

บทที่ 6

วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรม

สาขาไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่

การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่ ในบทนี้ เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้มาจากแบบสอบถามที่ทางผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ ซึ่งได้นำประเด็นที่สำคัญต่าง ๆ ในด้านข้อมูลที่ได้รวบรวมทั้งหมดเพื่อวิเคราะห์ในหัวข้อดังต่อไปนี้

1. วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่
2. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์SWOT Analysis ในการบริหารธุรกิจหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่

1. วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่นั้นจะทำการหาค่าร้อยละเข้ามาช่วยในการวิเคราะห์หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่ ค่าร้อยละถือว่าเป็นค่าที่มีความสำคัญมากโดยหาได้จากอัตราส่วนที่มีจำนวนหลัง หรือจำนวนที่สองเป็น 100 ซึ่งสามารถใช้เกณฑ์การหาค่าเฉลี่ยอย่างง่าย ดังนี้

$$P = \frac{f}{N} \times 100$$

เมื่อ	P	แทน	ค่าร้อยละ
	f	แทน	ความถี่ที่ต้องการแปลงให้เป็นค่าร้อยละ
	N	แทน	จำนวนความถี่ทั้งหมด

(ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก
ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 10 คน)

1.1 เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตสินค้า

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตหัตถกรรมไม้แกะสลักนั้น จะประกอบไปด้วยการเลือกสรรวัตถุดิบ การจ้างแรงงาน วิธีการผลิตผลิตภัณฑ์ การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงาน และการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1.1 การเลือกสรรวัตถุดิบ ในการเลือกสรรวัตถุดิบของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้นอาจจะมีลักษณะการเลือกสรรที่คล้ายกันหรือแตกต่างกันทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของการผลิตผลิตภัณฑ์ด้วยซึ่งสามารถเปรียบเทียบข้อมูลดังกล่าวได้ตามตารางที่ 6.1

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก	แหล่งในการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ		
	แหล่งผลิต ภายนอกเขตชุมชน	แหล่งผลิต ภายในเขตชุมชน	พ่อค้าคนกลาง
1. สมบัติ บุตรเทพ	*	-	-
2. ศิป์ ธิสนา	*	-	*
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	*	-	-
4. แดง เสาร์ทอง	*	-	-
5. วิไลพร เสาร์ทอง	*	*	-
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	*	-	-
7. เสถียร ราชจิตร	-	*	-
8. ณรงค์ สุวรรณ	-	*	*
9. อุทิศ จันทรวิน	*	-	-
10. สมร บุญคุ้ม	-	-	*
รวมค่าร้อยละ	70	30	30

ตารางที่ 6.1 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการเลือกสรรวัตถุดิบ

จากตารางที่ 6.1 จะสังเกตได้ว่าส่วนใหญ่ผู้ประกอบการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายนอกชุมชนคิดเป็นร้อยละ 70 โดยมีพ่อค้าไม้ นำมาขายให้ถึงที่บ้าน ซื้อจากพื้ชาหรืออำเภอ สันป่าตองและซื้อมาจากร้านขายไม้เก่า ซึ่งวัตถุดิบที่จัดซื้อส่วนใหญ่เป็นไม้สัก รากไม้สักเก่า ตอไม้สักเก่า เสาไม้สักเก่า ส่วนวัตถุดิบที่จัดซื้อจากแหล่งผลิตภายในชุมชนและแหล่งวัตถุดิบที่มาจากพ่อค้าคนกลางหรือผู้ว่าจ้างมีค่าเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 30 วัตถุดิบที่จัดซื้อได้แก่ไม้สัก

ที่จำหน่ายอยู่ในอำเภอหางดงและวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น สีแล็กเกอร์เคลือบเงา ซื้อตามร้านขายอุปกรณ์ก่อสร้างที่อยู่ภายในชุมชนและวัตถุดิบที่รับมาจากพ่อค้าคนกลางนั้นผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก คิดเพียงค่าแรงในการผลิตเท่านั้น สามารถแจกแจงดังแผนภูมิ ที่ 6.1



แผนภูมิที่ 6.1 แหล่งวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักซื้อประจำ

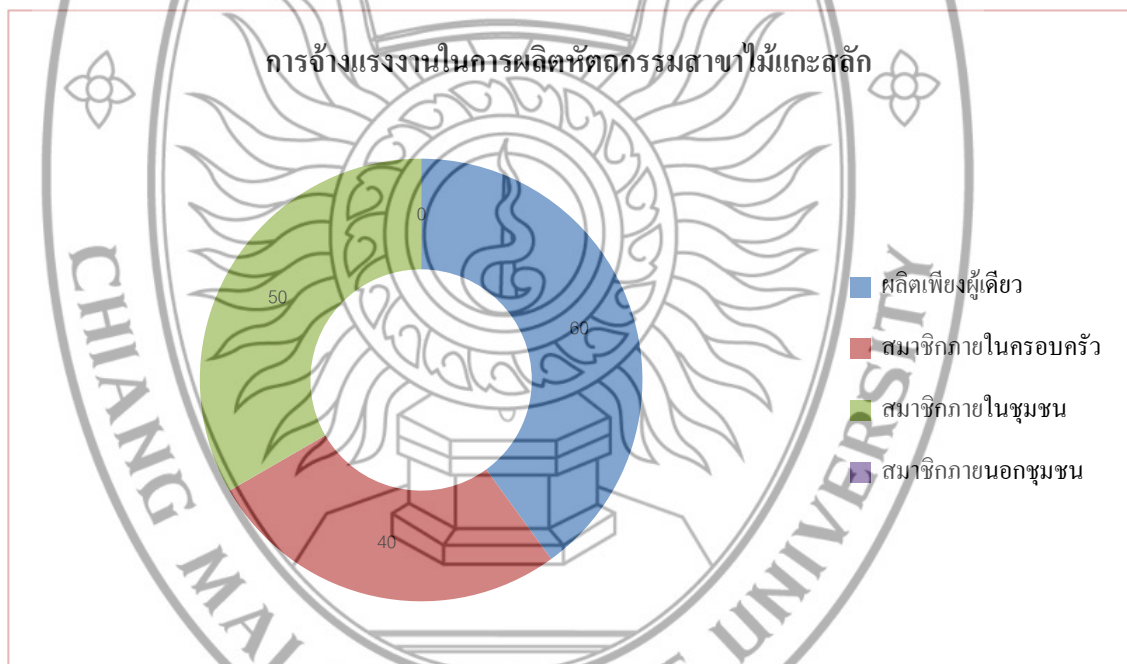
1.1.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักในกระบวนการผลิต

หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของผู้ประกอบการนี้จะมีสมาชิกภายในครอบครัวสมาชิกภายในชุมชนหรือถูกจ้างเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิตด้วยดังตารางที่ 6.2

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก	การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก			
	ผลิตเพียงผู้เดียว	สมาชิก ภายในครอบครัว	สมาชิก ภายในชุมชน	สมาชิก ภายนอกชุมชน
1. สมบัติ บุตรเทพ	*	-	-	-
2. ดีป ธิสนา	*	-	*	-
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	*	-	-	-
4. แดง เสาร์ทอง	*	-	-	-
5. วิไลพร เสาร์ทอง	-	*	-	-
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	-	*	-	-
7. เสถียร ราชจิริต	*	-	*	-
8. ณรงค์ สุวรรณ	*	-	*	-
9. อุทิศ จันทรวิน	-	*	*	-
10. สมร บุญคุ้ม	-	*	*	-
รวมค่าร้อยละ	60	40	50	0

ตารางที่ 6.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

จากตารางที่ 6.2 จะเห็นได้ว่าการจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักส่วนใหญ่เป็นแรงงานของผู้ประกอบการเองคิดเป็นร้อยละ 60 ส่วนการจ้างแรงงานสมาชิกภายในชุมชน คิดเป็นร้อยละ 50 การจ้างแรงงานภายในครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 40 และการจ้างแรงงานสมาชิกภายนอกชุมชน คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก เหตุผลที่ใช้แรงงานของผู้ประกอบการเองเป็นส่วนใหญ่ นั้น มาจากการที่ผู้ประกอบการเองมีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์มานาน ส่วนการจ้างแรงงานภายในครอบครัวและการจ้างแรงงานภายในชุมชนนั้น ก็เป็นเพราะว่ามีความรู้จักกันเป็นอย่างดี ทำให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมามีคุณภาพและได้มาตรฐาน ซึ่งข้อมูลเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของการจ้างแรงงานที่สอดคล้องกับเศรษฐกิจพอเพียง ดังแผนภูมิที่ 6.2 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.2 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

1.1.3 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ผู้ประกอบการมีลักษณะ

ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักที่คล้ายคลึงกันแต่ยังคงลักษณะวิธีการทำที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลไว้ โดยในการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้น มีการจ้างแรงงานที่มีทั้งการผลิตเพียงผู้เดียว ผลิตร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว และสมาชิกภายในชุมชนซึ่งกระบวนการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก จะมีตั้งแต่การวัดและตัดไม้ตามแบบ การร่างแบบโดยใช้กระดาษลอกลายเขียนตามแบบ การขึ้นรูป การแกะสลักลวดลาย การเก็บรายละเอียดของลวดลาย

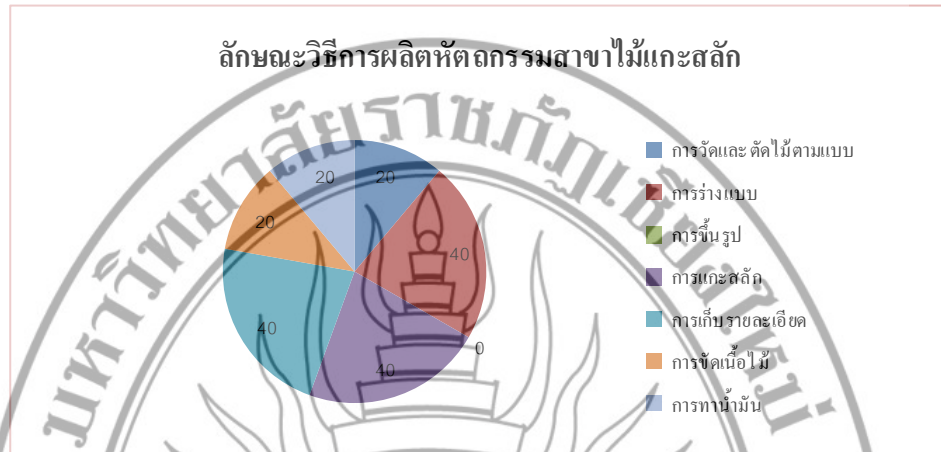
การแกะสลัก การขัดเนื้อไม้ การทำน้ำมัน โดยในกระบวนการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้น จะมีการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้ามามีส่วนร่วมในการผลิตด้วยและเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับเศรษฐกิจพอเพียงตามที่เสนอของผู้ประกอบการที่สามารถดำรงชีวิตในลักษณะความพอเพียงในแบบของแต่ละบุคคลดังตารางที่ 6.3 ที่เปรียบเทียบถึงวิธีการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักที่แสดงถึงความพอเพียงผู้ประกอบการ ดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก	วิธีการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก						
	การวัด และตัดไม้ ตามแบบ	การ ร่างแบบ	การ ขึ้นรูป	การ แกะสลัก	การเก็บ รายละเอียด	การขัด เนื้อไม้	การทำ น้ำมัน
1. สมบัติ บุตรเทพ	-	*	-	*	*	*	*
2. ดิบบิ ริสนา	-	-	-	-	-	-	-
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	*	*	-	*	*	*	*
4. แดง เสาร์ทอง	-	-	-	-	-	-	-
5. วิไลพร เสาร์ทอง	-	-	-	-	-	-	-
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	-	-	-	-	-	-	-
7. เสถียร ราชจิต	-	-	-	-	-	-	-
8. ณรงค์ สุวรรณ	*	*	-	*	*	-	-
9. อุทิศ จันทร์วิน	-	*	-	*	*	-	-
10. สมร บุญคุ้ม	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าร้อยละ	20	40	0	40	40	20	20

ตารางที่ 6.3 ลักษณะวิธีการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

จากตารางที่ 6.3 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักที่คล้าย ๆ กันแต่อาจจะแตกต่างกันที่วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเท่านั้นเองซึ่งขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมนิยมใช้มากที่สุดคือการร่างแบบ การแกะสลัก และการเก็บรายละเอียด มีร้อยละ 40 รองลงมาจะเป็นการวัดและตัดไม้ตามแบบการขัดเนื้อไม้ การทำน้ำมันที่มีค่าร้อยละเท่ากันคือ 20 และการขึ้นรูปมีร้อยละ 0 (โดยในการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้น ในส่วนของข้อมูลลักษณะวิธีการผลิตหัตถกรรมไม้แกะสลักยังมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ไม่ได้ให้ข้อมูลในส่วนนี้ ซึ่งประกอบไปด้วยคุณแดง คุณวิไลพร คุณชัยรัตน์ คุณเสถียรและคุณสมร เหตุผลที่ผู้ประกอบการไม่ได้ให้ข้อมูลเพราะผู้ประกอบการต้องการปิดเป็นความลับ) นอกจากนี้ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักได้มีการนำเอาแนวคิดเศรษฐกิจเข้ามาประยุกต์ใช้ในการทำงานด้วย ซึ่งในการปฏิบัติงานนั้นผู้ประกอบการส่วน

ใหญ่จะใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์มากที่สุดเพื่อที่จะได้ลดค่าใช้จ่าย ในกระบวนการผลิตและสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงที่ว่าใช้จ่ายเงินที่ได้มาอย่างพอเพียงและประหยัดตามกำลังของเงินของบุคคลนั้นโดยปราศจากการกู้หนี้ยืมสิน ดังแผนภูมิที่ 6.3 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.3 ลักษณะวิธีการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

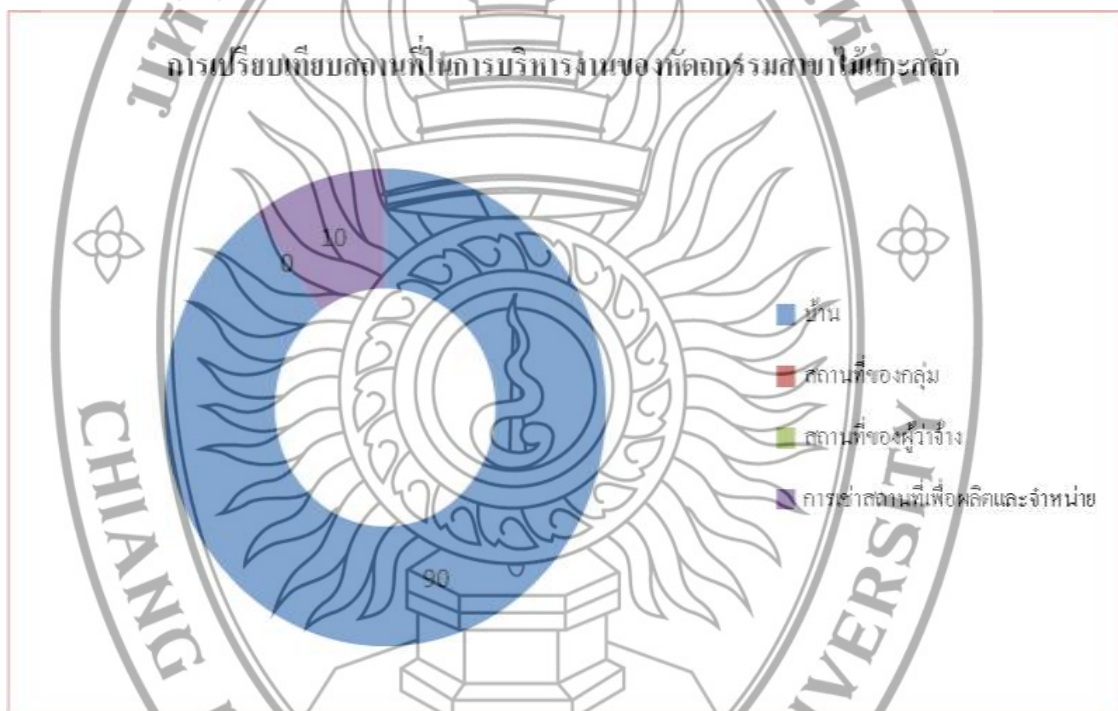
1.1.4 การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงานในการบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงานนั้นทางผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักได้จัดสรรสถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติงานเพื่อแสดงให้เห็นถึงความพอเพียงของผู้ประกอบการ ดังตารางที่ 6.4 ดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก	สถานที่ในการผลิตและจำหน่ายหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก			การเข้าสถานที่เพื่อใช้ ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก
	บ้าน	สถานที่ของกลุ่ม	สถานที่ของผู้ว่าจ้าง	
1. สมบัติ บุตรเทพ	*	-	-	-
2. ดีป ธิสนา	*	-	-	-
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	*	-	-	-
4. แดง เสาร์ทอง	*	-	-	-
5. วิไลพร เสาร์ทอง	-	-	-	*
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	*	-	-	-
7. เสถียร ราชจิต	*	-	-	-
8. ณรงค์ สุวรรณ	*	-	-	-
9. อุทิศ จันทรวิน	*	-	-	-
10. สมร บุญคุ้ม	*	-	-	-
รวมค่าร้อยละ	90	0	0	10

ตารางที่ 6.4 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการบริหารสถานที่

ในการปฏิบัติงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก

จากตารางที่ 6.4 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมใช้บ้านเป็นสถานที่ในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก คิดเป็นร้อยละ 90 ส่วนการเช่าสถานที่เพื่อใช้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 10 จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสามารถสรุปได้ว่าผู้ประกอบการเลือกใช้สถานที่บ้านเป็นที่ปฏิบัติงานทางด้านการผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้น เพราะว่าสะดวกในเรื่องของการจัดหาและจัดเก็บวัตถุดิบอุปกรณ์ต่าง ๆ และยังช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในหลาย ๆ ด้านด้วยกันซึ่งตรงกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ในเรื่องของการใช้สอยพื้นที่ภายในบ้านให้ได้ประโยชน์มากที่สุด ดังแผนภูมิที่ 6.4 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.4 การเปรียบเทียบสถานที่ในการบริหารงานของผู้ประกอบการ
หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

1.1.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

การออกแบบผลิตภัณฑ์คือการถ่ายทอดรูปแบบจากความคิดออกมาเป็นผลงานที่ผู้อื่นสามารถมองเห็น รับรู้หรือสัมผัสได้เพื่อให้มีความเข้าใจในผลงานร่วมกัน ซึ่งความสำคัญของการออกแบบก็จะช่วยให้การทำงานเป็นไปตามขั้นตอนอย่างเหมาะสม ประหยัดเวลาและสื่อความหมายเพื่อความเข้าใจระหว่างกัน โดยการออกแบบนั้นต้องใช้ทักษะความรู้และความคิดสร้างสรรค์

ทางด้านต่าง ๆ มาประกอบกันเพื่อสร้างสรรค์ผลงานทางด้านหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักให้มีความแตกต่างตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและท้องตลาดให้ได้มากที่สุด ดังตารางที่ 6.5

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก	การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก			
	ผู้ว่าจ้าง ออกแบบ ให้ผลิต	ออกแบบโดย ได้ข้อเสนอแนะ จากผู้ว่าจ้าง	คิดค้นแบบเอง ทั้งหมด	อื่น ๆ
1. สมบัติ บุตรเทพ	-	-	*	-
2. ศิป์ รัตนนา	-	-	*	-
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	*	-	*	-
4. แดง เสาร์ทอง	-	-	*	-
5. วิไลพร เสาร์ทอง	*	-	*	-
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	-	*	*	-
7. เสถียร ราชจิต	-	-	-	-
8. ณรงค์ สุวรรณ	-	-	*	-
9. อุทิศ จันทรวิน	-	-	-	-
10. สมร บุญคุ้ม	-	-	-	-
รวมค่าร้อยละ	20	10	70	0

ตารางที่ 6.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

จากตารางที่ 6.5 จะเห็นได้ว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักจะผลิตผลิตภัณฑ์คือผู้ประกอบการคิดค้นแบบเองทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 70 โดยในการคิดค้นแบบเองทั้งหมดนั้น จะยึดลวดลายของงานแกะสลักเป็นรูปสัตว์คู่บ้านคู่เมือง (ช้าง) ตึกตากินรี หัวเศียรเทพ เป็นต้น เพราะผู้บริโภคส่วนใหญ่ชื่นชอบในรูปแบบและลวดลายแบบนี้อยู่แล้ว สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ตามแบบที่ผู้ว่าจ้างออกแบบให้นั้น คิดเป็นร้อยละ 20 ส่วนใหญ่ผู้ว่าจ้างจะคิดค้นและดัดแปลงจากชิ้นงานที่ได้พบเจอหรือศึกษาจากพฤติกรรมของผู้บริโภคว่ามีความชื่นชอบลวดลายแบบใด จากนั้นจึงจะออกแบบให้ผู้ประกอบการผลิตผลิตภัณฑ์ตามแบบที่ได้ร่างไว้ ส่วนอีกร้อยละ 10 นั้นเป็นการผลิตสินค้าโดยได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้างซึ่งในที่นี้ผู้ว่าจ้างเสนอแนะทางด้านการรูปแบบและลวดลายของงานแกะสลัก เพราะถ้าผู้ประกอบการผลิตงานไม้แกะสลักที่มีรูปแบบที่แปลกใหม่ และทันสมัยมากขึ้นเท่าใด ก็จะทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ต้องการของท้องตลาดมากขึ้นด้วย และสำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยการศึกษาจากแหล่งที่อื่น ๆ นั้นคิดเป็นร้อยละ 0 จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ทำให้ทราบว่า ถ้าหากลวดลายหรือผลิตภัณฑ์ที่

ผลิตออกมาได้รับความนิยม ก็มีการดัดแปลงผลงานนั้นแต่ยังคงลักษณะวิธีการทำที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลไว้ ดังแผนภูมิที่ 6.5 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ
หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

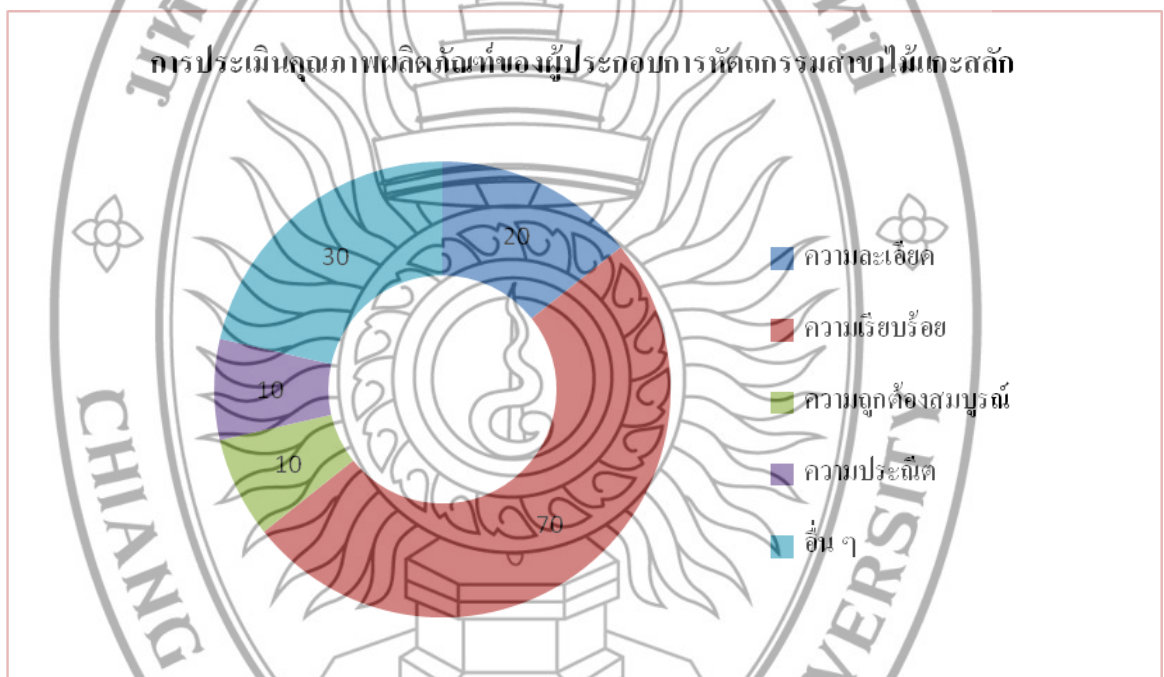
1.2 การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์คือกิจกรรมทุกอย่างที่ช่วยให้ผู้บริโภคได้รับสินค้าและบริการอย่างมีคุณภาพตามระดับที่กำหนด ซึ่งสามารถแจกแจงได้ดังตารางที่ 6.6 ดังนี้

การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก					
รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก	ความ ละเอียด	ความ เรียบร้อย	ความถูกต้อง สมบูรณ์	ความประณีต	อื่น ๆ
1. สมบัติ บุตรเทพ	-	-	-	-	*
2. ศิป์ ธิสนา	-	*	-	-	-
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	*	-	-	-	-
4. แดง เสาร์ทอง	*	-	-	-	-
5. วิไลพร เสาร์ทอง	-	*	-	-	-
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	-	*	-	-	-
7. เสถียร ราชจรีต	-	*	*	-	*
8. ณรงค์ สุวรรณ	-	*	-	*	*
9. อุทิศ จันทรวิน	-	*	-	-	-
10. สมร บุญคุ้ม	-	*	-	-	-
รวมค่าร้อยละ	20	70	10	10	30

ตารางที่ 6.6 การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ
หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

จากตารางที่ 6.6 จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักตรวจสอบความเรียบร้อยของการแกะสลักคิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาจะเป็นการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีอื่น ๆ เช่น การดูคุณภาพและควมมีมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 30 ส่วนการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ดูจากความละเอียดของผลิตภัณฑ์คิดเป็นร้อยละ 20 และการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ทางด้านความถูกต้องและความประณีต มีค่าร้อยละเท่ากันคือ 10 ซึ่งในการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการนั้นมีวัตถุประสงค์ก็เพื่อว่าอยากให้งานไม้แกะสลักที่ผลิตออกมามีคุณภาพตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและท้องถิ่นมากที่สุด สำหรับการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก สามารถแจกแจงในแผนภูมิที่ 6.6 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.6 การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์สาขาไม้แกะสลัก

1.3 เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาด

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาดนั้น จะประกอบไปด้วยการกำหนดราคา การประชาสัมพันธ์และช่องทางในการจัดจำหน่าย ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

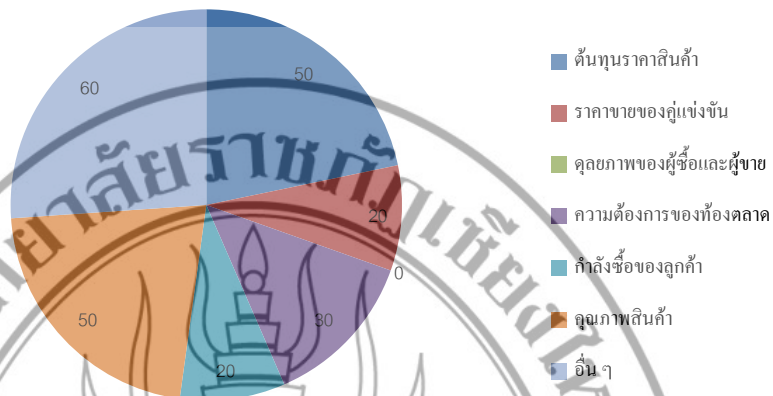
1.3.1 การกำหนดราคาหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการกำหนดราคาเองและเป็นราคาที่สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงคือมีความซื่อสัตย์ ยุติธรรมและไม่เบียดเบียนผู้บริโภค โดยพิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านรวมกันซึ่งสามารถอธิบายได้ตามดังตารางที่ 6.7

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก	ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการกำหนดราคาสินค้าของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก						
	ต้นทุน ราคา สินค้า	ราคาขายของ คู่แข่ง	คุณภาพ ผู้ซื้อและ ผู้ขาย	ความต้องการ ของท้องตลาด	กำลังซื้อ ของลูกค้า	คุณภาพ สินค้า	อื่น ๆ
1. สมบัติ บุตรเทพ	-	-	-	-	-	*	*
2. ตี๋ป ริสนา	-	-	-	-	-	*	*
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	-	-	-	-	-	-	*
4. แดง เสาร์ทอง	-	-	-	-	-	-	*
5. วิไลพร เสาร์ทอง	*	-	-	-	-	-	-
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	*	-	-	*	*	*	*
7. เสถียร ราชจรัส	*	*	-	*	-	*	-
8. ณรงค์ สุวรรณ	*	*	-	*	-	-	-
9. อุทิศ จันทรวิน	*	-	-	-	*	*	-
10. สมร บุญคุ้ม	-	-	-	-	-	-	*
รวมค่าร้อยละ	50	20	0	30	20	50	60

ตารางที่ 6.7 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการ
หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

จากตารางที่ 6.7 จะเห็นว่าในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากปัจจัยทางด้านอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นค่าแรง ขนาดของผลิตภัณฑ์และระยะเวลาในการผลิตมีร้อยละ 60 รองลงมาเป็นการกำหนดราคา โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า และคุณภาพสินค้าที่มีค่าร้อยละเท่ากันคือ 50 ส่วนปัจจัยทางด้าน ความต้องการของท้องตลาดนั้น สามารถคิดเป็นค่าร้อยละได้ 30 ตลอดจนปัจจัยทางด้านราคาขาย ของคู่แข่งและกำลังซื้อของลูกค้า ที่มีค่าร้อยละเท่ากันคือ 20 และปัจจัยทางด้านคุณภาพของ ผู้ซื้อผู้ขาย มีค่าร้อยละเป็น 0 โดยในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการนั้น จะนำแนวคิดเศรษฐกิจ พอเพียงของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชเข้ามาประยุกต์ใช้ด้วย โดยจะดำเนินการกำหนดราคาให้อยู่ในทางสายกลาง มีความพอเพียง รวมถึงการนำเอาความรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวัง มาใช้ในการวางแผนและดำเนินการ กำหนดราคาทุกขั้นตอน ซึ่งวิธีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้นจะคำนึงถึงเรื่อง ความซื่อตรง ซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค ไม่มีเบียดเบียนหรือเอารัดเอาเปรียบผู้บริโภค เพื่อให้อยู่บนพื้นฐาน ของความพอประมาณ ซึ่งสามารถแจกแจงได้ตามแผนภูมิที่ 6.7

ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก



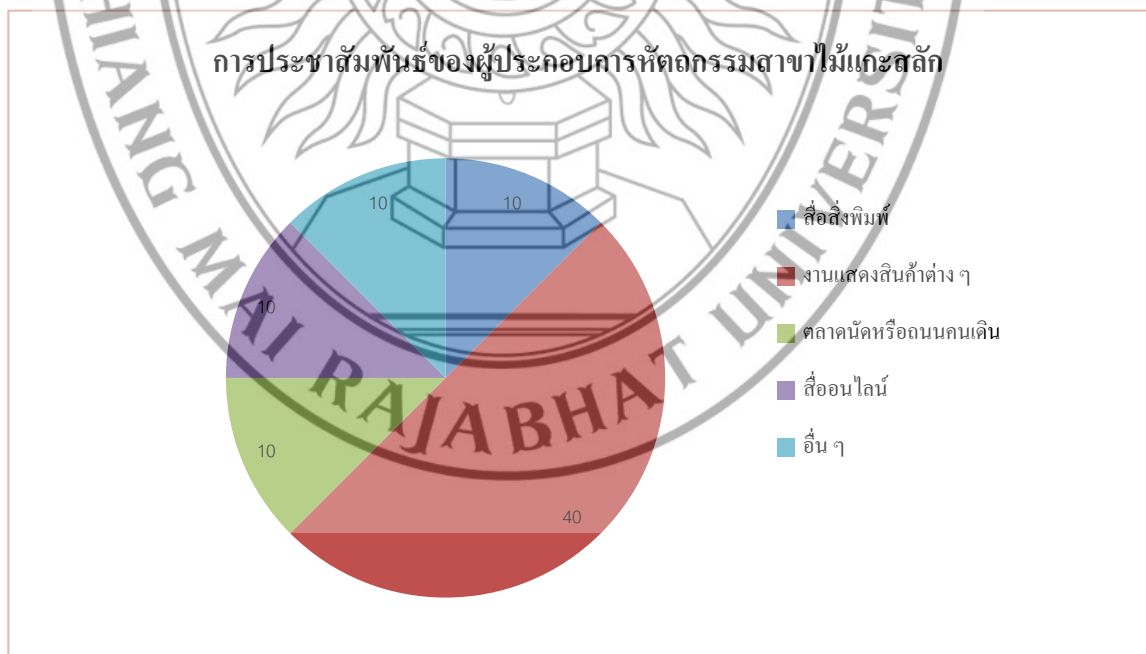
แผนภูมิที่ 6.7 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

1.3.2 การประชาสัมพันธ์หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ในการประชาสัมพันธ์มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างทัศนคติ ความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กรและผลิตภัณฑ์ ดังตารางที่ 6.8

รายชื่อผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก	การประชาสัมพันธ์ทางด้านต่าง ๆ ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก				
	สื่อสิ่งพิมพ์	งานแสดงสินค้าต่าง ๆ	ตลาดนัดหรือถนนคนเดิน	สื่อออนไลน์	อื่น ๆ
1. สมบัติ บุตรเทพ	*	*	-	-	-
2. ตี๋บ ริสนา	-	-	-	*	-
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	-	-	-	-	*
4. แดง เสาร์ทอง	-	-	-	-	-
5. วิไลพร เสาร์ทอง	-	-	-	-	-
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	-	*	-	-	-
7. เสถียร ราชจิริต	-	*	-	-	-
8. ณรงค์ สุวรรณ	-	-	-	-	-
9. อุทิศ จันทรวิน	-	*	*	-	-
10. สมร บุญคุ้ม	-	-	-	-	-
รวมค่าร้อยละ	10	40	10	10	10

ตารางที่ 6.8 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

จากตารางที่ 6.8 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานมหกรรมสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ งานที่ทางอำเภอหรือทางจังหวัดจัดขึ้น ซึ่งมีถึงร้อยละ 40 ส่วนที่รองลงมา ก็จะเป็นการประชาสัมพันธ์โดยการใช้สื่อทางอิเล็กทรอนิกส์ การประชาสัมพันธ์ผ่านทางตลาดนัด หรือถนนคนเดิน การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์และการประชาสัมพันธ์ทางด้านอื่น ๆ เช่น ใช้การโฆษณาในด้านการท่องเที่ยวของหมู่บ้าน ซึ่งการประชาสัมพันธ์ทั้ง 4 ทางมีค่าร้อยละเท่ากัน คือ 10 (โดยในส่วนของข้อมูลการประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ยังมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ไม่ได้ให้ข้อมูลในส่วนนี้ ซึ่งประกอบไปด้วยคุณแดง คุณวิไลพร คุณเสถียรและคุณสมรเหตุผลที่ผู้ประกอบการไม่ได้ให้ข้อมูล ก็เป็นเพราะว่าเป็นข้อมูลที่เป็นความลับของผู้ประกอบการเองไม่สามารถที่จะเปิดเผยข้อมูลได้) เมื่อสอบถามผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักทำให้ทราบว่า การนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงยังสถานที่ต่าง ๆ ตลาดนัดและถนนคนเดินนั้นไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเลยหรือเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการใช้สื่อสิ่งพิมพ์และสื่อออนไลน์ เสียอีกและในสภาวะทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนแบบนี้เพื่อให้สอดคล้องกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ผู้ประกอบการควรจะมีการใช้จ่ายที่พอประมาณใช้เงินที่ได้มาอย่างพอเพียงและประหยัด และถ้ามีเงินเหลือก็แบ่งเก็บออมไว้บางส่วนช่วยเหลือผู้อื่นบางส่วนและอาจจะใช้จ่ายมาเพื่อปัจจัยเสริมอีกบางส่วน(ปัจจัยเสริมในที่นี้เช่นท่องเที่ยว ความบันเทิงเป็นต้น)ซึ่งสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 6.8 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.8 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

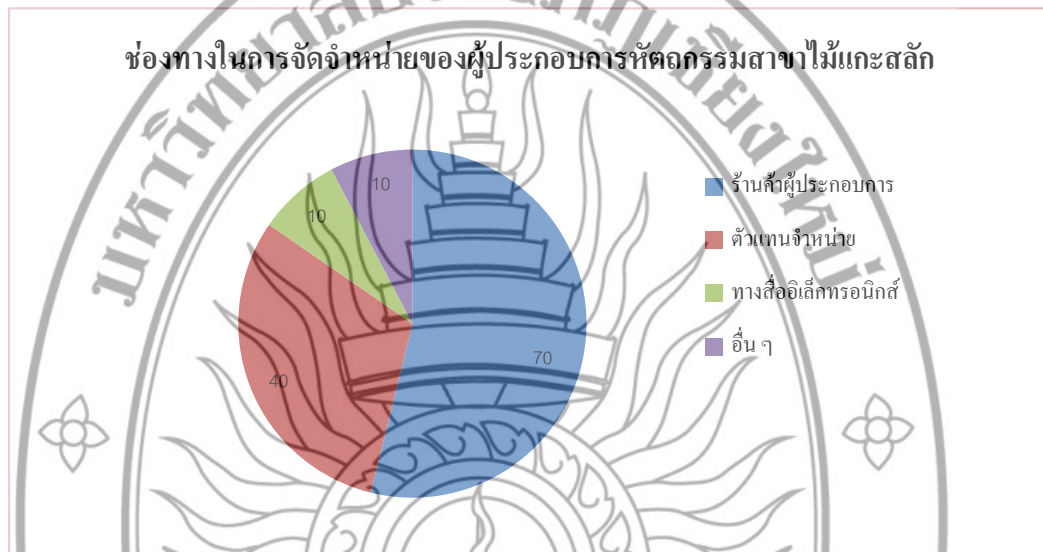
1.3.3 ช่องทางในการจัดจำหน่ายหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ได้มีการน้อมนำเอาหลักปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้กับช่องทางในการจัดจำหน่ายอยู่หลายทางด้วยกันซึ่งในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของแหล่งในการกระจายสินค้าจากผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องจักสานไปสู่ผู้บริโภค ดังตารางที่ 6.9

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขา ไม้แกะสลัก	แหล่งในการกระจายหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของผู้ประกอบการไปสู่ผู้บริโภค			
	ร้านค้า ผู้ประกอบการ	ตัวแทนจำหน่าย	ทางสื่อ อิเล็กทรอนิกส์	อื่น ๆ
1. สมบัติ บุตรเทพ	*	-	-	-
2. ดีป ธิสนา	*	-	*	-
3. สุจินต์ ช่างสุภาพ	*	*	-	-
4. แดง เสาร์ทอง	*	-	-	-
5. วิไลพร เสาร์ทอง	*	-	-	-
6. ชัยรัตน์ มณีธรรม	*	-	-	-
7. เสถียร ราชจิตร	-	*	-	*
8. ณรงค์ สุวรรณ	*	*	-	-
9. อุทิศ จันทรวิน	-	-	-	-
10. สมร บุญคุ้ม	-	*	-	-
รวมค่าร้อยละ	70	40	10	10

ตารางที่ 6.9 ช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ
หัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

จากตารางที่ 6.9 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก ใช้ช่องทางในการจัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าของผู้ประกอบการเองในการจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภคคิดเป็นร้อยละ 70 ทั้งนี้ก็เพราะว่าเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่และสถานที่ในการผลิตสินค้าอยู่ในชุมชนทำให้ง่ายต่อการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค ซึ่งสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงทางด้านการแบ่งสัดส่วนของพื้นที่ใช้สอยให้ใช้ประโยชน์ให้ได้มากที่สุด ส่วนการจัดจำหน่ายโดยใช้ตัวแทนจำหน่ายนั้นคิดเป็นร้อยละ 40 ซึ่งสาเหตุที่ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายก็เพราะว่าลดความเสี่ยงทางด้านสินค้าคงคลังและต้นทุนทางการตลาดของผู้ประกอบการทางด้านการจัดจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่น ๆ (ร้านค้าในเขตชุมชน) เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้ประกอบการเลือกเป็นช่องทางในการ

จัดจำหน่ายสินค้า คิดเป็นร้อยละ 10 เนื่องจากในปัจจุบันนี้เป็นโลกของเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาททางด้านการดำเนินชีวิตของคนในสังคมมากขึ้นและสามารถกระจายข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็วไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน ทำอะไรก็สามารถที่จะหาของที่ต้องการได้อย่างง่าย สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก สามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 6.9 ดังนี้



แผนภูมิที่ 6.9 ช่องทางในการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

1.4 เศรษฐกิจพอเพียงกับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน

การถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้นในส่วนของแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของแต่ละที่แต่ละบุคคลอาจมีความเหมือนกัน หรือแตกต่างกันซึ่งผู้วิจัยได้มีการนำเอาปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของแต่ละบุคคล ดังต่อไปนี้

1.4.1 คุณสมบัติ บุตรเทพ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่าคุณสมบัติได้รับการถ่ายทอดงานแกะสลักมาจากคุณพ่อตั้งแต่สมัยที่ยังเป็นเด็กและในปัจจุบันก็ยังผลิตงานแกะสลักอยู่ส่วนแนวทางการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการแกะสลักสู่ชุมชนนั้น คุณสมบัติยังไม่เคยถ่ายทอดความรู้ทางด้านนี้ให้กับใครแต่บ่อยครั้งที่จะมีนักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไปมาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ถึงสถานที่ผลิตซึ่งคุณสมบัติเองมีความยินดีที่จะตอบข้อสงสัยทุกข้อและทุกคำถาม

และถ้ามีเวลาเหลือก็จะมีวิธีการทำคร่าว ๆ ให้กับนักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไปได้รับชม หรือลองปฏิบัติร่วมกับผู้ประกอบการ

1.4.2 คุณติบ ริสนา

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่าคุณติบมีพื้นฐานการแกะสลักและความชอบส่วนตัวในงานแกะสลักอยู่แล้ว แต่ยังไม่ได้มีการถ่ายทอดความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักแก่ชุมชน เนื่องจากทำงานเฉพาะในกลุ่มของผู้ประกอบการเองแต่ถ้ามีผู้สนใจมาสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลสินค้า คุณติบก็จะเต็มใจที่จะตอบคำถามทุกคำถามด้วยความเต็มใจและพร้อมสาธิตวิธีการทำให้ดูคร่าว ๆ ด้วย

1.4.3 คุณสุจินต์ ช่างสุภาพ

จากการที่ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่าแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักคือเมื่อนำสินค้าไปจัดในงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะมีนักเรียนนักศึกษาและบุคคลทั่วไปมาขอสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และคุณสุจินต์มีความยินดีที่จะให้ข้อมูลเหล่านั้น

1.4.4 คุณแดง เสาร์ทอง

จากการที่ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่าแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักนั้นจะมีการถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิกภายในครอบครัวเท่านั้น ส่วนการถ่ายทอดความรู้แก่ชุมชนนั้นยังไม่มีแต่ส่วนใหญ่ก็จะมีนักเรียน นักศึกษาเข้ามาสอบถามถึงวิธีการทำซึ่งคุณแดงเองก็มีความเต็มใจที่จะให้ข้อมูลเหล่านั้นตลอดจนมีการสาธิตวิธีการแกะสลักไม้เป็นลวดลายต่าง ๆ ให้ได้รับชมด้วย

1.4.5 คุณวิไลพร เสาร์ทอง

คุณวิไลพรได้ฝึกการแกะสลักไม้ โดยเริ่มจากการเป็นลูกมือให้กับบิดาตั้งแต่สมัยเด็ก และปัจจุบันคุณวิไลพร เสาร์ทอง ก็ได้ประกอบอาชีพเป็นช่างแกะสลักและเป็นช่างที่มีฝีมือของบ้านถวายคนหนึ่งสำหรับแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักสู่ชุมชนนั้นคุณวิไลยังไม่ได้มีการถ่ายทอด แต่จะมีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการทำให้แก่ผู้ที่สนใจ เข้ามาสอบถามข้อมูลเท่านั้น

1.4.6 คุณชัยรัตน์ มณีธรรม

จากการพูดคุยกับคุณชัยรัตน์ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการมีการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานไม้แกะสลักให้กับสมาชิกภายในกลุ่มส่วนการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนนั้นได้มีการเปิดสอนการแกะสลักไม้ให้แก่ผู้ที่สนใจได้เรียนรู้การแกะสลักที่ถูกต้องและสวยงาม

1.4.7 คุณเสถียร ราชจิต

จากการพูดคุยกับคุณชัยรัตน์ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการมีการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการไม้แกะสลักให้กับสมาชิกที่ทำงานร่วมกันเท่านั้นสำหรับการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนยังไม่มีแต่จะเป็นในลักษณะของการตอบข้อซักถามผู้ที่สนใจเกี่ยวกับข้อมูลของผลิตภัณฑ์เท่านั้น

1.4.8 คุณณรงค์ สุวรรณ

แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของคุณณรงค์ จะมีถ่ายทอดอยู่ภายในกลุ่มที่ทำงานร่วมกันเท่านั้นส่วนการถ่ายทอดความรู้เรื่องไม้แกะสลักสู่ชุมชนนั้นส่วนใหญ่จะมีกลุ่มนักเรียนและนักศึกษาเข้ามาสอบถามเกี่ยวกับการทำผลิตภัณฑ์ ซึ่งคุณณรงค์ก็มีความยินดีที่จะตอบทุกคำถาม

1.4.9 คุณอุทิศ จันทร์วิน

จากการพูดคุยกับคุณอุทิศ ทำให้ทราบว่าคุณอุทิศเป็นอีกหนึ่งท่านที่มีใจรักษาในการแกะสลักและอยากจะสืบสานงานแกะสลักของชาวล้านนาให้คงอยู่กับสังคมทุกครั้งที่มิบุคคลที่สนใจในงานไม้แกะสลัก คุณอุทิศเองก็มีความเต็มใจที่จะตอบทุกคำถาม

1.4.10 คุณสมร บุญคุ้ม

แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักของคุณสมร จะมีถ่ายทอดอยู่ภายในกลุ่มที่ทำงานร่วมกันเท่านั้นส่วนการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนจะเป็นในลักษณะของการตอบข้อสงสัยของกลุ่มคนที่สนใจในงานไม้แกะสลักเท่านั้น

2. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ

การวิเคราะห์SWOTAnalysisเป็นวิธีการหรือเครื่องมือในการวิเคราะห์องค์กรเพื่อการวางแผนในการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรส่วนใหญ่ใช้ในองค์กรภาคธุรกิจเป็นที่รู้จักและใช้กันอย่างแพร่หลายในกิจการและลักษณะงานต่าง ๆ รวมทั้งองค์กรในภาครัฐในหน่วยงานทางการศึกษาก็นิยมนำมาใช้วิเคราะห์สภาพขององค์กรในการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในบทนี้เป็นการศึกษาเพื่อค้นหาศักยภาพและช่องทางในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลักดังตารางที่ 6.10 ดังนี้

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
1. คุณสมบัติ บุตรเทพ	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญทางด้านการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
1. คุณสมบัติ บุตรเทพ	1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้ง่าย 1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเอง ที่ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 1.4 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ทุกครั้งก่อนที่จะทำการจัดจำหน่าย 1.5 ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ อยู่เสมอ เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค 1.6 ผู้ประกอบการมีการจัดทำเอกสารส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยใช้สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ เป็นการสร้างการรับรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค 1.7 ราคาผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมีความเหมาะสมกับท้องตลาด 2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง เนื่องจากต้องเสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง และกิจการยังไม่ถึงบประมาณทางด้านนี้เท่าที่ควร 2.2 ผู้ประกอบการยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ทางการแกะสลักมาช่วยในการผลิตผลิตภัณฑ์ 2.3 ผู้ประกอบการไม่ได้มีการส่งเสริมการขาย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถดึงดูดใจผู้บริโภค 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง 3.2 ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นธนาคารเพื่อการเกษตร กลุ่มเงินกู้ยืมทั่วไป 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
1. คุณสมบัติ บุตรเทพ	4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.2 ปัจจุบันปัญหาทางด้านการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตของผู้ประกอบการคือ ต้นทุนในการผลิตมี ราคาที่สูงขึ้น
2. คุณติบ ริสนา	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ทางด้านการแกะสลักมานาน 1.2 สถานที่ที่ใช้ในการผลิตสินค้าอยู่ใกล้แหล่งชุมชน ทำให้สะดวกต่อการขนส่งสินค้าการกระจายสินค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง 1.3 ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาด 1.4 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือมีร้านค้าของตนเอง และจะมีลูกค้ามารับผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่ผลิต 1.5 ผู้ประกอบการเน้นการผลิตสินค้าที่สนองตอบความต้องการของลูกค้า 1.6 ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ อยู่บ่อยครั้งเพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค 1.7 ผู้ประกอบการมีการใช้สื่อออนไลน์เข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ 2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะราคาของผลิตภัณฑ์เป็นราคาตายตัวอยู่แล้ว 2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากยังไม่ถึงงบประมาณสนับสนุนจากทางภาครัฐ 2.3 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและไม่มี บรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้กิจการยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก 2.4 ผู้ประกอบการมีปัญหาเรื่องฝุ่นละอองที่เกิดจากกระบวนการผลิต 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
2. คุณติบ ริสนา	3. การวิเคราะห์โอกาส 3.2 กระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กำลังเป็นที่นิยม จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ แก่ ผู้บริโภค 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่ทำการผลิตออกมานั้น ไม่แตกต่าง จากคู่แข่งมากนักทำให้ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่ ผลิตออกมานั้นได้ยาก 4.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้น สามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย ทำให้ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างทางด้านตราสินค้ากับ ผู้บริโภคมากขึ้น 4.3 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันอยู่เป็นจำนวนมาก 4.4 ในช่วงที่สภาวะทางด้านการเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาวัตถุดิบ มีราคาสูง
3. คุณสุจินต์ ช่างสุภาพ	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผู้ประกอบการเน้นสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดย จะมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจัดจำหน่ายทุกครั้ง 1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญทางด้านการแกะสลักมา นาน 1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือ มีร้านค้าของตนเองที่ใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และมีสถาบัน คนกลาง ที่ช่วยในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค 1.4 ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์นั้นผู้ประกอบการมีการ ประชาสัมพันธ์ผ่านโฆษณาด้านการท่องเที่ยวของหมู่บ้านอยู่ สม่ำเสมอ 1.5 ผู้ประกอบการมีสถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ในแหล่งชุมชน ทำให้ง่ายต่อการกระจายสินค้า การขนส่ง และการจัดเก็บวัตถุดิบ 1.6 ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับต้นทุน ที่ใช้ในการผลิต

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
3. คุณสุจินต์ ช่างสุภาพ	2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและไม่มี บรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค 2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาดและมีช่องทางในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่น้อยมาก ทำให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ไปถึงลูกค้า ไม่ทั่วถึง 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง 3.2 หน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามา มีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่เป็นของผู้ประกอบการและคู่แข่งนั้น ได้ยาก 4.2 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งกันในตลาดเดียวกันอยู่เป็นจำนวนมาก 4.3 สถานะทางด้านเศรษฐกิจและการเมือง ที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาสินค้าและวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นกว่าเดิม
4. คุณแดง เถาว์ทอง	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีคุณภาพสูงและมีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 1.2 ผู้ประกอบการมีความถนัดทางด้านงานแกะสลักมานาน 1.3 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือ มีร้านค้าเป็นของตนเอง 1.4 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม 1.5 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนออกจำหน่ายทุกครั้ง 1.6 ผู้ประกอบการมีสถานที่ในการผลิตอยู่ในชุมชน ทำให้ง่ายต่อการกระจายสินค้า และการขนส่งสินค้า

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
4. คุณแดง เสาร์ทอง	1.7 ผู้ประกอบการมีการใช้ตั้งชื่อตราสินค้าโดยใช้ชื่อเจ้าของมาช่วยในการสร้างการรับรู้ชื่อตราสินค้าให้กับผู้บริโภค 1.8 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่นงานสินค้าโอท็อป งานที่ทางอำเภอจัดขึ้น 2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการไม่มีบรรทัดฐานของตนเอง เพราะยังขาดงบประมาณสนับสนุนจากทางภาครัฐหรือเอกชน 2.2 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง รวมถึงมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ทำให้เปิดโอกาสในการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น 3.2 การเปิดตลาดเสรี ทำให้มีแนวโน้มการขยายตัวไปสู่ตลาดใหม่ได้ดี และเป็นที่นิยมยอมรับทั่วไป 3.3 กระแสหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กำลังเป็นที่สนใจของคนในสังคม จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆ เพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค และเพิ่มยอดขายให้กับผู้ประกอบการด้วย 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมากขาย ทั้งนี้เป็นเพราะธุรกิจการผลิตหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก สามารถทำการลอกเลียนแบบได้ง่าย 4.2 จุดอึดตัวทางด้านการตลาดของผู้บริโภค 4.3 สภาพทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่แน่นอน ทำให้ราคาวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
5. คุณวิไลพร เสาร์ทอง	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผลผลิตกันซ์ของผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพก่อนออกจำหน่ายและผลผลิตกันซ์ที่มีความหลากหลายรูปแบบ 1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้ความสามารถทางด้านงานหัตถกรรมไม้แกะสลักมานาน โดยได้รับการถ่ายทอดมาจากคุณพ่อ 1.3 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลผลิตกันซ์ที่เหมาะสมตามสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน 1.4 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลผลิตกันซ์ที่แน่นอนคือมีร้านค้าเป็นของตนเอง 1.5 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภคที่เป็นลูกค้าประจำเท่านั้น 2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและไม่มี บรรจุกันซ์ของตนเอง ทำให้ต้องทำการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดให้ผลผลิตกันซ์เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น 2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาด เพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง 2.3 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดค่อนข้างน้อย ทำให้ผลผลิตกันซ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคหรือผู้บริโภครับรู้ข่าวสารข้อมูลผลผลิตกันซ์ได้น้อย 2.4 สถานที่ในการผลิตผลผลิตกันซ์ ไม่มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า และพื้นที่ที่ใช้ปฏิบัติงานคับแคบ 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 มีลูกค้ารายใหม่ ๆ ให้ความสนใจผลผลิตกันซ์ของผู้ประกอบการ ซึ่งถือเป็นโอกาสที่จะเพิ่มลูกค้ารายใหม่ ๆ และเพิ่มยอดขายหรือยอดสั่งซื้อให้กับผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
5. คุณวิไลพร เสาร์ทอง	3. การวิเคราะห์โอกาส 3.2 ปัจจุบันสินค้า OTOP กำลังเป็นที่นิยมและมีความหลากหลาย จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ เป็นผลทำให้ผู้ประกอบการ มีลูกค้าเพิ่มและยอดจำหน่ายสินค้าเพิ่ม 3.3 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง และรัฐบาลเข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ทำให้เปิดโอกาส ในการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ธุรกิจผลิตภัณฑ์ OTOP มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย และปัจจุบันก็มีผลิตภัณฑ์ OTOP เป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการมีคู่แข่งเข้ามาตีตลาด และมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น 4.2 สภาพะทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการทางด้านการผลิตของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านราคาวัตถุดิบที่มีราคาสูง
6. คุณชัยรัตน์ มณีธรรม	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมีคุณภาพ และมีความหลากหลายทางด้านรูปแบบ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้ในการแกะสลักมานาน 1.3 ผู้ประกอบการมีการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ทุกครั้งก่อนทำการจัดจำหน่าย 1.4 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมตามสถานการณ์ในปัจจุบัน 1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคือมีร้านค้าของทางกลุ่ม และการนำสินค้าไปแสดงตามสถานที่ต่าง ๆ เพื่อช่วยในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค 1.6 ผู้ประกอบการมีการสำรวจอัตราการบริโภคผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคอยู่เป็นประจำ

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
6. คุณชัยรัตน์ มณีธรรม	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.7 ผู้ประกอบการมีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ทำให้ผู้บริโภครับรู้ในเรื่องของตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น 1.8 สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน จึงสามารถกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่าง ๆ ได้สะดวก และมีบรรยากาศที่ร่มรื่น มีความเป็นธรรมชาติ 1.9 มีการเปิดโอกาสให้ผู้สนใจได้มาเรียนรู้เรื่องการแกะสลักไม้ด้วย 2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดค่อนข้างน้อย 2.2 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภค 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น ทำให้อัตราการเติบโตในภาคการผลิตและบริการเพิ่มขึ้นด้วย 3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง และรัฐบาลเข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ทำให้เปิดโอกาสทางการตลาดของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น 3.3 กระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กำลังเป็นที่นิยมและมีความหลากหลาย จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก 4.2 สภาพะทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการทางด้านการผลิตของผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นทางด้านราคาวัตถุดิบ การขนส่ง ที่มีการผันผวนอยู่ตลอดเวลา

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
7. คุณเสถียร ราชจิริต	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค 1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้ในด้านงานแกะสลัก 1.3 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ทุกครั้งก่อนการจัดจำหน่าย 1.4 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับท้องตลาด 1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์คือ มีร้านค้าเป็นของตนเอง และมีพ่อค้าคนกลางมาช่วยในการกระจายสินค้า 1.6 สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน จึงสามารถกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่าง ๆ ได้สะดวกและรวดเร็ว 1.7 ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายสำหรับผู้บริโภคอยู่เสมอ ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่นิยมของผู้บริโภค 1.8 ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ 2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการไม่มีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาด ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคเท่าที่ควร 2.2 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น ไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค ดังนั้นจึงสามารถจำหน่ายได้เฉพาะตลาดท้องถิ่น 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 กระแสความนิยมทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กำลังเป็นที่นิยม จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ๆ เพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อ ทำให้ผู้ประกอบการ มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น 3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางการผลิตมากยิ่งขึ้น

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
7. คุณเสถียร ราชจิริต	3. การวิเคราะห์โอกาส 3.3 การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน ทำให้อัตราการเติบโตในภาคการผลิตเพิ่มขึ้นไปด้วย 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก 4.2 สภาพะทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการทางด้านการผลิตของผู้ประกอบการ เช่น การผูกพันทางด้านราคาของวัตถุดิบ 4.3 จุดอิมตัวของตลาดผู้บริโภค
8. คุณณรงค์ สุวรรณ	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญในด้านการแกะสลักมานาน 1.2 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ทุกขั้นตอนการผลิต 1.3 ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างดี 1.4 ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการนั้น มีความเหมาะสมกับท้องตลาดและต้นทุนการผลิต 1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์คือ มีพ่อค้าคนกลางมารับผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่ผลิต และเข้ามาช่วยในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค 1.6 สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการอยู่ในแหล่งชุมชน จึงสามารถกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่าง ๆ ได้ง่าย 1.7 ในการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงตามงานต่าง ๆ ตลอดจนมีการถ่ายทอดความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเกี่ยวกับหัตถกรรมไม้แกะสลักสู่ชุมชนด้วย

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
8. คุณณรงค์ สุวรรณ	2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการขายค่อนข้างน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคเท่าที่ควร 2.2 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและไม่มีบรรจุภัณฑ์ของตนเอง จึงทำให้สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้เฉพาะตลาดท้องถิ่น 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน และรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางการผลิตเพิ่มขึ้นไปด้วย 3.2 ในปัจจุบันกระแสทางด้านสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กำลังมาแรง จึงเป็นโอกาสอันดีที่ผู้ประกอบการจะเสนอผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่แปลกใหม่ให้กับผู้บริโภค 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งทางการค้าจำนวนมาก 4.2 การผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีการเลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการต้องสร้างความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์มากขึ้น 4.3 สภาวะทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลต่อการผันผวนทางด้านราคาของวัตถุดิบ การขนส่ง
9. คุณอุทิศ จันทรวิน	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผู้ประกอบการเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และตอบสนองความต้องการของลูกค้า 1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางการแกะสลักไม้ 1.3 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าด้วยตัวเองทั้งหมด 1.4 ทางด้านการสร้างการรับรู้ในเรื่องของผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการมีการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่นงาน OTOP ถนนคนเดิน อยู่สม่ำเสมอ

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
9. คุณอุทิศ จันท์วิน	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.6 ผู้ประกอบการมีการสำรวจความต้องการทางด้านผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคอยู่เสมอ 1.7 สถานที่ในการผลิตอยู่ในแหล่งชุมชน ทำให้ง่ายต่อการขนส่งวัตถุดิบและกระจายสินค้าไปตามแหล่งต่าง ๆ 1.8 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ ได้รับการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานทางภาครัฐ 2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและไม่มีบรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้ขาดรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์ 2.2 ผู้ประกอบการ ไม่มีการประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมทางการตลาด เพราะต้องต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง 2.3 ผู้ประกอบการ ไม่มีการส่งเสริมการขาย เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สั่งทำจากลูกค้าโดยตรงอยู่แล้ว 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น 3.2 หน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามา มีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิต การตรวจสอบคุณภาพสินค้า การจัดหาเงินทุน การจัดหาแหล่งเงินทุน เป็นต้น 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งทางการค้าและคู่แข่งในระดับตลาดหมู่บ้านเดียวกันอยู่เป็นจำนวนมาก 4.2 ในสภาวะทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบที่มากขึ้นกว่าเดิม

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
10. คุณสมร บุญคุ้ม	1. การวิเคราะห์จุดแข็ง 1.1 ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค 1.2 ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญในด้านการแกะสลัก 1.3 ผู้ประกอบการมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าทุกขั้นตอนการผลิต 1.4 ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับท้องตลาด 1.5 ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์คือ มีพ่อค้าคนกลาง หรือผู้ว่าจ้างเข้ามาช่วยในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค 1.6 สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน จึงสามารถกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่าง ๆ ได้สะดวกและรวดเร็ว 2. การวิเคราะห์จุดอ่อน 2.1 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น ไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค ดังนั้นจึงสามารถจำหน่ายได้เฉพาะตลาดท้องถิ่น 2.2 ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและไม่มี บรรจุภัณฑ์ของตนเอง ทำให้การรับรู้ทางด้านตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของผู้บริโภคมีน้อยตามไปด้วย 2.3 ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการขาย และไม่มีการส่งเสริมทางการตลาด ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ดึงดูดใจผู้บริโภค 3. การวิเคราะห์โอกาส 3.1 การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน ทำให้อัตราการเจริญเติบโตในภาคการผลิตเพิ่มมากขึ้นไปด้วย 3.2 รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้เปิดโอกาสทางด้านการผลิตมากยิ่งขึ้น 3.3 มีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาทด้านความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการมากขึ้น ทั้งทางด้านการผลิตและการจัดจำหน่าย 4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.1 ผู้ประกอบการมีคู่แข่งจำนวนมาก

ผู้ประกอบการหัตถกรรม ไม้แกะสลัก	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ
10. คุณสมร บุญคุ้ม	4. การวิเคราะห์อุปสรรค 4.2 สินค้าเลียนแบบได้ง่าย ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่าง ทางด้านผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภค 4.3 สถานะทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ทำให้มีผลกระทบต่อกระบวนการทางด้านการผลิตของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านราคาของวัตถุดิบ การขนส่ง

ตารางที่ 6.10 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาไม้แกะสลัก

