

บทที่ 6

วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรม

สาขาเครื่องจักสานของจังหวัดเชียงใหม่

ในบทนี้กล่าวถึง วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาเครื่องจักสาน ของจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการวิเคราะห์จากประเด็นที่ได้ข้อมูลมาจากแบบสอบถามที่ทางผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ ซึ่งได้นำข้อมูลดังกล่าว มาวิเคราะห์ในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1. วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาเครื่องจักสานของจังหวัดเชียงใหม่
2. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารธุรกิจงานหัตถกรรมสาขาเครื่องจักสาน จังหวัดเชียงใหม่

1. วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาจักสานของจังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาเครื่องจักสานของจังหวัดเชียงใหม่ นั้น จะใช้การคิดค่าร้อยละ เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์ เพราะถือเป็นสถิติที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย ทั้งการวิจัย การศึกษา การเมือง หรือ งานวิทยานิพนธ์ ซึ่งการรายงานจะอยู่ในรูปตัวเลข แผนภูมิกราฟแท่ง วงกลม สวเหตุที่เลือกใช้สถิตินี้ เพราะทุกคนส่วนใหญ่เข้าใจง่าย ไม่ยุ่งยากตีความหมายง่าย และค่าร้อยละจะแสดงความหมายของค่าและสามารถนำค่าที่ได้ไปเปรียบเทียบได้ ซึ่งวิธีการหาร้อยละ ถ้าจำนวนข้อมูลน้อย สามารถคำนวณด้วยมือ โดยใช้เกณฑ์การหาสัดส่วนร้อยละอย่างง่าย ดังนี้

$$P = \frac{F \times 100}{n}$$

เมื่อ	P	แทน	ร้อยละ
	F	แทน	ความถี่ที่ต้องการแปลค่าให้เป็นร้อยละ
	n	แทน	จำนวนความถี่ทั้งหมด (จำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 10 คน)

1.1 เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตสินค้า

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานนั้น จะประกอบไปด้วยการเลือกสรรวัตถุดิบ การจ้างแรงงาน วิธีการผลิตงานหัตถกรรม การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงาน และการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1.1 การเลือกสรรวัตถุดิบ เป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งต่าง ๆ ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมเครื่องจักสาน	แหล่งในการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการทำหัตถกรรมเครื่องจักสานของผู้ประกอบการ		
	แหล่งผลิต ภายนอกเขตชุมชน	แหล่งผลิต ภายในเขตชุมชน	พ่อค้าคนกลาง
1. ป้อม บุญธรรม	-	*	-
2. บุญเลิศ ค้างค้ำ	-	*	-
3. วีระ 	*	-	-
4. เพ็ญ มานิตย์	-	-	*
5. ชุพิน เจริญจันทร์	-	*	-
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	-	*	-
7. พรหม โคนศรี	-	*	-
8. วัฒนา เจริญวงศ์	-	*	-
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย	*	-	-
10. คำ ไกรแก้ว	*	-	-
รวมร้อยละ	30	60	10

ตารางที่ 6.1 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการเลือกสรรวัตถุดิบ

จากตารางที่ 6.1 จะสังเกตได้ว่าส่วนใหญ่ผู้ประกอบการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายในชุมชนร้อยละ 60 โดยวัตถุดิบที่จัดซื้อส่วนใหญ่เป็นหวาย ไม้ไผ่ ใบตอง ใบลาน ส่วนอุปกรณ์อื่น ๆ เป็นสี กาว ลวด ตะปู สีแล็กเกอร์ และน้ำยาเคลือบเงา ซึ่งจากตลาดวโรรส ตลาดหนองหอย หรือตลาดใกล้ ๆ บ้าน ส่วนวัตถุดิบที่จัดซื้อจากแหล่งผลิตภายนอกชุมชนคิดเป็นร้อยละ 30 ซึ่งวัตถุดิบที่จัดซื้อได้แก่ หวาย ดันแห้ง ดันกระจุ ดันกก โดยซื้อมาจากจังหวัดเชียงราย จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดกรุงเทพมหานคร ประเทพม่า และประเทศอินโดนีเซีย และวัตถุดิบที่รับมาจาก

พ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 10 โดยผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานคิดเพียงค่าแรงในการผลิตเท่านั้น สามารถแจกแจงดังแผนภูมิ ที่ 6.1



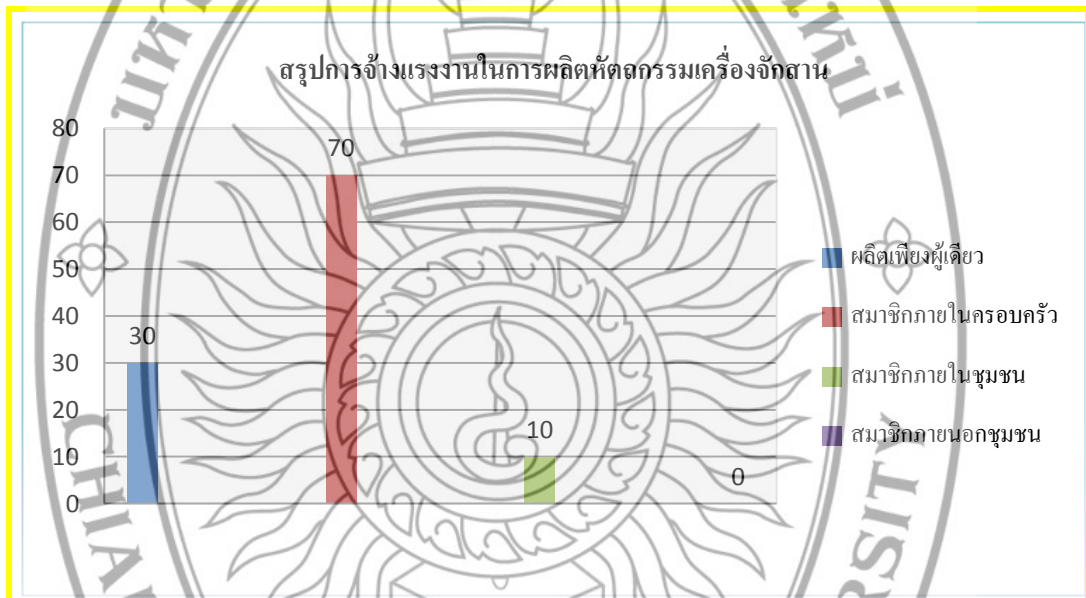
แผนภูมิที่ 6.1 แหล่งวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานซื้อประจำ

1.1.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานนั้น ผู้ประกอบการบางท่านจะมีสมาชิกภายในครอบครัว สมาชิกภายในชุมชนหรือถูกจ้างเข้ามาช่วย โดยในกระบวนการผลิตนั้น มีการใช้วัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ เข้ามาช่วยแล้วแต่ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ทำ ดังตารางที่ 6.2

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมเครื่องจักสาน	การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน			
	ผลิตเพียงผู้เดียว	สมาชิก ภายในครอบครัว	สมาชิก ภายในชุมชน	สมาชิก ภายนอกชุมชน
1. ป้อม บุญธรรม	-	*	-	-
2. บุญเลิศ คำคำ	*	-	-	-
3. วีระ	-	*	-	-
4. เพ็ญ มานิตย์	*	-	-	-
5. ยุพิน เจริญจันทร์	-	*	-	-
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	-	*	-	-
7. พรหม โกนศรี	*	-	-	-
8. วัฒนา เจริญวงศ์	-	*	-	-
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย	-	*	*	-
10. คำ ไกรแก้ว	-	*	-	-
รวมร้อยละ	30	70	10	0

ตารางที่ 6.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน

จากตารางที่ 6.2 จะเห็นได้ว่าการจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานส่วนใหญ่เป็นแรงงานภายในครอบครัวถึงร้อยละ 70 รองลงมาเป็นการรับจ้างหรือผลิตแต่เพียงผู้เดียวคิดเป็นร้อยละ 30 และการจ้างแรงงานสมาชิกภายในชุมชนคิดเป็นร้อยละ 10 ตามลำดับจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมจักสานเหตุผลที่ใช้แรงงานภายในครอบครัวเนื่องจากการประหยัดค่าใช้จ่ายในการจ้างแรงงาน เพราะในปัจจุบันรายจ่ายที่ใช้ในการจ้างแรงงานค่อนข้างสูง ส่วนการจ้างแรงงานภายในท้องถิ่นนั้น ก็เพราะว่ามีความรู้จักและสนิทสนมกันเป็นอย่างดีทำให้การทำงานนั้นไม่มีปัญหา และสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลซึ่งข้อมูลเปรียบเทียบร้อยละของการจ้างแรงงานที่สอดคล้องกับเศรษฐกิจพอเพียงดังแผนภูมิที่ 6.2 ดังนี้



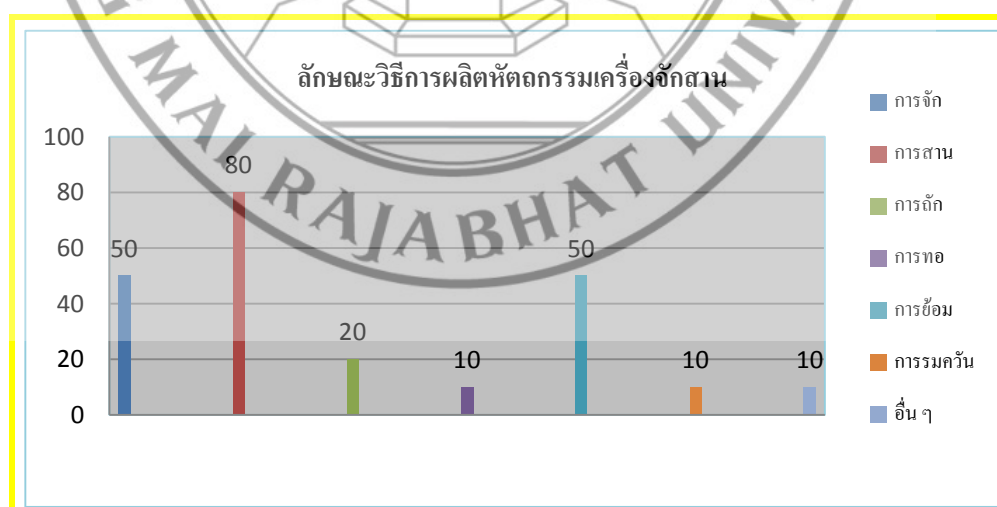
แผนภูมิที่ 6.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน

1.1.3 วิธีการผลิตหัตถกรรมจักสาน ผู้ประกอบการมีลักษณะในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักสานที่คล้ายคลึงกัน โดยในการผลิตหัตถกรรมจักสานนั้น จะมีการการจ้างแรงงานที่มีทั้งการผลิตเพียงผู้เดียว ผลิตกับสมาชิกภายในครอบครัว และสมาชิกภายในชุมชน ซึ่งกระบวนการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน มีตั้งแต่การจัก การสาน การถัก การทอ การย้อมสี การรมควัน หรือด้วยวิธีการอื่น ๆ ในกระบวนการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานนั้น มีการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้ามาร่วมในการผลิตด้วย และเป็นแนวทางหนึ่งที่แสดงถึงความพอเพียงที่สอดคล้องกับเศรษฐกิจพอเพียงตามทัศนะของผู้ประกอบการ ที่สามารถดำรงชีวิตในลักษณะความพอเพียงในแบบของแต่ละบุคคล ดังตารางที่ 6.3 ที่เปรียบเทียบถึงวิธีการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานที่แสดงถึงความพอเพียงผู้ประกอบการ ดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมเครื่องจักสาน	วิธีการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน						
	การจัก	การสาน	การถัก	การทอ	การย้อมสี	การรมควัน	อื่นๆ
1. ป้อม บุญธรรม		*			*		
2. บุญเลิศ ศิวคำ	*	*					
3. วีระ		*	*		*	*	
4. เพ็ญ มานิตย์	*	*					
5. ยุพิน เจริญจันทร์	*	*			*		
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	*				*		*
7. พรหม โกนศรี		*	*				
8. วัฒนา เจริญวงศ์	*	*					
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย		*			*		
10. คำ ไกรแก้ว				*			
ร้อยละ	50	80	20	10	50	10	10

ตารางที่ 6.3 ลักษณะวิธีการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน

จากตารางที่ 6.3 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานที่คล้าย ๆ กัน แต่อาจจะแตกต่างกันที่วัตถุดิบที่ใช้ในการทำเท่านั้นเองซึ่งวิธีการสานเป็นวิธีที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมจักสานนิยมใช้เป็นวิธีการผลิตมากถึงร้อยละ 80 การจักและการย้อมสีคิดเป็นร้อยละ 50 การถักคิดเป็นร้อยละ 20 และการทอ การรมควันและอื่นๆ มีค่าเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 10 ตามลำดับ โดยในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานนั้น ผู้ประกอบการใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด เพื่อที่จะได้ลดค่าใช้จ่าย และสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงที่ว่า พอประมาณ ดังแผนภูมิที่ 6.3 ดังนี้



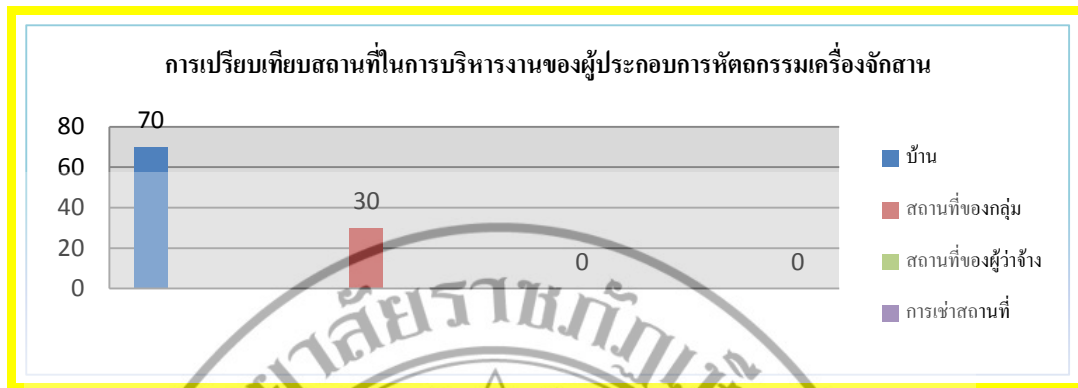
แผนภูมิที่ 6.3 ลักษณะวิธีการผลิตหัตถกรรมจักสาน

1.1.4 การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงาน ในการบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงานนั้น ทางผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน ได้จัดสรรสถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน เพื่อแสดงให้เห็นถึงความพอเพียงของผู้ประกอบการ ดังตารางที่ 6.4 ดังนี้

รายชื่อกลุ่มตัวอย่างวิจัย ผู้ประกอบการ หัตถกรรมเครื่องจักสาน	สถานที่ในการผลิตและจำหน่ายหัตถกรรมเครื่องจักสาน			การเข้าสถานที่เพื่อใช้ ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน
	บ้าน	สถานที่ของกลุ่ม	สถานที่ของผู้จ้าง	
1. ป้อม บุญธรรม	*	-	-	-
2. บุญเลิศ ค้างค้ำ	-	*	-	-
3. วีระ	*	-	-	-
4. เพ็ญ มานิตย์	*	-	-	-
5. ชูพิน เจริญจันทร์	*	-	-	-
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	*	-	-	-
7. พรหม โคนศรี	*	-	-	-
8. วิวัฒนา เจริญวงศ์	-	*	-	-
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย	*	-	-	-
10. คำ ไกรแก้ว	-	*	-	-
รวมร้อยละ	70	30	0	0

ตารางที่ 6.4 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงานหัตถกรรมเครื่องจักสาน

จากตารางที่ 6.4 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมใช้บ้านเป็นสถานที่ในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานถึงร้อยละ 70 ส่วนอีกร้อยละ 3 เป็นการใช้อยู่อาศัยในสถานที่กลุ่มที่ผู้ประกอบการร่วมเป็นสมาชิกอยู่ด้วย ไม่ว่าจะเป็นสถานที่วัดหรือบ้านกำนัน จึงสามารถสรุปได้ว่า ในเรื่องการลงทุนในการจัดหาสถานที่ที่ใช้การผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีแนวโน้มที่สอดคล้องกับเศรษฐกิจพอเพียง เพราะเป็นการใช้ทุนของตนเองที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งการใช้สถานที่ไม่ว่าจะเป็นบ้านของผู้ประกอบการเอง หรือแม้แต่การใช้สถานที่ต่าง ๆ ที่เป็นที่ตั้งของของกลุ่มนั้น ทำให้ผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน สามารถลดภาระในการเข้าสถานที่ เพื่อใช้ประกอบการผลิตและจำหน่ายหัตถกรรมเครื่องจักสาน ดังแผนภูมิที่ 6.4 ดังนี้



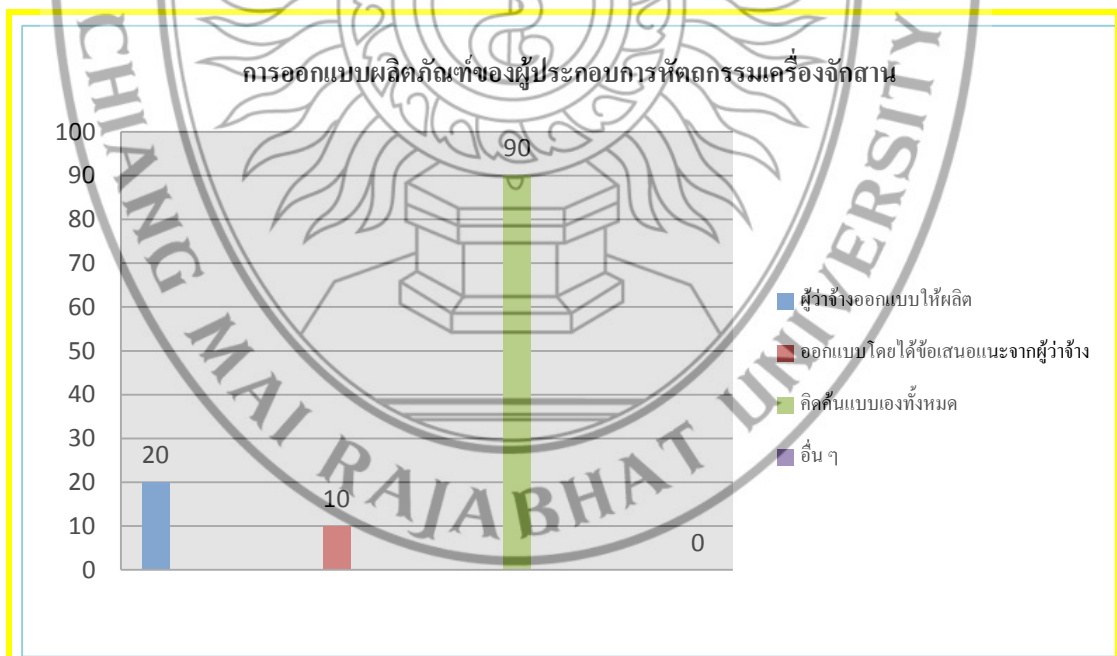
แผนภูมิที่ 6.4 การเปรียบเทียบสถานที่ในการบริหารงาน
ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

1.1.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน สำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ถือว่าเป็นหัวใจหลักของการผลิตสินค้าหัตถกรรมเครื่องจักสาน ซึ่งการออกแบบนั้นต้องใช้ทักษะ และความคิดสร้างสรรค์ทางด้านต่าง ๆ มาประกอบกัน เพื่อสร้างสรรค์ผลงานทางด้านหัตถกรรมเครื่องจักสานให้มีความแตกต่าง และตอบสนองความต้องการของคนในสังคมให้ได้มากที่สุด สำหรับผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานได้กล่าวถึง การออกแบบผลิตภัณฑ์ ดังตารางที่ 6.5 ดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมเครื่องจักสาน	การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน			
	ผู้ว่าจ้าง ออกแบบ ให้ผลิต	ออกแบบโดย ได้ขอเสนอแนะ จากผู้ว่าจ้าง	คิดค้นแบบเอง ทั้งหมด	อื่น ๆ
1. ป้อม บุญธรรม	-	-	*	-
2. บุญเลิศ ค้างคำ	-	-	*	-
3. วีระ	-	-	*	-
4. เพ็ญ มานิตย์	*	-	-	-
5. ยุพิน เจริญจันทร์	-	-	*	-
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	*	-	*	-
7. พรหม โจนศรี	-	*	*	-
8. วัฒนา เจริญวงศ์	-	-	*	-
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย	-	-	*	-
10. คำ ไครแก้ว	-	-	*	-
รวมร้อยละ	20	10	90	0

ตารางที่ 6.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

จากตารางที่ 6.5 จะเห็นได้ว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานผลิตสินค้าคือ ผู้ประกอบการคิดค้นแบบเองทั้งหมดถึงร้อยละ 90 โดยในการคิดค้นแบบเองทั้งหมดนั้น ยึดตลาดของงานจักสานตามแบบดั้งเดิม เพราะผู้บริโภคส่วนใหญ่ชื่นชอบในรูปแบบและลวดลายแบบนี้อยู่แล้ว สำหรับการผลิตสินค้าตามแบบของผู้ว่าจ้างนั้น คิดเป็นร้อยละ 20 ส่วนใหญ่ผู้ว่าจ้างก็คิดค้น และดัดแปลงผลงานจากที่ได้พบเจอมา หรือศึกษาจากพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นส่วนใหญ่ว่ามีความชื่นชอบแบบใด จากนั้นจึงจะออกแบบให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าตามแบบที่ได้ร่างไว้ นั่น ส่วนอีกร้อยละ 10 นั้น จะเป็นการผลิตสินค้าโดยได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง ซึ่งในที่นี้ผู้ว่าจ้าง จะเสนอแนะทางด้านรูปแบบของสินค้าเป็นส่วนใหญ่ เพราะถ้าผู้ประกอบการผลิตสินค้าที่มีรูปแบบที่แปลกใหม่ ก็จะทำให้สินค้ามีจุดเด่นและมีความเป็นอัตลักษณ์มากขึ้น ทำให้สินค้าเป็นที่ต้องการของท้องตลาดมากขึ้นด้วย และสำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยการศึกษา จากที่อื่น ๆ นั้นยังไม่มี คิดเป็นร้อยละ 0 จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมจักสาน ทำให้ทราบว่าหากสินค้าแบบใดที่ได้รับการนิยมน จะมีการดัดแปลงผลงานหรือผลิตงานหัตถกรรมเครื่องจักสานนั้น ให้มีลักษณะที่คล้ายกัน แต่ยังคงลักษณะวิธีการทำที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลไว้ เนื่องจากผลงานนั้นถ้าสังเกตดูจะคล้ายกันบางส่วนเท่านั้น ไม่เหมือนกันทั้งหมด ซึ่งสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิเปรียบเทียบ ดังแผนภูมิที่ 6.5 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

1.2 เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการลงทุน

การบริหารการลงทุนที่บริหารโดยเน้นความเสี่ยงต่ำ คือ แนวทางที่สอดคล้องกับการประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการบริหารทางด้านการลงทุนธุรกิจ ดังตารางที่ 6.6 ดังนี้

รายชื่อกลุ่มตัวอย่างวิจัย ผู้ประกอบการหัตถกรรมจักสาน	แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการบริหารธุรกิจหัตถกรรมจักสาน				
	เงินออม ส่วนตัว	เงินออม ของกลุ่ม	การเป็น วิทยากร	การกู้ยืมเงิน จากแหล่ง เงินทุน	เงินทุนของ ผู้ว่าจ้าง
1. ป้อม บุญธรรม	*	-	-	-	-
2. บุญเลิศ ค้างค้ำ	-	*	-	-	-
3. วีระ	*	-	-	-	-
4. เพ็ญ มานิตย์	-	*	-	-	-
5. ชุพิน เจริญจันทร์	-	*	-	-	-
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	*	-	-	-	-
7. พรหม โกนศรี	*	-	-	-	-
8. วัฒนา เจริญวงศ์	-	*	-	-	-
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย	*	-	-	-	-
10. คำ ไกรแก้ว	-	*	-	-	-
รวมร้อยละ	50	50	0	0	0

ตารางที่ 6.6 แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการบริหารธุรกิจหัตถกรรมเครื่องจักสาน

จากตารางที่ 6.6 จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการบริหารธุรกิจหัตถกรรมเครื่องจักสาน มาจากเงินออมส่วนตัว ถึงร้อยละ 50 เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีการนำเอาแนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจพอเพียงที่ว่า พออยู่พอกิน มาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับแนวทางการดำเนินชีวิต และการดำเนินธุรกิจของแต่ละคนได้อย่างเหมาะสม ทำให้สามารถวางแผนในการดำรงชีวิต และการประกอบอาชีพได้ดี ดังนั้นการออมทรัพย์ถือว่าเป็นพื้นฐานของคนไทยที่มีความพอเพียงอยู่ในตัว สำหรับการรวมกลุ่มเพื่อประกอบธุรกิจหัตถกรรมจักสานนั้น การออมทรัพย์จากสมาชิกภายในกลุ่มที่รวบรวมกัน มีถึงร้อยละ 50 เช่นเดียวกัน เนื่องจากการออมทรัพย์ภายในกลุ่มสามารถช่วยลดความผิดพลาดในการลงทุนที่ต้องใช้กำลังทรัพย์ที่เกินตัว ส่วนแหล่งเงินทุนที่มาจากการเป็นวิทยากร เงินทุนของผู้ว่าจ้าง และการกู้ยืมเงินจากแหล่งกองทุนกู้เงินทั้งส่วนภาครัฐและเอกชนนั้น มีค่าเป็นร้อยละ 0 เนื่องจากผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นว่าการกู้ยืมเงินจากแหล่งต่าง ๆ นั้น เป็นสิ่งที่ไม่ควรกระทำ เนื่องจากมีความเสี่ยงสูง และทำให้

ต้องแบกรับภาระหนี้สินที่มากเกินไป สำหรับแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการบริหารธุรกิจหัตถกรรมเครื่องจักสาน สามารถแจกแจงในแผนภูมิที่ 6.6 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.6 แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการบริหารธุรกิจหัตถกรรมเครื่องจักสาน

1.3 เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาด

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาดนั้น จะประกอบไปด้วยการประชาสัมพันธ์หัตถกรรมเครื่องจักสาน ช่องทางในการจัดจำหน่ายหัตถกรรมเครื่องจักสาน และการกำหนดราคาหัตถกรรมเครื่องจักสาน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

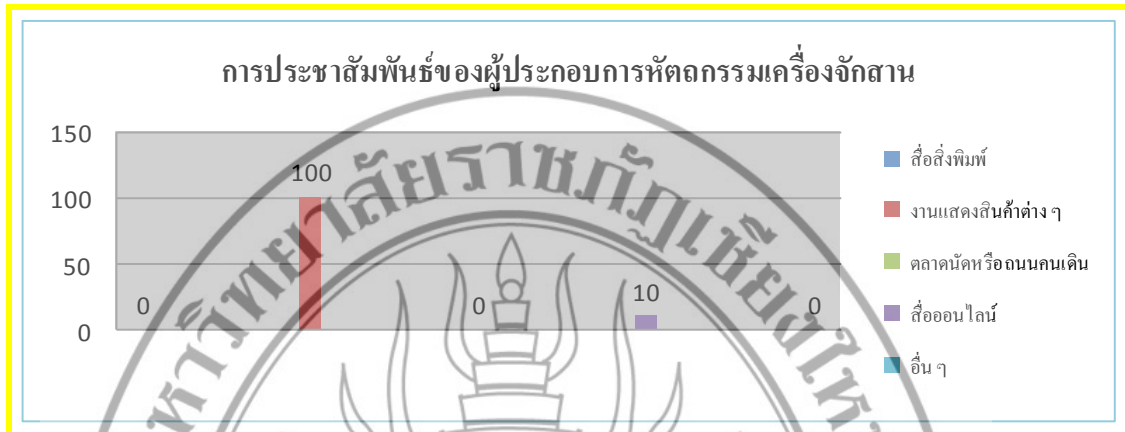
1.3.1 การประชาสัมพันธ์หัตถกรรมเครื่องจักสาน กิจกรรมทางการตลาดที่ถือว่ามีความจำเป็นและสำคัญสำหรับผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานทุกคนคือการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ โดยในการทำประชาสัมพันธ์นั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านของตัวผลิตภัณฑ์เอง ด้านตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น โดยในการทำประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการนั้น จะสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์เพื่อจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ ดังตารางที่ 6.7

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมเครื่องจักสาน	การประชาสัมพันธ์ทางด้านต่าง ๆ ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน				
	สื่อสิ่งพิมพ์	งานแสดง สินค้าต่าง ๆ	ตลาดนัดหรือ ถนนคนเดิน	สื่อออนไลน์	อื่น ๆ
1. ป้อม บุญธรรม	-	*	-	-	-
2. บุญเลิศ ค้างค้ำ	-	*	-	-	-
3. วีระ	-	*	-	-	-
4. เพ็ญ มานิตย์	-	*	-	-	-
5. ชุพิน เจริญจันทร์	-	*	-	-	-
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	-	*	-	-	-
7. พรหม โกนศรี	-	*	-	-	-
8. วัฒนา เจริญวงศ์	-	*	-	-	-
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย	-	*	-	*	-
10. คำ ไครแก้ว	-	*	-	-	-
รวมร้อยละ	0	100	0	10	0

ตารางที่ 6.7 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

จากตารางที่ 6.7 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานมีการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านทางงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานสินค้า OTOP งานกาชาด และบ้านควาย เป็นต้น ซึ่งมีถึงร้อยละ 100 ส่วนที่รองลงมา ก็เป็นการใช้สื่อทางอิเล็กทรอนิกส์คือ ร้อยละ 10 ซึ่งสื่อทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ที่นิยมใช้กันมากในปัจจุบัน ก็เป็นการใช้อินเตอร์เน็ต เพราะสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ง่ายที่สุด เนื่องจากในปัจจุบันเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในสังคมมากขึ้นนั่นเอง ส่วนทางสื่อสิ่งพิมพ์ ตลาดนัดหรือถนนคนเดิน และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ เมื่อสอบถามผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานทำให้ทราบว่า เหตุผลที่เลือกนำสินค้าไปแสดงยังสถานที่ต่าง ๆ เป็นเพราะว่าบางครั้งก็นำสินค้าไปแสดงนั้นไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเลย แต่ถ้าจะเสียค่าใช้จ่ายก็จะเป็นค่าเช่าที่เท่านั้น และยังเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการใช้สื่อสิ่งพิมพ์และสื่อออนไลน์เสียอีก และในยุคเศรษฐกิจที่มีการแปรผันอยู่ตลอดเวลาอย่างนี้ ผู้ประกอบการคิดว่า สิ่งไหนที่ควรจะประหยัดได้ก็ควรจะทำเพื่อให้สอดคล้องกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงที่ทำให้ผู้ประกอบการรู้จักการพอประมาณและพออยู่พอกิน ตลอดจนในการนำผลิตภัณฑ์ไปจัดในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ นั้น ทางผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานก็มีการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นในเรื่องของหัตถกรรมเครื่องจักสาน มาถ่ายทอดสู่ชุมชนในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การสาธิตให้ผู้สนใจได้รับชมและร่วมฝึกทำไปด้วย ในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับ

การประชาสัมพันธ์ด้านต่าง ๆ เพื่อจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการเครื่องจักสานสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 6.7 ดังนี้



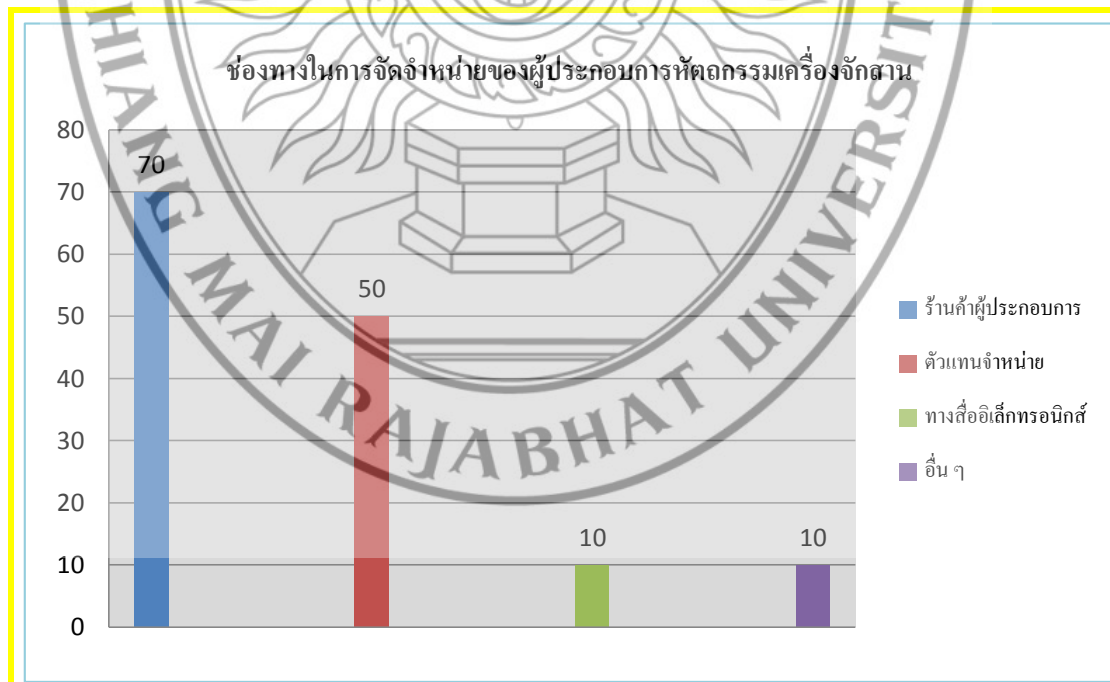
แผนภูมิที่ 6.7 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

1.3.2 ช่องทางในการจัดจำหน่ายหัตถกรรมเครื่องจักสาน สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานนั้น มีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่หลายทางด้วยกัน ซึ่งในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของการกระจายสินค้าจากผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานไปสู่ผู้บริโภค โดยการนำเอาหลักปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้ด้วย ดังตารางที่ 6.8

รายชื่อผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน	แหล่งในการกระจายหัตถกรรมเครื่องจักสานของผู้ประกอบการไปสู่ผู้บริโภค			
	ร้านค้าผู้ประกอบการ	ตัวแทนจำหน่าย	ทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์	อื่น ๆ
1. ป้อม บุญธรรม	-	*	-	-
2. บุญเลิศ คำวงศ์	*	-	-	-
3. วีระ	*	*	-	-
4. เพ็ญ มานิตย์	-	*	-	-
5. ยุพิน เจริญจันทร์	*	-	-	-
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	-	*	-	-
7. พรหม โกนศรี	-	*	-	*
8. วัฒนา เจริญวงศ์	*	-	-	-
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย	*	-	*	-
10. คำ ไกรแก้ว	*	-	-	-
รวมร้อยละ	70	50	10	10

ตารางที่ 6.8 ช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

จากตารางที่ 6.8 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานใช้ช่องทางในการจัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าของของผู้ประกอบการเอง ในการจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภคถึงร้อยละ 70 ทั้งนี้ก็เพราะว่า เป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่ในการจำหน่ายสินค้า สถานที่ในการผลิตสินค้าอยู่ในชุมชนทำให้ง่ายต่อการกระจายสินค้า และสะดวกต่อการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จแล้ว ซึ่งสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงทางด้านการรู้จักใช้พื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัด ให้ได้ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการมากที่สุด ส่วนการจัดจำหน่ายโดยใช้ตัวแทนจำหน่ายนั้น คิดเป็นร้อยละ 50 ซึ่งสาเหตุที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าผ่านสถาบันคนกลาง ก็เพราะว่าลดต้นทุนทางการตลาดของผู้ประกอบการ และสถาบันคนกลางสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารทางด้านของราคาสินค้าและปริมาณสินค้าได้ดีกว่าผู้ประกอบการ ทางด้านการจัดจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หรือทางอินเทอร์เน็ต เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้ประกอบการเลือกเป็นช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้า คิดเป็นร้อยละ 10 เนื่องจากในปัจจุบันนี้เป็นโลกของเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาททางด้านการดำเนินชีวิตของคนในสังคมมากขึ้น ไม่ว่าผู้บริโภคจะอยู่ที่ไหน ทำอะไร ก็สามารถที่จะหาของที่ต้องการได้อย่างง่าย และการจัดจำหน่ายโดยวิธีอื่น ๆ นั้น คิดเป็นร้อยละ 10 ซึ่งผู้ประกอบการจะทำการจัดจำหน่าย โดยฝากขายตามร้านค้าในเขตชุมชน และนอกชุมชนที่อาศัยอยู่ สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน สามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 6.8 ดังนี้



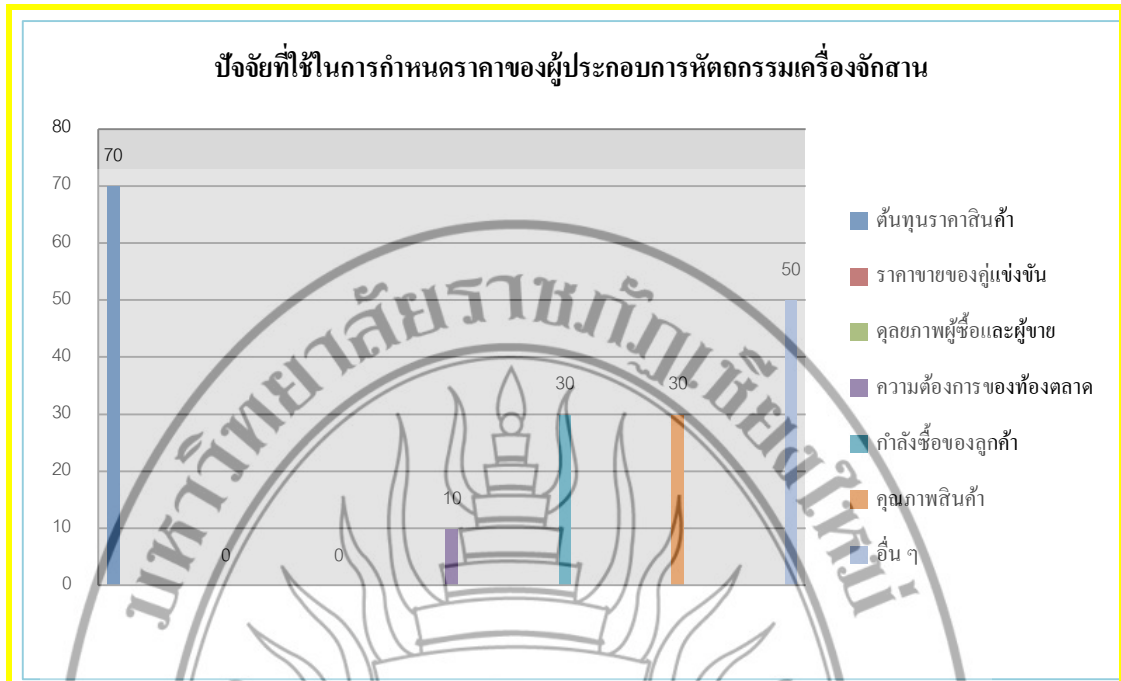
แผนภูมิที่ 6.8 ช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

1.3.3 การกำหนดราคาหัตถกรรมเครื่องจักสาน ในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์นั้น ถือว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นและสำคัญสำหรับทุกธุรกิจ ซึ่งในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน ส่วนใหญ่จะเป็นการกำหนดราคาเอง และเป็นราคาที่มีความยุติธรรมต่อผู้บริโภค และสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง โดยพิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านรวมกัน ซึ่งสามารถอธิบายได้ตามดังตารางที่ 6.9

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมเครื่องจักสาน	ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการกำหนดราคาสินค้าของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน						
	ต้นทุน ราคา สินค้า	ราคาขายของ คู่แข่ง	คุณภาพ ผู้ซื้อและ ผู้ขาย	ความต้องการ ของท้องตลาด	กำลังซื้อ ของลูกค้า	คุณภาพ สินค้า	อื่นๆ
1. ป้อม บุญธรรม	*	-	-	-	-	-	-
2. บุญเลิศ ค้างค้ำ	-	-	-	-	-	-	*
3. วีระ	*	-	-	-	-	-	*
4. เพ็ญ มานิตย์	*	-	-	-	-	-	-
5. ชุพิน เจริญจันทร์	-	-	-	-	-	-	*
6. เสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี	*	-	-	*	*	*	-
7. พรหม โกนศรี	*	-	-	-	*	*	-
8. วัฒนา เจริญวงศ์	-	-	-	-	-	-	*
9. อนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย	*	-	-	-	*	*	-
10. คำ ไครแก้ว	*	-	-	-	-	-	*
ร้อยละ	70	0	0	10	30	30	50

ตารางที่ 6.9 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน

จากตารางที่ 6.9 จะเห็นว่าในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาเป็นการกำหนดราคาแบบอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 50 ซึ่งอาจจะพิจารณาจากค่าแรง ความละเอียดและความยากง่ายในการผลิตสินค้า ส่วนการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากกำลังซื้อของลูกค้าและคุณภาพของสินค้า มีค่าเท่ากันคือ ร้อยละ 30 และทางด้านความต้องการของท้องตลาดมีค่าร้อยละ 10 ตลอดจนราคาขายของคู่แข่ง และคุณภาพของผู้ซื้อผู้ขาย มีค่าเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ ซึ่งในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการนั้น ใช้วิธีการกำหนดราคาสินค้าที่มีความซื่อตรง ไม่เบียดเบียนผู้บริโภค เป็นราคาที่มีความเหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจ และอยู่บนพื้นฐานของความพอประมาณ ซึ่งสามารถแจกแจงได้ตามแผนภูมิที่ 6.9



แผนภูมิที่ 6.9 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการ
หัตถกรรมเครื่องจักสาน

1.4 เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน

ในการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานของแต่ละที่แต่ละบุคคล อาจมีความคล้ายคลึงกัน หรือแตกต่างกัน โดยผู้วิจัยได้รวบรวมการนำเอาปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง มาประยุกต์ใช้ในการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานแต่ละบุคคล ดังต่อไปนี้

1.4.1 คุณป้อม บุญธรรม

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า คุณป้อม ยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมการทำกรงนกเขาสู่ชุมชน แต่บ่อยครั้งที่จะมีนักเรียน นักศึกษา และผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ โดยคุณป้อมเองมีความยินดีที่จะให้คำตอบทุกคำถามที่ผู้สนใจเตรียมมาถาม และถ้ามีเวลาเหลือก็จะมีการสาธิตวิธีการทำกรง ๆ ให้กับผู้ที่มาสอบถามหรือมีความสนใจ ได้รับชม

1.4.2 คุณบุญเลิศ ด้วงคำ

จากการที่ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมเครื่องจักสานสู่ชุมชนคือ เมื่อนำสินค้าไปจัดในงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะมีบุคคลทั่วไป หรือนักเรียน นักศึกษา มาขอสอบถามข้อมูล

เกี่ยวกับสินค้าและคุณประโยชน์ มีความยินดีที่จะให้ข้อมูลเหล่านั้น ตลอดจนจะทำการสาธิต และสอนงานหัตถกรรมเครื่องจักสานให้กับผู้ที่สนใจ

1.4.3 คุณวีระ

จากการพูดคุยกับคุณวีระ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้ทางด้านการทำตะกร้าหวายสู่ชุมชน ส่วนใหญ่ถ้าคุณวีระนำสินค้าไปแสดงยังงานแสดงต่าง ๆ เช่นงาน OTOP ที่เมืองทองธานี ก็จะมีการสาธิตการผลิตสินค้าให้กับผู้ที่สนใจได้รับชมเท่านั้น

1.4.4 คุณเพ็ญ มานิตย์

เมื่อสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนกับคุณเพ็ญ ทำให้ทราบว่า ทุกครั้งที่มีการนำสินค้าไปแสดงตามที่ต่าง ๆ ก็จะมีการสาธิตวิธีการทำสินค้าให้กับผู้ที่สนใจมาฝึกทำร่วมกับคุณเพ็ญด้วย

1.4.5 คุณยุพิน เจริญจันทร์

จากการที่ผู้วิจัยได้ทำการสอบถามถึงเรื่องแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการหัตถกรรมเครื่องจักสานสู่ชุมชน ทำให้ทราบว่า คุณยุพิน ยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน แต่มีบางครั้งที่มีผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า คุณยุพินเองก็มีความยินดีที่จะตอบทุกคำถาม และพร้อมที่จะสาธิตวิธีการทำสินค้าให้กับผู้ที่สนใจได้รับชมด้วย

1.4.6 คุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังษี

ในเรื่องของแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการหัตถกรรมเครื่องจักสานสู่ชุมชนนั้น คุณเสาวลักษณ์ กล่าวว่า เนื่องจากเป็นการทำงานภายในครอบครัวของผู้ประกอบการเท่านั้น จึงยังไม่มีถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน แต่ถ้ามีผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูล และวิธีการทำอย่างคร่าว ๆ เกี่ยวกับสินค้า คุณเสาวลักษณ์ยินดีที่จะตอบทุกคำถาม

1.4.7 คุณพรหม โคนศรี

คุณพรหม ได้กล่าวถึงแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการหัตถกรรมเครื่องจักสานสู่ชุมชนของธุรกิจตนเองไว้ว่า เนื่องจากการทำงานหัตถกรรมเครื่องจักสานของตนเองมีการทำงานเพียงคนเดียว ดังนั้นในเรื่องของการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนยังไม่มี แต่ถ้ามีผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า ก็ยินดีที่จะตอบทุกคำถาม

1.4.8 คุณวันนา เจริญวงศ์

ในการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับงานหัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณวันนานั้น จะมีการสาธิตวิธีการทำสินค้าให้กับผู้ที่สนใจมาฝึกทำร่วมกัน ในเวลาที่คุณวันนานำสินค้าไปแสดงในงานต่าง ๆ ตามที่หน่วยงานของราชการจัดขึ้น ถ้ามีนักเรียน นักศึกษา และผู้ที่สนใจมาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ คุณวันนาก็เต็มใจที่จะตอบทุกคำถาม

1.4.9 คุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า คุณอนุสรณ์ยังไม่ได้มีการถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมเครื่องจักสานแก่ชุมชน เนื่องจากทำงานเฉพาะในกลุ่มของผู้ประกอบการเอง แต่ถ้ามีผู้สนใจมาสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลสินค้า คุณอนุสรณ์ก็จะเต็มใจที่จะตอบคำถามทุกคำถามด้วยความเต็มใจ

1.4.10 คุณคำ ไกรแก้ว

ในการถ่ายทอดความรู้การทอเสื่อแก่ชุมชนนั้น คุณคำจะใช้วิธีคือเมื่อมีการนำสินค้าไปจัดในงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์นั้น ก็จะมีการสาธิตวิธีการทำเสื่อแก่ให้กับผู้ที่สนใจได้รับชมด้วย

2. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ

ในการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในบทนี้เป็นการศึกษาเพื่อค้นหาศักยภาพและช่องทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน ดังนี้

2.1.1 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณป้อม บุญธรรม

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสาน ว่าปัจจัยใดภายในธุรกิจที่เป็นข้อได้เปรียบ หรือจุดเด่นของธุรกิจที่ผู้ประกอบการควรนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจได้ และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งของธุรกิจที่ทำอยู่นั้น ซึ่งจุดแข็งในการผลิตหัตถกรรมของผู้ประกอบการ มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญทางด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานเป็นอย่างดี และดำเนินธุรกิจทางด้านหัตถกรรมจักสาน (การทำกรงนกเขา) มานาน

1.2 เงินลงทุนเริ่มแรก เป็นเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองทั้งหมด ทำให้ไม่มีปัญหาทางด้านภาระหนี้สิน

1.3 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตสินค้าอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ทำให้มีต้นทุนการขนส่งทางด้านวัตถุดิบต่ำ รวมทั้งไม่จำเป็นต้องสำรองวัตถุดิบไว้มาก

1.4 มีต้นทุนในการผลิตต่ำ ทำให้สามารถตั้งราคาขายได้ถูกกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกันในตลาด

1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ จะมีตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง) มารับสินค้าไปขายต่อและมีร้านค้าของตนเอง ที่ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

1.6 ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ อยู่เสมอ เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค

1.7 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ มีวิธีการผลิตที่เป็นมิตรต่อสภาพแวดล้อม และไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมภายในชุมชน

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ประกอบการที่อยู่ภายในองค์กรนั้น ๆ ว่าปัจจัยภายในธุรกิจที่เป็นจุดด้อย ข้อเสียเปรียบขององค์กร ที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้น หรือจัดให้หมดไปนั้นมีอะไรบ้าง ซึ่งจุดอ่อนของการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน ของผู้ประกอบการมีดังนี้

2.1 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากต้องเสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง และกิจการยังไม่ถึงขนาดทางด้านนี้เท่าที่ควร

2.2 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้กิจการยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก เนื่องจากไม่มีการประชาสัมพันธ์ตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้ผู้บริโภคได้รับรู้เท่าที่ควร

3. การวิเคราะห์โอกาส เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกของกิจการ ปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบ ประโยชน์ ทั้งทางตรงและทางอ้อม ต่อการดำเนินการของกิจการในระดับมหภาค และกิจการสามารถฉวยข้อดีเหล่านี้มาเสริมสร้างให้ธุรกิจเข้มแข็งขึ้นได้ ซึ่งสิ่งที่ถือว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการมีดังนี้

3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ทำให้เปิดโอกาสในการขยายการผลิตทางด้านหัตถกรรมเครื่องจักสานมากขึ้น

3.2 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ การออกแบบตราสินค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

4. การวิเคราะห์อุปสรรค เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกธุรกิจ ปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบในระดับมหภาค ในทางที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งธุรกิจจำต้องหลีกเลี่ยง หรือปรับสภาพธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งพร้อมที่จะเผชิญแรงกระแทกดังกล่าวได้ ซึ่งในส่วนของกลุ่มเป้าหมาย ผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

4.1 เนื่องจากการผลิตหัตถกรรมจักสาน เป็นธุรกิจที่ลงทุนไม่มาก ทำให้มีคู่แข่งกันในตลาดจำนวนมาก

4.2 ผลิตภัณฑ์เลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างทางการรับรู้ในเรื่องของตราสินค้ากับผู้บริโภคมากขึ้น

4.3 วิธีการทำหัตถกรรมเครื่องจักสานของผู้ผลิตแต่ละรายไม่แตกต่างกันมากนัก ทำให้ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ได้ยาก

4.4 การผลิตหัตถกรรมจักสานเป็นสินค้าที่ต้องพึ่งวัตถุดิบตามแหล่งธรรมชาติเป็นหลัก ทำให้เกิดความเสี่ยงของวัตถุดิบขาดตลาด หรือความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

2.1.2 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณบุญเลิศ ดังคำ

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง เป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในธุรกิจ เช่น จุดแข็งด้านส่วนประสม จุดแข็งด้านการเงิน จุดแข็งด้านการผลิต จุดแข็งด้านทรัพยากรบุคคล ซึ่งกิจการจะต้องใช้ประโยชน์จากจุดแข็งเหล่านี้ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดซึ่งในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณบุญเลิศมีจุดแข็งของธุรกิจ ดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน เพราะได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ

1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตสินค้าอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

1.3 มีต้นทุนในการผลิตต่ำ ทำให้สามารถตั้งราคาขายได้ถูกกว่าคู่แข่ง

1.4 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง ที่ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และเมื่อผลิตผลิตภัณฑ์เสร็จแล้ว ก็จะมีลูกค้ามารับผลิตภัณฑ์ถึงที่

1.5 เงินลงทุนเริ่มแรก เป็นเงินลงทุนของผู้ประกอบการและสมาชิกภายในกลุ่มทั้งหมด ทำให้ไม่มีปัญหาทางด้านเงินลงทุน และไม่ต้องแบกรับภาระหนี้สิน

1.6 ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมานั้นเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ผลิตจากวัตถุดิบทางธรรมชาติ เช่น ใบตอง ผลหมาก เป็นต้น

1.7 ผู้ประกอบการเน้นการผลิตสินค้าที่สนองตอบความต้องการของลูกค้า

1.8 ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ อยู่บ่อยครั้ง เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค และเป็นการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่ชุมชน

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน คือ จุดด้อยหรือจุดอ่อน ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายในเป็นปัญหาหรือข้อบกพร่องที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในต่าง ๆ ของกิจการ ซึ่งกิจการจะต้องหาวิธี

ในการแก้ปัญหาหนี้ โดยการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณบุญเลิศ มีจุดอ่อนทางธุรกิจที่ต้องแก้ไขดังนี้

2.1 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะราคาของผลิตภัณฑ์เป็นราคาตายตัวอยู่แล้ว

2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากกิจการยังไม่มีงบประมาณสนับสนุนทางด้านการตลาด

2.3 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้กิจการยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก

3. การวิเคราะห์โอกาส เป็นผลจากการที่สภาพแวดล้อมภายนอกของกิจการที่เอื้อประโยชน์ หรือส่งเสริมการดำเนินงานของกิจการ โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก แต่จุดแข็งนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายใน นักการตลาดที่ดีจะต้องแสวงหาโอกาสอยู่เสมอ และใช้ประโยชน์จากโอกาสนั้น ซึ่งโอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณบุญเลิศ มีดังต่อไปนี้

3.1 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การจัดจำหน่าย เป็นต้น

3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ทำให้เปิดโอกาสในการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น

3.3 ผู้คนในสังคมปัจจุบัน ให้ความสำคัญกับกรใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาจากธรรมชาติ และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

4. การวิเคราะห์อุปสรรค เกิดจากปัจจัยภายนอก เป็นข้อจำกัดที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งกิจการจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องและพยายามขจัดอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นให้ได้จริง ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณบุญเลิศ มีดังนี้

4.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่ทำการผลิตออกมานั้น ไม่แตกต่างจากคู่แข่งมากนัก ทำให้ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้นได้ยาก

4.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้น สามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างทางด้านตราสินค้ากับผู้บริโภคมากขึ้น

4.3 เนื่องจากการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก ทำให้มีคู่แข่งในตลาดเดียวกันอยู่เป็นจำนวนมาก

4.4 การผลิตหัตถกรรมจักสานเป็นสินค้าที่ต้องพึ่งวัตถุดิบตามแหล่งธรรมชาติเป็นหลัก ในช่วงที่สภาวะทางด้านเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาวัตถุดิบมีราคาค่อนข้างสูง

2.1.3 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณวีระ

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวก ซึ่งองค์กรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ดี ซึ่งจุดแข็งของธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณวีระมี ดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการเน้นการผลิตสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะให้คำแนะนำทางด้านรูปแบบของผลิตภัณฑ์

1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานมานาน

1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือมีร้านค้าของตนเอง ที่ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และมีสถาบันคนกลาง จำนวน 2 ราย ที่ช่วยในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค

1.4 ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ อยู่สม่ำเสมอ

1.5 กิจการมีความมั่นคงทางการเงินลงทุน เพราะเงินลงทุนเริ่มแรกเป็นเงินส่วนตัวของผู้ประกอบการทั้งหมด ทำให้ไม่ต้องแบกรับภาระหนี้สิน

1.6 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภคและผู้ค้าส่ง ซึ่งถ้ามีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในคราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้ และบริการส่งผลิตภัณฑ์ฟรี

1.7 ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับต้นทุนที่ใช้ในการผลิต

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน หมายถึง สถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นลบ และด้อยความสามารถ ซึ่งองค์กรไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ไม่ดี ซึ่งรายละเอียดจุดอ่อนของธุรกิจคุณวีระ คือ

2.1 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค

2.2 สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ห่างจากตัวเมือง ทำให้สถาบันคนกลางเดินทางไปยังผู้ประกอบการได้ยาก

2.3 ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายทางด้านต้นทุนค่าขนส่งของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสูง เพราะต้องสั่งซื้อจากประเทศพม่า และประเทศอินโดนีเซีย

3. การวิเคราะห์โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการขององค์กร ซึ่งการวิเคราะห์โอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณวิระ มีดังต่อไปนี้

3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

3.2 หน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การตรวจสอบคุณภาพสินค้า การจัดจำหน่าย การจัดหาแหล่งเงินทุน เป็นต้น

4. การวิเคราะห์อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่ขัดขวางการทำงานขององค์กรไม่ให้อำนาจบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อองค์กร ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของคุณวิระ มีดังนี้

4.1 ผลผลิตที่ทำการผลิตออกมานั้น ทำให้ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่เป็นของผู้ประกอบการและคู่แข่งได้ยาก

4.2 ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างทางด้านตราสินค้ากับผู้บริโภคมากขึ้น เพราะในการผลิตผลิตภัณฑ์นั้น สามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย และอาจมีรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน

4.3 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันอยู่เป็นจำนวนมาก เพราะการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก

4.4 สภาวะทางด้านเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาวัตถุดิบมีราคาสูง

2.1.4 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณเพ็ญ มานิตย์

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง คือ การดำเนินงานภายในองค์กรที่ต้องวิเคราะห์การดำเนินงานภายในเช่น การบริหารการเงิน การตลาด การวิจัยและพัฒนาเพื่อการพิจารณาถึงจุดแข็งของการดำเนินงานภายในเหล่านี้เป็นระยะ และใช้ประโยชน์จากจุดแข็งของการดำเนินงานเหล่านี้อยู่เสมอซึ่งจุดแข็งของธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณเพ็ญ มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีคุณภาพสูงและหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ทุกเพศ ทุกวัย

1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความถนัดทางด้านงานหัตถกรรมเครื่องจักสานมานานตั้งแต่บรรพบุรุษจนถึงปัจจุบัน

1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือมีพ่อค้าคนกลางมารับผลิตภัณฑ์ไปขายต่อ

1.4 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม

1.5 กิจการมีฐานะทางการเงินและสภาพคล่องที่ดี เพราะเงินลงทุนเริ่มแรกเป็นเงินส่วนตัวของผู้ประกอบการและเงินลงทุนของสมาชิกภายในกลุ่มของผู้ประกอบการเองทั้งหมดทำให้ไม่ต้องแบกรับภาระหนี้สิน

1.6 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภคและผู้ค้าส่ง ซึ่งถ้ามีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในคราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้

1.7 ผู้ประกอบการมีการใช้ชื่อกลุ่มมาช่วยในการสร้างการรับรู้ชื่อตราสินค้าให้กับผู้บริโภค

1.8 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน คือ การดำเนินงานภายในองค์กรที่ไม่สามารถกระทำได้ดี เช่น การบริหารด้านการเงิน การตลาด การวิจัยและพัฒนาจะเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จ ซึ่งรายละเอียดจุดอ่อนของธุรกิจคุณเพ็ญ คือ

2.1 ผู้ประกอบการไม่มีบรรจุกิจภัณฑ์ของตนเอง ทำให้ต้องทำการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น

2.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น สามารถทำการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ได้ง่าย

2.3 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค

3. การวิเคราะห์โอกาส คือ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กร ซึ่งต้องอาศัยการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก เช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี และการแข่งขันเพื่อการแสวงหาประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมเหล่านี้ เช่น การพัฒนาของคอมพิวเตอร์ การเปลี่ยนแปลงของประชากร และการเปลี่ยนแปลงค่านิยมและทัศนคติ และการแข่งขันจากต่างประเทศ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้จะทำให้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งการวิเคราะห์โอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณเพ็ญ มีดังนี้

3.1 การเปิดตลาดเสรี ทำให้มีแนวโน้มการขยายตัวไปสู่ตลาดใหม่ได้ดี และเป็นที่ยินยอมรับทั่วไป

3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง รวมถึงมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ทำให้เปิดโอกาสในการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น

3.3 สังคมให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

4. การวิเคราะห์อุปสรรค คือ สภาพแวดล้อมภายนอกที่คุกคามต่อการดำเนินงานขององค์กร สภาพแวดล้อมเหล่านี้ได้แก่ เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เทคโนโลยี และการแข่งขัน ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของคุณเพ็ญ มีดังนี้

4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก ราย ทั้งนี้เป็นเพราะธุรกิจการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก สามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย

4.2 สภาพะทางด้านการเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาวัตถุดิบในท้องตลาดมีราคาสูง

4.3 จุดอ่อนตัวทางด้านการตลาดของผู้บริโภค

2.1.5 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณยุพิน เจริญจันทร์

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง คือ การดำเนินงานภายในองค์กรที่ต้องวิเคราะห์การดำเนินงานภายใน เช่น การบริหารการเงิน การตลาด การวิจัยและพัฒนาเพื่อการพิจารณาถึงจุดแข็งของการดำเนินงานภายในเหล่านี้เป็นระยะ และใช้ประโยชน์จากจุดแข็งของการดำเนินงานเหล่านี้อยู่เสมอ ซึ่งจุดแข็งของธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณยุพิน มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพก่อนออกจำหน่าย และผลิตภัณฑ์มีหลากหลายรูปแบบ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้

1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านงานหัตถกรรมเครื่องจักสานมานาน โดยได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ

1.3 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมตามสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

1.4 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือ มีร้านค้าเป็นของตนเอง ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจโรงแรม หรือบริษัท

1.5 ผู้ประกอบการมีฐานะทางการเงินและสภาพคล่องที่ดี เพราะเงินลงทุนเริ่มแรกเป็นเงินส่วนตัวของผู้ประกอบการและเงินลงทุนของสมาชิกภายในกลุ่ม ทำให้กิจการไม่ต้องแบกรับภาระหนี้สินทางธุรกิจ

1.6 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภคคือ ถ้ามีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในคราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้

1.7 ผู้ประกอบการมีการส่งมอบสินค้าตรงต่อเวลาแก่ลูกค้าที่มาสั่งทำผลิตภัณฑ์

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน คือ การดำเนินงานภายในองค์กรที่ไม่สามารถกระทำได้ดี เช่น การบริหารการเงิน การตลาด การวิจัยและพัฒนาจะเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จ ซึ่งรายละเอียดจุดอ่อนของธุรกิจคุณยุพิน คือ

2.1 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้ต้องทำการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น

2.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น สามารถทำการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการได้ง่าย

2.3 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคเท่าที่ควร

3. การวิเคราะห์โอกาส คือ สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กร ซึ่งต้องคาดคะเนการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก เช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี และการแข่งขันเพื่อการแสวงหาประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมเหล่านี้ เช่น การพัฒนาของคอมพิวเตอร์ การเปลี่ยนแปลงของประชากร และการเปลี่ยนแปลงค่านิยมและทัศนคติ และการแข่งขันจากต่างประเทศ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้อาจจะทำให้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งการวิเคราะห์โอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณยุพิน มีดังนี้

3.1 สังคมให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการเอง มีกระบวนการผลิตที่ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม

3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง และเข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ทำให้เปิดโอกาสในการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

3.3 มีลูกค้ารายใหม่ ๆ ให้ความสนใจผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ ซึ่งถือเป็นโอกาสที่กิจการ จะเพิ่มลูกค้ารายใหม่ ๆ และเพิ่มยอดขาย

3.4 ปัจจุบันสินค้า OTOP กำลังเป็นที่นิยมและมีความหลากหลาย จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ รูปแบบที่หลากหลายให้กับลูกค้ารายใหม่ ซึ่งเป็นการเพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าที่หลากหลาย เป็นผลทำให้ผู้ประกอบการมีลูกค้าเพิ่มและยอดจำหน่ายสินค้าเพิ่ม

4. การวิเคราะห์อุปสรรค คือ สภาพแวดล้อมภายนอกที่คุกคามต่อการดำเนินงานขององค์กร สภาพแวดล้อมเหล่านี้ได้แก่ เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เทคโนโลยีและการแข่งขัน ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของยูนิฟ มีดังนี้

4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก ราย ทั้งนี้เป็นเพราะธุรกิจสินค้า OTOP มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย และปัจจุบันก็มีสินค้า OTOP เป็นจำนวนมากทำให้ผู้ประกอบการมีคู่แข่งเข้ามาตีตลาดและมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น เหตุเพราะคู่แข่งมีต้นทุนในการผลิตต่ำ ทำให้ลูกค้าบางรายที่เน้นการซื้อสินค้าที่ต้นทุนต่ำแต่มีคุณภาพหันไปให้ความสนใจแทน และการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก

4.2 สภาพทางด้านการเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการทางด้านการผลิตของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านราคาวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้น ค่าขนส่งที่มีราคาสูงขึ้น เนื่องจากราคาน้ำมันที่มีการผันผยอยู่ตลอดเวลา

2.1.6 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณเสาวลักษณ์ สุวรรณรังสี

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง เป็นปัจจัยภายในหรือสิ่งท้องถิ่น ชุมชนมีอยู่เองแล้ว เพื่อพิจารณาเงื่อนไขแห่งความสำเร็จขององค์กรตนในมิติต่างๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง สถานการณ์ทางการเงิน การคลัง ความสามารถของบุคลากร ความเป็นทีม คุณภาพบริการ ประเพณีวัฒนธรรม แหล่งท่องเที่ยว ฯลฯ โดยประเมินจากระดับสูงไปหาระดับต่ำ แต่จุดแข็งในบางประเด็นก็อาจจะไม่ใช่ความสำคัญต่อความสำเร็จก็ได้ ต้องพิจารณาดูดี ๆ ซึ่งจุดแข็งของธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณเสาวลักษณ์ มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีคุณภาพ และมีความหลากหลายทางด้านรูปแบบ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญในการทำต่างหุ้ไม่ไผ่มานาน

1.3 ผู้ประกอบการมีเสถียรภาพทางการเงินที่มั่นคง เพราะเงินลงทุนมาจากทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการเองทั้งหมด

1.4 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมตามสภาวการณ์ในปัจจุบัน

1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือ มีตัวแทนจำหน่าย 2-3 คนมาช่วยในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค ทั้งนี้ตัวแทนจำหน่ายยังช่วยในการแบกรับภาระเรื่องการขนส่ง และความเสี่ยงในเรื่องของสินค้าคงคลัง

1.6 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่ายคือ ถ้ามีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในคราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้

1.7 ผู้ประกอบการมีขั้นตอนในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานที่ไม่ซับซ้อน ทำให้มีต้นทุนในการผลิตต่ำ

1.8 สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน จึงสามารถกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่าง ๆ ได้สะดวก

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน คือ องค์กรหรือชุมชน จะต้องมีการประเมินจุดอ่อนของตนเอง เช่น ระเบียบกฎเกณฑ์ ขั้นตอนภายใน ที่ยุ่งยากซับซ้อน ระบบการตรวจสอบภายใน ความมุ่งมั่นของทีมงาน ชุมชนใหม่ คนในชุมชนมาจากหลากหลายแหล่ง ฯลฯ เพื่อพิจารณาเงื่อนไขแห่งความล้มเหลวขององค์กรในมิติต่างๆ เช่นเดียวกับการประเมินจุดแข็ง โดยมีการประเมินจากระดับสูง(เป็นจุดอ่อนมาก) ไปหาระดับต่ำ (ไม่ค่อยเป็นจุดอ่อน) อย่างไรก็ตามจุดอ่อนในบางเรื่องก็ไม่ใช่ว่าจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวขององค์กร ต้องพิจารณาจุดดี ๆ เช่นกัน ซึ่งรายละเอียดจุดอ่อนของธุรกิจคุณเสาวลักษณ์ คือ

2.1 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุน้ำหนักของตนเอง ทำให้ขาดรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์

2.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น ยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก ดังนั้นจึงสามารถจำหน่ายได้เฉพาะในเขตจังหวัดใกล้เคียง และเฉพาะตลาดล่างเท่านั้น

2.3 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคเท่าที่ควร

2.4 ผู้ประกอบการยังขาดแคลนทรัพยากรบุคคลทางการผลิต

3. การวิเคราะห์โอกาส คือ โอกาสหรือสิ่งที่องค์กรได้เปรียบคู่แข่ง ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอก เช่น น้ำมันมีราคาแพงในขณะที่องค์กรของเราไม่ได้ใช้น้ำมันมากนักในการผลิตสินค้าหรือบริการ ทั้งนี้องค์กรหรือชุมชน ควรจะได้พิจารณาโอกาสสำคัญในเรื่องสิ่งน่าประทับใจ และโอกาสของการประสบความสำเร็จขององค์กรหรือชุมชนเป็นสำคัญ ซึ่งการวิเคราะห์โอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณเสาวลักษณ์ มีดังนี้

3.1 การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น ทำให้อัตราการเติบโตในภาคการผลิตและบริโภคเพิ่มขึ้น ส่งผลต่อการเติบโตของตลาดหัตถกรรมเครื่องจักสานด้วย

3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และเข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ทำให้เปิดโอกาสทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น

3.3 ปัจจุบันสังคมให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการเอง มีกระบวนการผลิตที่ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม และผลิตมาจากวัตถุดิบทางธรรมชาติ

3.4 กระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กำลังเป็นที่นิยมและมีความหลากหลาย จึงเป็น โอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ รูปแบบที่แปลกใหม่ให้กับผู้บริโภค ซึ่งเป็นการเพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค ทำให้ผู้ประกอบการ มีลูกค้าเพิ่มและยอดขายสินค้าเพิ่ม

4. การวิเคราะห์อุปสรรค คือ อุปสรรคจากภายนอกที่จะคอยขัดขวางการพัฒนาขององค์กรหรือชุมชน ทั้งนี้ควรพิจารณาอุปสรรคในด้านของความรุนแรงและอุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้น โดยตรงกับองค์กรหรือชุมชนนั้น ๆ ด้วย ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของคุณเสาวลักษณ์ มีดังนี้

4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก ราย เหตุเพราะคู่แข่งมีต้นทุนในการผลิตต่ำ และการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก

4.2 สภาพะทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการทางด้านการผลิตของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านราคาวัตถุดิบ การขนส่งที่มีการผกผันอยู่ตลอดเวลา

2.1.7 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณพรหม โจนศรี

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง คือ จุดเด่นที่ธุรกิจของผู้ประกอบการมีอยู่เป็นประโยชน์ และสามารถควบคุมได้ใช้ในการถ่วงดุลจุดอ่อนให้มีความสำคัญน้อยลง ซึ่งจุดแข็งของธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณพรหม มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลาย ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญในด้านการจักสานมานาน

1.3 ผู้ประกอบการมีเสถียรภาพทางการเงินที่มั่นคง ไม่ต้องแบกรับภาระด้านหนี้สิน เพราะเงินลงทุนเป็นของผู้ประกอบการเองทั้งหมด

1.4 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับท้องตลาด

1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์คือ มีร้านค้าเป็นของตนเอง และมีการฝากญาติหรือคนรู้จักช่วยกระจายสินค้า

1.6 สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน จึงสามารถกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่าง ๆ ได้สะดวกและรวดเร็ว

1.7 ผู้ประกอบการมีขั้นตอนในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานที่ไม่ยุ่งยาก ทำให้มีต้นทุนในการผลิตต่ำ

1.8 ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน คือ ข้อบกพร่องที่ธุรกิจของผู้ประกอบการมีอยู่เป็น เรื่องของการขาดแคลนเรื่องของความผิดพลาด ซึ่งเป็นสิ่งที่ควรจัดออกไปให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ซึ่งรายละเอียดจุดอ่อนของธุรกิจคุณพรหม คือ

2.1 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคเท่าที่ควร

2.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น ไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค ดังนั้นจึงสามารถจำหน่ายได้เฉพาะตลาดท้องถิ่น

2.3 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้การรับรู้ทางด้านตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคมีน้อยตามไปด้วย

2.4 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ดึงดูดใจผู้บริโภค

3. การวิเคราะห์โอกาส คือ ปัจจัยสนับสนุนในสถานการณ์ที่ทำให้ผู้ประกอบการมีความได้เปรียบ และทำให้ธุรกิจดำเนินงานไปได้เจริญรวดเร็ว แต่ โอกาส เป็นปัจจัยภายนอก ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้แตกต่างจากจุดแข็ง ซึ่งเป็นปัจจัยภายในธุรกิจที่ผู้ประกอบการสามารถควบคุมได้ ซึ่งการวิเคราะห์โอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณพรหม มีดังนี้

3.1 การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน ทำให้อัตราการเติบโตในภาคการผลิตและบริการเพิ่มขึ้นไปด้วย

3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางการผลิตมากยิ่งขึ้น

3.3 ปัจจุบันสังคมให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการเอง มีกระบวนการผลิตที่ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม และนำวัสดุหรือใช้มาผลิตเป็นของใช้ เช่น ตะกร้าใส่ของ

3.4 กระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กำลังเป็นที่นิยม จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ เพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค ทำให้ผู้ประกอบการ มีลูกค้าเพิ่มและยอดจำหน่ายสินค้าเพิ่ม

4. การวิเคราะห์อุปสรรค เป็นผลลบต่อธุรกิจและเป็นปัจจัยภายนอกที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้ มีผลต่อความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ หากผู้ประกอบการไม่สามารถจัดหรือสามารถเอาชนะได้ อุปสรรคแตกต่างจากจุดอ่อนตรงที่จุดอ่อนผู้ประกอบการสามารถควบคุมได้ แต่ทั้งสองสิ่งก็ส่งผลในทางลบให้ธุรกิจ วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์อุปสรรคก็เพื่อหาหนทางที่จะเอาชนะหรือระมัดระวัง และหลีกเลี่ยงอุปสรรคเหล่านั้นให้มีผลกระทบในทางลบน้อยลง โดยให้มีความสมดุลในส่วนประกอบทั้งสี่นี้ ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของคุณพรหม มีดังนี้

4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก ราย เหตุเพราะเป็นธุรกิจที่ใช้เงินในการลงทุนไม่มากนัก

4.2 สินค้าเลียนแบบได้ง่าย ทำให้กิจการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่าง รวมทั้งสร้างการรับรู้ในตราสินค้าให้กับผู้บริโภค

4.3 สภาพทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการทางด้านการผลิตของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นผลกระทบทางด้านราคาของวัตถุดิบ การขนส่ง

2.1.8 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณวันนา เจริญวงศ์

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง คือ สิ่งที่มีอยู่แล้วโดยพิจารณาจากความสำเร็จในมิติต่าง ๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง ฐานะทางการเงิน ความสามารถของบุคลากร ความเป็นทีม คุณภาพบริการ ประเพณีวัฒนธรรม แหล่งท่องเที่ยว เป็นต้น ซึ่งจุดแข็งของธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมกรรมเครื่องจักสานของคุณวันนา มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญในด้านการจักสานมานาน ซึ่งผู้ประกอบการได้รับการถ่ายทอดความรู้มาจากคุณพ่อคุณแม่

1.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำการผลิตออกมานั้น ใช้วัตถุดิบทางธรรมชาติ และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

1.3 ผู้ประกอบการมีความมั่นคงทางการเงิน ไม่มีภาระหนี้สินทางด้านการลงทุนที่ต้องแบกรับ เพราะเงินลงทุนเป็นของผู้ประกอบการและสมาชิกภายในกลุ่มทั้งหมด

1.4 ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการนั้น เนื่องจากมีต้นทุนในการผลิตต่ำ ทำให้สามารถตั้งราคาขายได้ถูกกว่าคู่แข่ง และเหมาะสมกับท้องตลาด

1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์คือมีร้านค้าเป็นของตนเอง ซึ่งเมื่อผลิตผลิตภัณฑ์เสร็จก็จะมีลูกค้ามารับถึงสถานที่ผลิตเลย

1.6 สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการอยู่ในแหล่งชุมชน จึงสามารถกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่าง ๆ ได้ง่าย

1.7 ผู้ประกอบการมีขั้นตอนในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานที่ไม่ยุ่งยาก ทำให้มีต้นทุนในการผลิตต่ำ

1.8 ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ ตลอดจนมีการถ่ายทอดความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเกี่ยวกับหัตถกรรมเครื่องจักสานสู่ชุมชนด้วย

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน คือ สิ่งที่มีอยู่เองแล้วโดยพิจารณาจากปัญหาหรืออุปสรรคในมิติต่าง ๆ เช่น ระเบียบกฎเกณฑ์ ขั้นตอนที่ซับซ้อน การเริ่มต้นใหม่ ความหลากหลายของคน เป็นต้น ซึ่งรายละเอียดจุดอ่อนของธุรกิจคุณวันนา คือ

2.1 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการขายค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคเท่าที่ควร

2.2 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้การรับรู้ทางด้านตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จึงทำให้สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้เฉพาะตลาดท้องถิ่น

3. การวิเคราะห์โอกาส คือ โอกาสหรือสิ่งที่องค์กรได้เปรียบคู่แข่ง ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอก เช่น น้ำมันมีราคาแพงในขณะที่องค์กรของเราไม่ได้ใช้น้ำมันมากนักในการผลิตสินค้าหรือบริการ ทั้งนี้องค์กรหรือชุมชน ควรจะได้พิจารณาโอกาสสำคัญในเรื่องที่น่าประทับใจและโอกาสของการประสบความสำเร็จขององค์กรหรือชุมชนเป็นสำคัญ ซึ่งการวิเคราะห์โอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณวันนา มีดังนี้

3.1 การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน และรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางการผลิตและบริโภคเพิ่มขึ้นไปด้วย

3.2 ปัจจุบันสังคมให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากธรรมชาติจะได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในระดับต้น ๆ

3.3 ในปัจจุบันกระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กำลังมาแรง จึงเป็นโอกาสอันดีที่ผู้ประกอบการจะเสนอผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่แปลกใหม่ให้กับผู้บริโภค ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายและการผลิตของผู้ประกอบการนั่นเอง

4. การวิเคราะห์อุปสรรค คือ สิ่งที่อยู่ภายนอกโดยพิจารณาว่าเป็นอุปสรรคต่อเป้าหมายของชุมชน เช่น การเมือง การรวมการปกครอง กฎหมาย ราคาน้ำมัน ค่าเงินบาท คู่แข่ง เป็นต้น ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของคุณวันนา มีดังนี้

4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก ราย เหตุเพราะผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมามีขั้นตอนการผลิตที่คล้าย ๆ กัน และการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานใช้เงินในการลงทุนไม่มากนัก

4.2 สภาวะทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อการรวมการทางด้านการผลิตและการตลาดของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นผลกระทบทางด้านราคาของวัตถุดิบ การขนส่ง

4.3 การผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีการเลียนแบบได้ง่าย ทำให้กิจการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ และสร้างการรับรู้ในตราสินค้าให้กับผู้บริโภคมากยิ่งขึ้นกว่าเดิม

2.1.9 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณอนุสรณ์ เพ็ชรโรทัย

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง คือ เรามีจุดแข็งอะไรบ้างในองค์กร เช่น พนักงานมีประสิทธิภาพ อายุงานของพนักงานมากและสามารถพัฒนาได้ง่าย ซึ่งจุดแข็งของธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานของคุณอนุสรณ์มี ดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการเน้นการผลิตสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะเน้นการใช้วัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน

1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน

1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือมีร้านค้าของตนเอง ที่ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และมีสถาบันกลาง ที่ช่วยในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค ช่วยลดภาระในการขนส่ง และจำนวนสินค้าคงคลัง

1.4 มีการนำเอาสื่อออนไลน์เข้ามาช่วยในการขายผลิตภัณฑ์ ซึ่งผู้ประกอบการมีเว็บไซต์ชื่อว่า www.krajooddesige.com

1.5 ทางด้านการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่น งาน OTOP ถนนคนเดิน อยู่สม่ำเสมอ

1.6 ผู้ประกอบการมีความมั่นคงทางด้านการลงทุน เพราะเงินลงทุนเริ่มแรกเป็นเงินส่วนตัวของผู้ประกอบการทั้งหมด ทำให้ไม่ต้องแบกรับภาระหนี้สินทางด้านการลงทุน

1.7 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภคและผู้ค้าส่ง ซึ่งถ้ามีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในคราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคาให้

1.8 สถานที่ในการผลิตอยู่ในแหล่งชุมชน ทำให้ง่ายต่อการขนส่งวัตถุดิบและกระจายสินค้าไปตามแหล่งต่าง ๆ

1.9 ผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้ผู้บริโภคมีการรับรู้ทางตราสินค้ามากขึ้น

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน หมายถึง เรามีจุดอ่อนอะไรบ้างในองค์กร เช่น การส่งมอบล่าช้ากว่าคู่แข่ง การประสานงานไม่ดี การบริการไม่ดีซึ่งรายละเอียดจุดอ่อนของคุณอนุสรณ์คือ

2.1 ผู้ประกอบการไม่มีบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้ขาดรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์

2.2 ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงทางด้านการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

2.3 ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายทางด้านต้นทุนค่าขนส่งของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสูง เพราะต้องสั่งซื้อจากจังหวัดนครราชสีมา และจากกรุงเทพฯ

3. การวิเคราะห์โอกาส หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกอะไรบ้างที่เอื้อประโยชน์ให้องค์กรเรา ซึ่งการวิเคราะห์โอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณอนุสรณ์มีดังต่อไปนี้

3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

3.2 หน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การตรวจสอบคุณภาพสินค้า การจัดจำหน่าย การจัดหาแหล่งเงินทุน เป็นต้น

4. การวิเคราะห์อุปสรรค หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกอะไรบ้าง ที่เป็นอุปสรรคต่อองค์กร ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของคุณอนุสรณ์ มีดังนี้

4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งทางการค้าและคู่แข่งชั้นในระดับตลาดหมู่บ้านอยู่เป็นจำนวนมาก เพราะการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก สามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย

4.2 ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างทางด้านตราสินค้ากับผู้บริโภคมากขึ้น เพราะในการผลิตผลิตภัณฑ์อาจมีรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน ทำให้ผู้บริโภคไม่สามารถแยกแยะผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการได้

4.3 ในสภาวะทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซื้อและขนส่งวัตถุดิบที่มากขึ้นกว่าเดิม

2.1.10 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของคุณคำ ไครแก้ว

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ในธุรกิจในธุรกิจนั้นเองว่า ปัจจัยใดภายในธุรกิจที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของธุรกิจที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนา และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งของธุรกิจ ซึ่งจุดแข็งของธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมกรรมเครื่องจักสานของคุณคำ มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีความหลากหลาย ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญในด้านงานจักสานมานาน

1.3 ผู้ประกอบการมีเสถียรภาพทางการเงินที่มั่นคง ไม่ต้องแบกรับภาระด้านหนี้สิน เพราะเงินลงทุนเป็นของผู้ประกอบการเองทั้งหมด

1.4 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับท้องตลาด

1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์คือ มีร้านค้าเป็นของตนเอง และมีการฝากญาติหรือคนรู้จักช่วยกระจายสินค้า

1.6 สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน จึงสามารถกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่าง ๆ ได้สะดวกและรวดเร็ว

1.7 ผู้ประกอบการมีขั้นตอนในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสานที่ไม่ยุ่งยาก ทำให้มีต้นทุนในการผลิตต่ำ

1.8 ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคนั้นผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน คือ เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ในธุรกิจนั้น ๆ เองว่าปัจจัยภายในธุรกิจที่เป็นจุดด้อย ข้อเสียเปรียบของธุรกิจที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้น หรือจัดให้หมดไป อันจะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ ซึ่งรายละเอียดจุดอ่อนของธุรกิจคุณคำ คือ

2.1 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคเท่าที่ควร

2.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น ไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค ดังนั้นจึงสามารถจำหน่ายได้เฉพาะตลาดท้องถิ่น

2.3 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้การรับรู้ทางด้านตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคมีน้อยตามไปด้วย

2.4 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ดึงดูดใจผู้บริโภค

3. การวิเคราะห์โอกาส คือ เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกของธุรกิจว่าปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบต่อประโยชน์ ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินการของธุรกิจในระดับมหภาค และธุรกิจสามารถกลวข้อดีเหล่านี้มาเสริมสร้างให้ หน่วยงานเข้มแข็งขึ้นได้ ซึ่งการวิเคราะห์โอกาสที่เกิดขึ้นกับกิจการของคุณคำ มีดังนี้

3.1 การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน ทำให้อัตราการเติบโตในภาคการผลิตและบริโภคเพิ่มขึ้นไปด้วย

3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางการผลิตมากขึ้น

3.3 ปัจจุบันสังคมให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการเอง มีกระบวนการผลิตที่ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม และนำวัสดุหรือใช้มาผลิตเป็นของใช้ เช่น ตะกร้าใส่ของ

3.4 กระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กำลังเป็นที่นิยม จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ เพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค ทำให้ผู้ประกอบการ มีลูกค้าเพิ่มและยอดจำหน่ายสินค้าเพิ่ม

4. การวิเคราะห์อุปสรรค คือ เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกธุรกิจปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบในทางที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งธุรกิจจำเป็นต้องหลีกเลี่ยง หรือปรับสภาพธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งพร้อมที่จะเผชิญ แรงกระแทกดังกล่าวได้ ซึ่งอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของคุณคำ มีดังนี้

4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก ราย เหตุเพราะเป็นธุรกิจที่ใช้เงินในการลงทุนไม่มากนัก

4.2 สินค้าเลียนแบบได้ง่าย ทำให้กิจการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่าง รวมทั้งสร้างการรับรู้ในตราสินค้าให้กับผู้บริโภค

4.3 สภาพทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการทางการผลิตของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นผลกระทบทางด้านราคาของวัตถุดิบ การขนส่ง