดังกล่าว ได้แก่



ภาพที่ 5.18 กี่ทอผ้า

2.1) ฟืม ทำจากท่อนไม้ยาวพอสมควรตามขนาดของกี่ยุค มีด้ามสำหรับ จับเพื่อใช้ดึงให้ฟืมตึงด้วยเส้นพุ่งให้ตึงกันแน่นเป็นพื้น (ดังภาพที่ 5. หมายเลข 1)

2.2) เขาฟืม มีลักษณะเป็นท่อนกลม ๆ ยาว ๆ ทำจากวัสดุหลายชนิด เช่น ไม้ไผ่ ท่อพลาสติกหรืออูมิเนียม จำนวนของเขาฟืมจะขึ้นอยู่กับจำนวนตะกอ ถ้าผ้าที่ทอมี 2 ตะกอ จะใช้เขาฟืม 2 เขา ถ้ามี 4 ตะกอ จะมี 4 เขา เขาฟืมจะอยู่ด้านหลังของฟืม ต่อกับไม้เหยียบด้านล่างใช้ เชือกโยงกับเขาฟืม ซึ่งต่อเนื่องกับไม้หาบฟืมด้านบน เขาฟืมมีไว้สำหรับสลับด้ายเส้นยืนเพื่อสอดกระสวยด้วยเส้นพุ่งเข้าไปก่อนการตอกด้วยฟืม (ดังภาพที่ 5.19 หมายเลข 2)



ภาพที่ 5.19 ฟืมและเขาฟืม

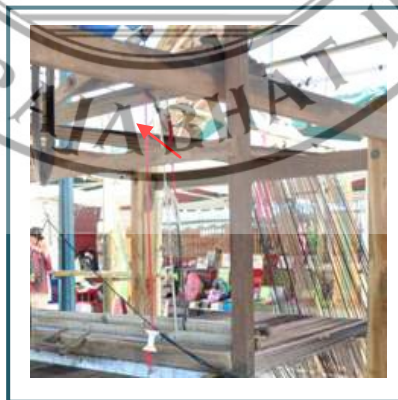
2.3) ไม้เหยียบ ทำจากไม้ไผ่ หรือไม้สัก ขนาดกว้างประมาณ 2-3 นิ้ว ความยาวประมาณ 2-3 ฟุตสำหรับให้ผู้ทอเหยียบในขณะที่ทอ เพื่อสลับเส้นฝ้าย ไม้เหยียบนี้จะอยู่ด้านล่างของกี่ เมื่อเหยียบไม้แล้วจะช่วยยกเส้นฝ้ายขึ้นลงเป็นลายขัดกัน จำนวนของไม้เหยียบจะขึ้นอยู่กับจำนวนเขาฟืมที่กำหนดคลวดยที่จะทอ ซึ่งเรียกว่า ลาย 2 ตะกอ ลาย 4 ตะกอ



ภาพที่ 5.20 ไม้เหยียบ

2.4) เชื้อหวมา หรือฟืนปลาทำจากไม้จริง ส่วนใหญ่เป็นไม้สัก เลื่อยเป็นซี่ ๆ คล้ายฟันของเลื่อย ใช้สำหรับแยกฝ้ายเส้นยืนไม่ให้พันกัน และง่ายต่อการคลี่ฝ้ายออกเป็นผืน

2.5) ไม้หาบเขา และไม้หาบฟืม ทำจากไม้ไผ่หรือไม้สัก ขนาดใหญ่ พาดขวางอยู่บนคานของกี่ในแนวเดียวกับเขาและฟืม โดยใช้เชือกผูกโยงกับเขาและฟืม เพื่อยึดกับกึ่งให้มีความแข็งแรง เนื่องจากการทอใช้แรงในการดึงเขาขึ้นลง และดึงหรือตอกฟืมเข้าออกในแนวนอน ในอดีตหลังจากการทอผ้าแล้วเสร็จในแต่ละวัน เจ้าของผลงานต้องนำผ้าที่อยู่ระหว่างการทอ พร้อมอุปกรณ์การทอจากที่ทอผ้าทั้งหมดขึ้นไปเก็บบนเรือน เพื่อป้องกันการสูญหายจากการขโมยผ้า โดยใช้วิธีถอดอุปกรณ์การทอทั้งหมดจากที่ทอผ้า รวมกันไว้เป็นชุด หาบไว้บนไหล่ แล้วเดินขึ้นเรือน จึงเป็นชื่อเรียกของไม้หาบเขา หาบฟืม



ภาพที่ 5.21 ไม้หาบเขาหรือไม้หาบฟืม

2.6) มะลื้อ เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับกระตุก และดันกระสวยให้พุ่งไปมา ซึ่งประกอบด้วยไม้โยกขึ้นลง ซึ่งติดอยู่กับคานที่พาดขวางบนกี ไม้โยกมีการถ่วง 2 ข้าง มีแกนของไหมลื้อ ซึ่งใช้เป็นที่ยึดสำหรับกระตุกไม้โยกขึ้นลง โดยผูกอยู่ข้างที่ผู้ทอมีความถนัด

2.7) หัวนก เดิมใช้ไม้ เพราะเหล็กหายาก ปัจจุบันใช้รอกซึ่งหาได้ง่าย มีความทนทาน แต่ละทีจะใช้หัวนก 2 อัน ผูกไว้โยงกับด้านซ้าย-ขวาของเข่าพืมทั้งสองอัน และคล้องกับไม้หาบพืมด้านบน มีความสัมพันธ์กับไม้เหยียบ คือ เมื่อเหยียบไม้เพื่อลดเข่าพืมอันหนึ่งลง เชือกที่คล้องผ่านรอกหรือหัวนกจะดึงลงพร้อมกับการยกเข่าพืมอีกอันหนึ่งขึ้น เพื่อให้เกิดช่องว่างระหว่างด้ายเส้นพุ่งที่สลับกันสำหรับพุ่งกระสวยผ่านเข้าไปได้

2.8) กระสวยและหลอดไม้กระสวย เป็นอุปกรณ์ลักษณะยาวรี เจาะเป็นช่องตรงกลางเพื่อใส่หลอดไม้พันฝ้ายเจาะรูด้านข้างขนาดให้เส้นฝ้ายลอดผ่านได้ ปลายของกระสวยทั้ง 2 ข้างอาจมนหรือแหลมตามลักษณะการใช้งาน ถ้าหัวมน เอาไว้ใช้สำหรับก็กระตุก ส่วนหัวแหลมไว้สำหรับพุ่งด้วยมือ ในขณะที่ทอผู้ทอจะพุ่งกระสวยไป-มา เพื่อให้เส้นฝ้ายที่พุ่งไป-มา ไปขัดกับฝ้ายที่เป็นเส้นยืนหลอดไม้ ใช้สำหรับพันฝ้ายเส้นพุ่ง ในขณะที่ใช้งานจะนำไปเสียบกับกระสวย หลอดไม้ทำจากปล้องไม้ไผ่ ซึ่งมีความหนาและทนกว่าไม้ไผ่ทั่วไป มีรูทะลุตลอดปล้อง สำหรับเสียบเหล็กเพื่อยึดกับกระสวย



ภาพที่ 5.22 กระสวย

2.9) ไม้สะป้าน สำหรับพันเนื้อผ้าที่ทอเสร็จแล้ว

3) เพื่อขอ มีลักษณะเป็นโครงสี่เหลี่ยมผืนผ้า อาจทำจากไม้หรือเหล็กก็ได้ โดยปลายทั้ง 2 ข้างตามแนวนอนมีด้ามเล็ก ๆ ยึดติดอยู่เป็นระยะ ๆ เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการเรียงด้ายเส้นยืนตามความยาวที่ต้องการ

4) บันไดลิง บันไดลิงในอดีตมีลักษณะเป็นเถาวัลย์ที่มีลักษณะโค้งงอเหมือนบันได ปัจจุบันบันไดลิงหายากจึงเปลี่ยนมาใช้ไม้ตอกตะปูห่างกันประมาณ 3 นิ้ว โดยตัดตะปูให้โค้งงอสำหรับเกี่ยวเส้นฝ้ายไว้ และยังคงใช้ชื่อเรียกดังเช่นอดีต

5) โกงกว้าง เป็นอุปกรณ์สำหรับคลี่เส้นฝ้าย เพื่อให้ง่ายต่อการนำมาปั่นใส่กระป๋อง



ภาพที่ 5.23 โกงกว้าง

6) ครอบหรือหลอดฝ้ายขนาดใหญ่ เป็นอุปกรณ์สำหรับใช้ปั่นฝ้าย



ภาพที่ 5.24 หลอดฝ้ายขนาดใหญ่ ทำมาจากขวดพลาสติก

7) เพียนปั่นด้าย เพียนปั่นด้ายเข้าหลอด หรือกงปั่นหลอดด้าย ปัจจุบัน
ทำจากซี่และวงล้อรถจักรยาน ใช้สำหรับกรอเส้นฝ้ายที่เป็นเส้นพุ่งใส่หลอดไม้ไผ่ ที่จะนำไปใส่ใน
กระสวย



ภาพที่ 5.25 เพียนปั่นด้าย

12.1.2 ขั้นตอนการผลิตผ้าถุงทอมือ

1) นำฝ้ายที่ตากแดดและคัดแยกเมล็ดแล้ว มาหีบฝ้าย



ภาพที่ 5.26 การหีบฝ้าย

2) นำปุยฝ้ายที่ผ่านการหีบฝ้ายแล้วมาใส่กะเพียด หลังจากนั้นก็ทำ
การดัดฝ้าย หรือเก็บฝ้าย



ภาพที่ 5.27 การดัดฝ้าย

3) เมื่อติดฝ้ายเสร็จแล้ว ก็จะนำฝ้ายเหล่านั้นมามัดฝ้ายหรือล่อฝ้าย

4) นำฝ้ายที่มัดฝ้ายแล้วมาปั่นฝ้ายให้เป็นเส้นใยฝ้าย โดยจะใช้เครื่องมือที่เรียกว่า กงปั่นฝ้าย



ภาพที่ 5.28 การปั่นฝ้าย

6) นำฝ้ายที่ได้มาทำการเปียฝ้าย ทำเป็นปอยหรือใจฝ้าย โดยใช้อุปกรณ์ที่เรียกว่า ไม้เปีย



ภาพที่ 5.29 ไม้เปียและวิธีการเปียฝ้าย

7) หากต้องการให้เส้นฝ้ายมีสีสันทัน ก็ให้นำฝ้ายไปย้อมสีตามธรรมชาติ หรือสีเคมี แล้วนำฝ้ายที่ย้อมสีมาล้างด้วยน้ำสะอาด และตากให้แห้ง

8) นำฝ้ายไปย้อมสีตามธรรมชาติ หรือสีเคมีแล้ว นำมาทำการกวักฝ้าย



ภาพที่ 5.30 การกวักฝ้าย

9) นำผ้าฝ้ายที่พันเป็นปอยหรือใจฝ้ายมาทำการทอผ้า โดยมีเทคนิคพิเศษในการทอ ดังนี้

9.1) การจิด หมายถึง กรรมวิธีในการทอผ้าเพื่อให้เกิดลวดลายต่าง ๆ ขึ้นมา โดยวิธีการเพิ่มเส้นด้ายพุ่งพิเศษในระหว่างการ ทอ เพื่อให้เกิดลวดลายที่โดดเด่นกว่าสีพื้น วิธีการทำคือ ใช้ไม้เขี่ยหรือสะกิด เพื่อซ่อนเส้นด้ายขึ้นขึ้น แล้วสอดเส้นด้ายพุ่งไปตามแนวที่ถูกจัดซ่อน จึงหะการสอดเส้นด้ายพุ่งนี้เอง ที่ทำให้เกิดเป็นลวดลายต่าง ๆ

9.2) การจก เป็นเทคนิคการทอผ้าเพื่อให้เกิดลวดลายต่าง ๆ โดยเพิ่มเส้นด้ายพุ่งพิเศษสอดขึ้นลง วิธีการคือ ใช้ขนเม่น ไม้ หรือนิ้ว สอดเส้นด้ายขึ้นขึ้น แล้วสอดเส้นด้ายพุ่งพิเศษเข้าไป ซึ่งจะทำให้เกิดเป็นลวดลายเป็นช่วง ๆ สามารถทำสลับสีลวดลายได้หลากหลาย ซึ่งจะแตกต่างจากการจิดตรงที่จิดที่เป็นการใช้เส้นด้ายพุ่งพิเศษเพียงสีเดียว การทอผ้าวิธีจกใช้เวลาานมากมักทำ เป็นผืนผ้าหน้าแคบใช้ต่อกับตัวชิ้น เรียกว่า “ชิ้นตีนจก”

9.3) การทอมัดหมี่ ผ้ามัดหมี่มีกรรมวิธีการทอผ้าที่ใช้เทคนิคการมัดและการข้อม เริ่มจากนำเส้นด้ายหรือไหมมาข้อมสีแล้วมัดบริเวณที่ ต้องการเก็บไว้ เมื่อนำไปข้อมสีอื่น จะได้ไม่ติดสี เพียงซึมเข้ามาบางส่วน โดยข้อมเรียงลำดับจากสีอ่อนไปหาสีเข้มจนครบตามลวดลายที่กำหนด หลังจากนั้นจึงนำด้ายโครเข้าหลอดตามลำดับ แล้วนำไปทอจะเกิดลวดลายบนผืนผ้าที่มีลักษณะคล้ายเกล็ดงูเหลือมล้ำ อันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของมัดหมี่การทอผ้าชนิดนี้จึงต้องอาศัยความชำนาญในการมัดข้อมและทอเป็น อย่างมาก ผ้ามัดหมี่มีอยู่หลายชนิด ได้แก่ มัดหมี่เส้นพุ่ง มัดหมี่เส้นยืน มัดหมี่เส้นยืนและเส้นพุ่ง

9.4) การทอผ้ายก เป็นกรรมวิธีการทอให้เกิดลวดลายโดยการยกตะกอละยกด้ายเส้นยืน และในบางครั้งการยกดอกจะมีการเพิ่มด้ายเส้นพุ่งจำนวนสองเส้น หรือนอกกว่านั้นเข้าไปในผืนผ้าลวดลายที่ทอจะเป็นลายที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิต สิ่งแวดล้อม และความเชื่อทางศาสนา ซึ่งได้แก่ ลายปราสาท ลานธรรมาสน์ ลายสัตว์ ลายพืช ลายจากสิ่งของเครื่องใช้ และลายเรขาคณิต



ภาพที่ 5.31 วิธีการทอผ้า

10) นำผ้าที่ทอเสร็จแล้ว มาตัดเป็นผ้าถุง



ภาพที่ 5.32 ผลิตภัณฑ์ผ้าถุงที่พร้อมจำหน่าย

