

บทที่ 5

สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ธุรกิจหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ จังหวัดเชียงใหม่

จากการรวบรวมข้อมูลทั้งการสำรวจลงพื้นที่และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ จังหวัดเชียงใหม่ที่เข้าร่วมในโครงการวิจัย เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ ซึ่งผู้วิจัยได้เรียบเรียงตามเนื้อหา ดังนี้

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธุ์ศรี มุลศรี
2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มคนนา ปั่นทอง
3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มอุษา วิกสิตกุล
4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มประกอบ อินยศ
5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มกุนาดี เลิศวานิกพร
6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มประกายแก้ว ปาณะวงศ์
7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเมลินี เทพดา
8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มจำลองลักษณ์ ไชยอินทร์
9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มรววิทย์ ชื้อจริง
10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มธวัชรัตน์ โกมลนิธิพงศ์
11. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมงานศิลปะประดิษฐ์

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธุ์ศรี

1.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธุ์ศรี

ในส่วนของคุณข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธุ์ศรี ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ การแปรผันจากหัตถกรรมสาขางานศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน ดังนี้

1.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของกลุ่มพันธุ์ศรี

หัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์กลุ่มพันธุ์ศรี ได้ก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 โดยได้รับการถ่ายทอดมาจากกลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์จากสบู่เทศบาลตำบลหนองหอย และได้นำมา

ดัดแปลงมาเป็นดอกไม้ประดิษฐ์ดินไทย โดยใช้ดินไทยและดินญี่ปุ่น ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีลักษณะสวยงาม เหมาะแก่การเป็นของฝากทุกเพศทุกวัย ส่วนดอกไม้พานพุ่มเริ่มทำตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 เป็นต้นมา

1.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธมิตร

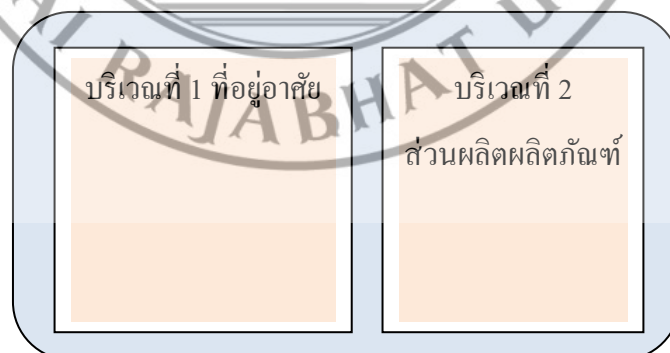
การเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชน ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานเทศบาลตำบลอำเภอสันกำแพง ทั้งทางด้านการผลิตและการจัดจำหน่าย สามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มพันธมิตรเพิ่มขึ้น อีกทั้งยังเป็นแหล่งศึกษาดูงานและฝึกอบรมให้แก่ นักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปที่สนใจ และต้องการทำเป็นอาชีพเสริม ในปัจจุบันกิจการได้มีการวางแผนในอนาคตสำหรับธุรกิจของกิจการ โดยกำลังดำเนินการในเรื่องการสร้างศูนย์ OTOP เพื่อดึงดูดให้ได้รับความสนใจจากลูกค้ามากขึ้น

1.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มพันธมิตร

ผู้ประกอบการกลุ่มพันธมิตร คือ คุณพันธ์ศรี มุลศรี เพศหญิง อายุ 58 ปี อยู่บ้านเลขที่ 63 หมู่ที่ 4 ถนนเชียงใหม่ – ดอยสะเก็ด ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาสูงสุดในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น มีสมาชิกภายในครอบครัว 3 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ มีอาชีพค้าขาย มีรายได้โดยเฉลี่ย 20,000 บาทต่อเดือน และมีรายได้ที่นอกเหนือจากอาชีพหลัก คือ การทำดอกไม้ประดิษฐ์ดินไทย

1.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธมิตร

สถานที่ประกอบการในการผลิตดอกไม้ประดิษฐ์ดินไทย ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 63 หมู่ที่ 4 ถนนเชียงใหม่ – ดอยสะเก็ด ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะเป็นบ้านที่อยู่อาศัย สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้าน ก็เพราะว่าลดภาระค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่ และอำนวยความสะดวกทางด้านการบริหารและการผลิต ดังภาพที่ 5.1



ภาพที่ 5.1 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณพันธ์ศรี

1.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธศรี

แนวทางในการสร้างความสำเร็จให้กับกลุ่มพันธศรี คือ การจัดการในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มอย่างมีกระบวนการ ซึ่งวิธีการบริหารงานนั้นย่อมเป็นไปตามที่ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนด

1.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ทุกกลุ่มไม่ว่าหน่วยงาน องค์กร หรือกลุ่มต่าง ๆ ย่อมมีการดำเนินการของกลุ่มที่ทำให้ได้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยต้องมีการจัดโครงสร้างของกลุ่มที่ดี สำหรับกลุ่มพันธศรีได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่ม ดังนี้

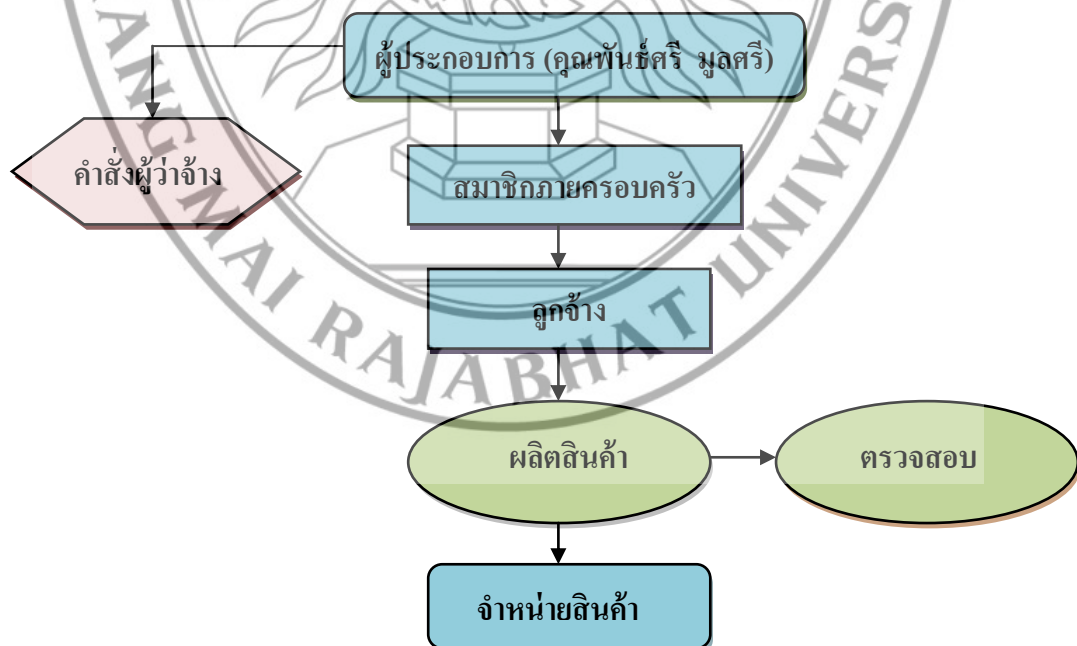
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มพันธศรี

สมาชิกของกลุ่มพันธศรี	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	5
รวม	7

ตารางที่ 5.1 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มพันธศรี

ที่มา : พันธศรี มูลศรี, 2553, มีนาคม 13

โครงสร้างของกลุ่มพันธศรี



แผนภูมิที่ 5.1 โครงสร้างของกลุ่มพันธศรี

จากแผนภูมิที่ 5.1 จะเห็นได้ว่า ในด้านการจัดการบริหารจัดการกลุ่มพันธ์ศรีนั้น เป็นระบบเกื้อกูล ตามโครงสร้างแบบพหุติกรรมศาสตร์ ไม่มีช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการ กับลูกจ้าง เพราะเป็นธุรกิจชุมชนที่ใช้แรงงานจากสมาชิกภายในชุมชนเท่านั้น เป็นความสัมพันธ์ แบบฉันทมิตร ในการทำงานจึงคล้ายกับลักษณะน้ำพึ่งเรือเสือพึ่งป่า

1.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า กลุ่มพันธ์ศรีได้จัดการในด้านเงินลงทุนคือ ใช้ทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการเองทั้งหมด และจะนำเงินที่ได้จากการขายสินค้าบางส่วน มาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและใช้ในกรณีที่ฉุกเฉิน

1.2.3 การจัดการด้านการตลาด

กลุ่มธุรกิจของผู้ประกอบการ มีสมาชิกภายในครอบครัวจำนวน 1 คน และมีลูกจ้างจำนวน 5 คน ในการผลิตสินค้านั้น ผู้ประกอบการได้คำนึงถึงเรื่องการผลิตสินค้า เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค และสินค้าของผู้ประกอบการได้รับการถ่ายทอดมาจาก กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์จากสบู่ เทศบาลตำบลหนองหอย สินค้าของผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้า เป็นของตัวเอง ส่วนเกณฑ์การตั้งชื่อสินค้า พิจารณาจากการตั้งชื่อตามเจ้าของ เพราะลูกค้าจดจำ ได้ง่าย ผู้ประกอบการมีบรรจุกฎสำหรับสินค้า ซึ่งเป็นบรรจุกฎแบบง่าย แต่ขาดรายละเอียด ที่ต้องระบุตามมาตรฐาน ผู้ประกอบการคิดว่าบรรจุกฎที่มีประโยชน์ต่อธุรกิจคือ จะเพิ่มราคาสินค้า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าทั่วไป ที่ซื้อเพื่อเป็นของฝากของที่ระลึก หรือตกแต่งบ้าน ส่วนคำแนะนำผลิตภัณฑ์จะมีลูกค้าให้คำแนะนำในเรื่องของสีต้นผลิตภัณฑ์ และรูปแบบผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการจะพัฒนาสินค้าตามคำแนะนำของลูกค้า ในการทำงานผู้ประกอบการเคยมีการสำรวจ อัตราการบริโภคของผู้บริโภค โดยการสอบถามและออกแบบสอบถามให้ลูกค้าตอบแบบสอบถาม แล้วนำมาประเมิน เพื่อพิจารณาว่าควรเพิ่มหรือลดจำนวนการผลิตสินค้าหรือไม่ ในการกำหนดราคาสินค้า ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดราคาสินค้าเอง โดยพิจารณาจากค่าวัสดุและค่าแรงของลูกจ้าง ส่วนปัจจัยที่พิจารณาในการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากต้นทุนสินค้า กำลังซื้อของลูกค้า และคุณภาพสินค้า โดยผู้ประกอบการได้คิดคำนวณส่งรวมกับราคาสินค้าเรียบร้อยแล้ว

ผู้ประกอบการมีกลยุทธ์ในด้านราคาในการเสนอต่อลูกค้าคือ ถ้าซื้อสินค้าครั้งละ มาก ๆ จะขายให้ในราคาส่ง สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่ายมีอยู่ 2 ช่องทาง คือมีร้านจำหน่าย สินค้าเอง 1 แห่ง และจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย 1 ราย สาเหตุที่กิจการได้จัดจำหน่าย ผ่านสถาบันคนกลาง เพราะสามารถขายและกระจายสินค้าได้ดีกว่าผู้ประกอบการเอง สามารถ แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารได้รวดเร็วในการเคลื่อนไหวของราคาและปริมาณสินค้า ทั้งนี้

ผู้ประกอบการได้มีการแบ่งรายได้ให้กับตัวแทนจำหน่าย โดยการแบ่งกำไรให้ตัวแทนจำหน่าย จากราคาที่กำหนดไว้ ส่วนในการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะใช้วิธีการขนส่งโดยยานพาหนะของผู้ประกอบการหรือยานพาหนะของบริษัทขนส่ง ในด้านการส่งเสริมการตลาด จะมีการใช้สื่อโฆษณา คือ หนังสือพิมพ์ และการส่งเสริมการขายนั้น ผู้ประกอบการได้มีการส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้าโดยการให้ส่วนลดเงินสด ถ้าลูกค้าซื้อสินค้าในจำนวนมาก ๆ ส่วนในเรื่องการจัดทำประชาสัมพันธ์นั้น ผู้ประกอบการได้ทำการประชาสัมพันธ์ โดยให้เป็นแหล่งศึกษาดูงานและฝึกอบรมให้แก่นักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไป ผู้ประกอบการได้ให้ค่าตอบแทนให้ลูกจ้างโดยการจ่ายเป็นค่าคอมมิชชั่นจากยอดขายทั้งหมด และด้านการวางแผนการตลาด ผู้ประกอบการได้มีการวางแผนทางด้านการตลาด ในอนาคตสำหรับธุรกิจของกิจการกำลังดำเนินการในการสร้างศูนย์ OTOP ที่บ้าน

1.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิต โดยการสั่งซื้อมาจากที่อื่น วัตถุดิบที่จัดซื้อคือ ดินไทยและดินญี่ปุ่น ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ผลิตสินค้าตามแบบของผู้ว่าจ้างและคิดค้นแบบเองบ้าง ในระยะเวลาการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการจะทำงานกันวันเสาร์และวันอาทิตย์เท่านั้น มีสถานที่ปฏิบัติงานคือ บ้าน และมีลูกจ้างอีก 5 คนเข้ามาช่วยงาน ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ผู้ประกอบการทำอยู่ในปัจจุบัน คือ 1) ดอกไม้ประดิษฐ์ (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 1 สัปดาห์ ได้จำนวนสินค้า 15 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 250 - 1,200 บาท) 2) ดินญี่ปุ่น (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลาในการผลิต 1 สัปดาห์ ได้จำนวนสินค้า 100 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 35 - 50 บาท) 3) ดอกไม้พานพุ่ม (ดอกบานไม่รู้โรย) (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาในการผลิต 1 สัปดาห์ ได้จำนวน 1 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 3,500 บาทพร้อมตุ๊กตะจก) ในการประกอบอาชีพนี้ของผู้ประกอบการเคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิตและการจัดจำหน่ายจากหน่วยงานเทศบาลตำบลสันกำแพง ส่วนในการทำงานของผู้ประกอบการได้ประสบกับปัญหาเกี่ยวกับต้นทุนในการผลิตสูงคือ ดินไทยและดินญี่ปุ่นมีราคาสูงขึ้นจากเดิม ส่วนกลวิธีในการผลิตดอกเอื้องผิ้นั้น จะใช้วัตถุดิบและอุปกรณ์คือ ดินญี่ปุ่น สี ลวด เครื่องริด และพิมพ์ ซึ่งมีขั้นตอนในการผลิตดังนี้ ผสมดินสีเบอร์ 9 ทำเกสร และกลีบดอก แล้วใช้ลวดเบอร์ 24 สีขาวตัดแบ่ง 4 ส่วนทำเกสร และริดดินเบอร์ 5 ทำกลีบปาก กลิ้งให้พลั่ว และริดดินเบอร์ 4 ทำกลีบดอกกลิ้งไม่ต้องพลั่วมากแล้วจับจีบปลาย ส่วนราคาในการจำหน่ายสินค้านั้นจะจำหน่ายในราคา 690 บาทต่อชิ้น จะผลิตสินค้าได้ 2 ชิ้น ในระยะเวลา 1 อาทิตย์ มีค่าใช้จ่ายที่ลงทุนประมาณ 350 บาทต่อชิ้น ส่วนราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าคือ ดินไทย กิโลกรัมละ 250 บาท สั่งซื้อมาจากกรุงเทพ และดินญี่ปุ่น ราคา 550 บาทต่อกิโลกรัม จะซื้อมาจากเชียงราย อำเภอสะเมิง และ

อำเภอแม่ริม ลักษณะในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้า นั้น ผู้ประกอบการจะซื้อวัตถุดิบคราวละไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินไม่มาก เกณฑ์ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ เลือกวัตถุดิบที่มีมาตรฐานตามความต้องการของผู้ประกอบการ ส่วนวิธีการที่กิจการใช้เก็บรักษาวัตถุดิบคือ บรรจุไว้ในหีบห่อที่ปิดสนิท ป้องกันการแข็งตัวของดินที่จะนำมาทำผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการมีมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ ผลิตไว้ก่อนให้เป็นสินค้าคงคลัง เพื่อสะดวกในการจำหน่ายหรือสะดวกในการที่ลูกค้าสั่งสินค้าและเพื่อความรวดเร็วในการจัดจำหน่ายสินค้า ผู้ประกอบการได้รับการได้รับการรับรองคุณภาพสินค้าคือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) กระทรวงอุตสาหกรรม และสินค้าของผู้ประกอบการมีการจัดเก็บสินค้าโดยมีการเก็บใส่กล่องเก็บไว้ (แต่ยังมีปัญหาเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ที่ถูกต้อง) ส่วนสินค้าที่เก็บไว้ยังไม่ได้ถูกจำหน่าย ในรอบปัจจุบันมีประมาณ 200 ชิ้น คิดเป็นจำนวนเงินประมาณ 15,000 บาท ปัจจุบันผู้ประกอบการได้ผลิตสินค้าตัวใหม่ขึ้นมาคือ ดอกไม้ประดิษฐ์แบบอื่น และในการทำผลิตภัณฑ์ตัวใหม่นี้ได้พัฒนาจากสินค้าเดิม เหตุผลหรือแรงจูงใจในการผลิตสินค้าใหม่ก็คือ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

1.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนกลุ่มเครือข่ายที่ติดต่อส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานทางภาครัฐคือ เทศบาลตำบลสันกำแพง ส่วนกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ ยังไม่มี

2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มผ้าสาหลู่พื้นที่ลาย

2.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มผ้าสาหลู่พื้นที่ลาย

จากการศึกษาดูงานและสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มผ้าสาหลู่พื้นที่ลายนั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของกลุ่มการแปรรูปจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนกลุ่มผ้าสาหลู่พื้นที่ลายประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

2.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของกลุ่มผ้าสาหลู่พื้นที่ลาย

กลุ่มผ้าสาหลู่พื้นที่ลาย ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2545 โดยเริ่มจากการผลิตเสื้อบุรุษและสตรี หลังจากนั้นในปี พ.ศ.2549 ก็เริ่มมีการผลิตกระโปรงและกางเกงของบุรุษและสตรีเช่นเดียวกัน ในปัจจุบันผู้ประกอบการได้ทำการผลิตสินค้าใหม่ ๆ ขึ้นมาคือ พวงกุญแจจากเศษผ้าที่รัดผมทำมาจากเศษผ้า กระเป๋าใส่เหรียญจากเศษผ้า ซึ่งถือได้ว่าเป็นการนำเอาวัสดุที่เหลือใช้มาทำเป็นสิ่งของที่มีค่า และทำให้เกิดมูลค่าในตัวของผลิตภัณฑ์มากขึ้น ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัวอีกทางหนึ่ง

2.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มผ้าสาธูปพื้นที่ลาย

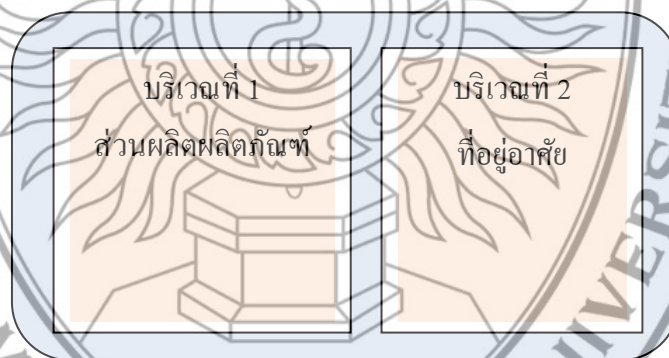
จากการเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชนทำให้สินค้าของกิจการได้รับการยอมรับคุณภาพจากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพสินค้าคือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน จากกระทรวงอุตสาหกรรม ทำให้สินค้าเป็นที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจแก่ผู้บริโภค อีกทั้งยังเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มมากขึ้นด้วย

2.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มผ้าสาธูปพื้นที่ลาย

ผู้ประกอบการกลุ่มผ้าสาธูปพื้นที่ลายคือ คุณศศิณภา ปิ่นทอง อยู่บ้านเลขที่ 127/29 หมู่ที่ 3 ตำบลป่าแดด อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 59 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสถานภาพเป็นสมาชิกในหมู่บ้าน มีสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ อาชีพค้าขาย โดยมีรายได้เฉลี่ย 70,000 บาทต่อเดือน มีฐานะความเป็นอยู่พออยู่พอกิน

2.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนกลุ่มผ้าสาธูปพื้นที่ลาย

สถานที่ประกอบการในการผลิตผ้าสาธูปพื้นที่ลายคือ บ้านของผู้ประกอบการ สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้าน ก็เพราะว่าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ และสะดวกในการทำงาน ดังภาพที่ 5.2



ภาพที่ 5.2 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณศศิณภา

2.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มผ้าสาธูปพื้นที่ลาย

เมื่อกล่าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนกลุ่มผ้าสาธูปพื้นที่ลายนั้น ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์ร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม โดยจะมีสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างเข้ามาช่วยงาน ซึ่งในการบริหารงานให้สำเร็จและเป็นไปตามแนวทางในการนำกลุ่มเข้าสู่ธุรกิจชุมชน ประกอบไปด้วย

2.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

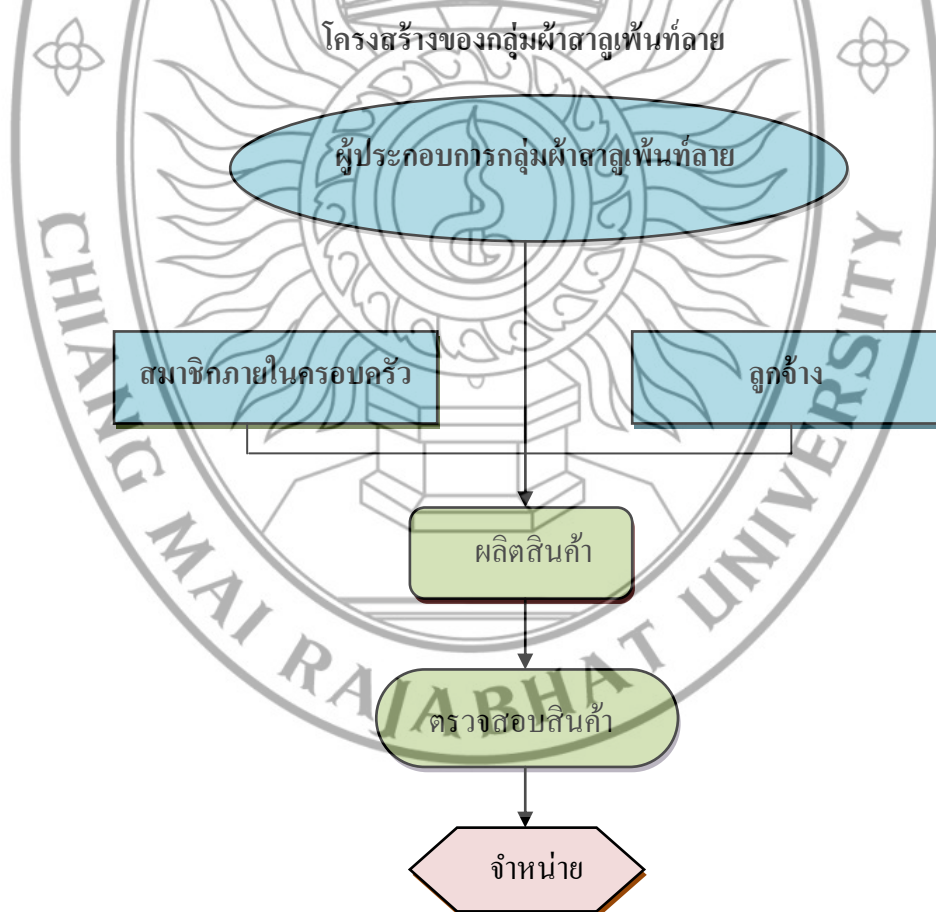
จากการพูดคุยกับคุณศศินภา ทำให้ทราบว่ากลุ่มผ้าสาธิตพื้นที่ลาย ได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่ม ดังนี้

โครงสร้างของกลุ่มผ้าสาธิตพื้นที่ลาย

สมาชิกของกลุ่มผ้าสาธิตพื้นที่ลาย	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	4
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	6
รวม	11

ตารางที่ 5.2 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มผ้าสาธิตพื้นที่ลาย

ที่มา : ศศินภา ปิ่นทอง, 2553 มีนาคม 13



แผนภูมิที่ 5.2 โครงสร้างกลุ่มผ้าสาธิตพื้นที่ลาย

จากแผนภูมิที่ 5.2 จะเห็นได้ว่า ในด้านการบริหารจัดการกลุ่มผ้าสาธิตพื้นที่ลายของผู้ประกอบการเป็นการผลิตผลิตภัณฑ์ในชุมชนขนาดเล็ก ในการปฏิบัติงานทุกอย่างผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนด เมื่อมีคำสั่งว่าจ้างให้ทำสินค้า ก็จะแบ่งงานให้กับสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างในสัดส่วนที่เท่ากัน เมื่องานเสร็จจะมีการจ่ายค่าตอบแทนให้

2.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ เลย แต่จะใช้เงินทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการเองทั้งหมด และจะนำเงินที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าบางส่วนมาใช้ในการลงทุนซื้อวัตถุดิบเป็นบางครั้ง

2.2.3 การจัดการด้านการตลาด

กลุ่มธุรกิจของผู้ประกอบการมีสมาชิก จำนวน 10 คน แบ่งเป็นสมาชิกภายในครอบครัวจำนวน 4 คนและลูกจ้างจำนวน 6 คน ในการผลิตสินค้านั้นผู้ประกอบการ จะคำนึงถึงเรื่องการผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค และจะผลิตสินค้าตามคำแนะนำของลูกค้า ผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตัวเอง และตราสินค้านั้นทำให้ลูกค้ามั่นใจในผลิตภัณฑ์และสามารถบอกต่อกันในกลุ่มลูกค้าทั่ว ๆ ไป ในการตั้งชื่อตราสินค้านั้น จะตั้งชื่อตามเจ้าของกิจการ และผู้ประกอบการมีการตรวจสอบสินค้าก่อนการจำหน่าย โดยตรวจสอบขั้นตอนสุดท้ายของการผลิตคือ คุรยละเอียดของการเย็บ การติดกระดุมให้เรียบร้อย และปัจจุบันผู้ประกอบการมีบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าของผู้ประกอบการด้วย แต่จะมีเฉพาะเวลาออกบูทแสดงสินค้าเท่านั้น และผู้ประกอบการคิดว่าบรรจุภัณฑ์มีประโยชน์ต่อธุรกิจของกิจการคือ ลูกค้าสามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่น ๆ ได้ ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าทั่วไป ซื้อเพื่อสวมใส่ เป็นของฝาก และลูกค้าได้ให้คำแนะนำในตัวสินค้าในเรื่องของรูปแบบ และหากจะมีการพัฒนาสินค้า ก็จะพัฒนาสินค้าตามคำแนะนำของลูกค้า ส่วนในการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า และกำลังซื้อของลูกค้า โดยผู้ประกอบการได้คิดค่าขนส่งรวมกับต้นทุนแล้ว กลยุทธ์ในด้านราคาในการเสนอต่อลูกค้าคือ ลดไม่เกิน 20 บาทต่อ 1 ตัว สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่าย มีร้านจำหน่ายสินค้าเองจำนวน 2 แห่ง ปัจจุบันผู้ประกอบการได้จัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายจำนวน 2 คน ซึ่งสาเหตุที่ผู้ประกอบการจัดจำหน่ายผ่านสถานคนกลางเพราะมีการขาย และกระจายสินค้าได้ดีกว่าผู้ประกอบการเอง และได้มีการแบ่งรายได้ให้กับตัวแทนจำหน่ายในราคาส่งแล้วให้บวกกำไรเอง ในการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการจะใช้ยานพาหนะของผู้ใช้คนกลางและยานพาหนะของบริษัทขนส่ง ส่วนการส่งเสริมการขายจะขายให้กับลูกค้าคือ ถ้าซื้อ 1 ตัวราคาใน 150 บาท แต่ถ้าซื้อ 2 ตัวจะลดราคาเหลือ 250 บาท และในการขายนั้นมีการขายโดยใช้พนักงานขายจำนวน 1 คน และมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับ

พนักงานโดยมอบหมายให้ดูแลกิจการเอง ส่วนทางด้านการวางแผนการตลาดในอนาคตจะขยายสาขาเพิ่มไปยังศูนย์การค้าอื่น ๆ ภายในจังหวัดเชียงใหม่

2.2.4 การจัดการด้านการผลิต

สินค้าของผู้ประกอบการที่ผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ เสื้อบุรุษและสตรี กระโปรง และกางเกงเพ้นท์และปักลาย ซึ่งทำมาจากผ้าฝ้ายสีธรรมชาติและสีย้อม ซึ่งในที่นี่ทางผู้วิจัยขอเสนอ กลวิธีในการผลิตสินค้าคือ การผลิตเสื้อบุรุษและสตรี วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ผ้าฝ้ายสีธรรมชาติ และสีย้อม ผ้าลินิน ผ้าป่าน ผ้าสาธู มีขั้นตอนในการทำคือ นำมาตัดตามแบบที่วางไว้ จากนั้นจะส่งให้ฝ่ายเย็บ หลังจากเย็บเสร็จ จะส่งงานต่อไปยังฝ่ายเพ้นท์ เพื่อเพ้นท์ตามแบบลายที่ออกแบบไว้ เมื่อทำทุกอย่างเสร็จแล้ว ก็จะนำสินค้าเหล่านั้นมารีดพร้อมนำออกจำหน่าย ส่วนกลวิธีในการผลิตสินค้าคือ ผลิตกันที่กระโปรงเพ้นท์และปักลาย วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ฝ้าย ผ้าสาธู ขั้นตอนการผลิตคือ นำมาตัดตามแบบที่วางไว้แล้วเย็บให้เข้ารูปกัน แล้วส่งให้ฝ่ายเพ้นท์ลาย ทำการเพ้นท์ลายหรือปักลาย เสร็จแล้วรีดให้เรียบร้อยพร้อมนำออกจำหน่าย ในการจำหน่ายเสื้อบุรุษนั้น จะจำหน่ายในราคา 199 - 250 บาทต่อชิ้น ซึ่งมีต้นทุนในการผลิต 90 บาท เสื้อสตรีจำหน่ายในราคาต่างกัน คือ 159 - 220 บาทต่อชิ้น โดยมีต้นทุนในการผลิต 80 บาท กางเกงกับกระโปรงนั้นจะต่างกัน โดยราคาของกระโปรงจำหน่าย ในราคา 99 - 150 บาทต่อชิ้น มีต้นทุนในการผลิตประมาณ 64 บาท ส่วนในการผลิตกางเกงขาสั้น ขาวาวเพ้นท์ลายและปักลายนั้น จะจำหน่ายในราคา 159 - 199 บาทต่อชิ้น มีต้นทุนในการผลิต 90 บาท ผู้ประกอบการจะมีหลักเกณฑ์ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ จะดูเนื้อผ้า และลักษณะภูมิอากาศ ตามสมัยนิยมของลูกค้าวิธีการที่ใช้ในการเก็บรักษาวัตถุดิบของผู้ประกอบคือ ผ้าที่ซื้อมามีลักษณะเป็นม้วน และจะเก็บโดยการตั้งไว้และเก็บให้พ้นจากความชื้น ผู้ประกอบการมีมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ ก่อนจำหน่ายจะต้องตรวจเช็คงานให้เรียบร้อยอีกครั้งหนึ่ง สำหรับผ้าสีจะมีการทดสอบการตกของสีผ้าก่อน และสินค้าของผู้ประกอบการได้รับการยอมรับคุณภาพจากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพสินค้าคือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน จากกระทรวงอุตสาหกรรม และในส่วนของการจัดเก็บสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วคือ จะรีดแล้วพับเก็บไว้ในตู้พร้อมที่จะจัดจำหน่าย ในปัจจุบันผู้ประกอบการได้ทำการผลิตสินค้าใหม่ ๆ ขึ้นมาคือ พวงกุญแจจากเศษผ้า ที่รีดผมหามาจากเศษผ้า กระเป๋าสีใส่เหรียญจากเศษผ้า ซึ่งผลิตภัณฑ์ใหม่นี้ เป็นผลิตภัณฑ์แบบพัฒนามาจากสินค้าเดิมคือ เสื้อแบบพื้นเมือง เสื้อตามแบบสมัยนิยมตามแฟชั่น เหตุผลหรือแรงจูงใจในการผลิตคือ เป็นที่ต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าวัยรุ่น กลุ่มนักศึกษาจากสถาบันต่าง ๆ เป็นต้น

2.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนก็จะมีทางภาครัฐที่เข้ามาช่วยให้การสนับสนุนสินค้าของผู้ประกอบการ ส่วนกลุ่มธุรกิจอื่นยังไม่มี

3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

3.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรงนั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการ การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

3.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

กลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง ได้ก่อตั้งขึ้นโดยการรวมกลุ่มของสมาชิกในหมู่บ้านที่ว่างงาน ต้องการหารายได้เสริมหรือทำเป็นอาชีพเสริมเพื่อหาเลี้ยงครอบครัว

3.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

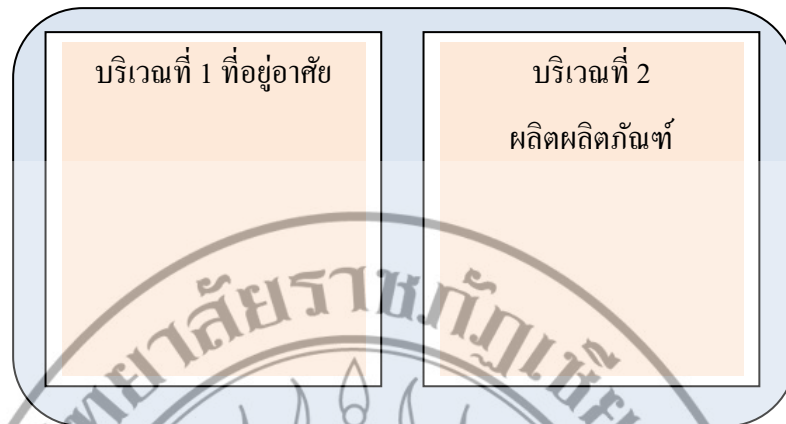
การเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง ได้รับการสนับสนุนในด้านการผลิตและการจำหน่ายจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ และกระทรวงสาธารณสุข ทั้งนี้ทางกลุ่มมีการเปิดอบรมให้แก่ผู้ที่สนใจในอาชีพนี้อีกด้วย

3.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

ผู้ประกอบการกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรงคือ คุณอุษา วิกิตกุล อายุ 84 ปี อยู่บ้านเลขที่ 251/1 หมู่ที่ 3 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสถานภาพเป็นสมาชิกในหมู่บ้าน และมีฐานะครอบครัวพออยู่พอกิน

3.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

สถานที่ประกอบการในการผลิตอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง คือบ้านของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้าน ก็เพราะว่าสามารถใช้พื้นที่ภายในบ้านได้อย่างเต็มที่ ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ ผู้วิจัยสามารถแจกแจงแผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตดังภาพที่ 5.3



ภาพที่ 5.3 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของชุมชน

3.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

ในการจัดการในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง มีวิธีการบริหารงานให้เป็นไปตามแนวทางในการนำกลุ่มเข้าสู่ธุรกิจชุมชน ซึ่งการบริหารดังกล่าวประกอบไปด้วย

3.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ในการสร้างความสำเร็จให้กับกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรงนั้น ต้องมีการจัดโครงสร้างของกลุ่มที่ดี สำหรับกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง ได้วางโครงสร้างของกลุ่ม ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

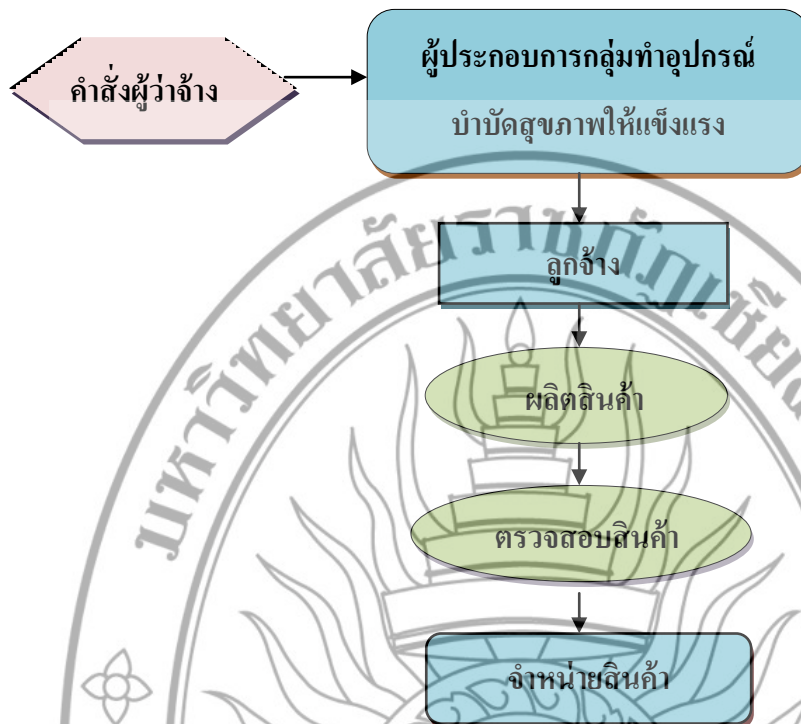
สมาชิกของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัว	-
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	4
รวม	5

ตารางที่ 5.3 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

ที่มา : ชุมชน วิถีชีวิต, 2553, มีนาคม 15

แม้ผู้ประกอบการจะผลิตและดำเนินการขายแต่เพียงผู้เดียว เนื่องจากมีลูกจ้างมาเป็นส่วนหนึ่ง ในการดำเนินการช่วยในด้านการตลาดในบางส่วน จึงสามารถอธิบายเป็น โครงสร้างของกลุ่ม ดังแผนภูมิที่ 5.3 ดังนี้

โครงสร้างของกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง



แผนภูมิที่ 5.3 โครงสร้างกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรง

จากแผนภูมิที่ 5.3 จะเห็นได้ว่าในด้านการจัดการบริหารจัดการกลุ่มทำอุปกรณ์บำบัดสุขภาพให้แข็งแรงนั้น เป็นธุรกิจชุมชนที่ใช้แรงงานจากสมาชิกภายในชุมชนเท่านั้น ซึ่งมีความสัมพันธ์แบบฉันท์มิตร ทำให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น

3.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า ทางกลุ่มเองไม่ได้ลงทุนเอง แต่จะได้รับวัตถุดิบมาจากผู้ว่าจ้าง

3.2.3 การจัดการด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่าทางกลุ่มไม่มีการจัดการทางการตลาด เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเดินทางมาซื้อยังแหล่งผลิตอยู่เสมอ

3.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการนั้น ได้รับวัตถุดิบจากผู้ว่าจ้าง ส่วนในเรื่องของการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการจะคิดค้นแบบเองทั้งหมด ไม่มีการกำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติงาน สถานที่ปฏิบัติงานคือ ที่บ้านผู้ประกอบการเอง ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ในปัจจุบันนี้คือ หมอนใหญ่ หมอนรอง ลูกจี่เส้น ที่ยกน้ำหนัก (ในการผลิต 1 ครั้งจะใช้เวลา 3 วัน ได้จำนวนสินค้า 1 ชุด จำหน่ายในราคาชุดละ 3,000 บาท) ในเรื่องของ

การจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการไม่มีร้านจำหน่าย แต่จะมีลูกค้ามาซื้อถึงสถานที่ผลิต และการประกอบอาชีพนี้ ผู้ประกอบการเคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิตและการจำหน่าย จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ และกระทรวงสาธารณสุข ในการทำงานของผู้ประกอบการได้ประสบกับปัญหาทางด้านเศรษฐกิจที่ราคาวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น

3.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนนั้น ทางกลุ่มจะมีการจัดอบรมให้ผู้ที่สนใจในการประกอบอาชีพนี้ และทางกลุ่มได้รับการสนับสนุนในด้านการผลิตและการจำหน่าย จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ และกระทรวงสาธารณสุข

4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณประกอบ อินยศ

4.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณประกอบ อินยศ

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณประกอบนั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน ดังนี้

4.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของคุณประกอบ อินยศ

หัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของคุณประกอบ ได้เกิดขึ้นจากการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ แรงบันดาลใจในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการนั้น เกิดจากการที่ผู้ประกอบการเองได้ไปเดินเที่ยวที่ถนนคนเดิน แล้วได้ไปเห็นสินค้าทำมือที่จำหน่ายอย่างง่าย ๆ สามารถขายได้ จึงทำให้เกิดไอเดียในการทำสินค้าขึ้นมา และต้องการทำเป็นอาชีพเสริมให้กับครอบครัวด้วย

4.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน

การเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชน ยังไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร เพราะเป็นเพียงแค่ธุรกิจเล็ก ๆ ที่ผู้ประกอบการได้ดำเนินงานเองทุกอย่าง และไม่มีสมาชิกกลุ่ม จึงไม่ได้ขยายไปสู่ธุรกิจชุมชน อีกทั้งไม่มีเวลาในการทำธุรกิจชุมชน เนื่องจากมีงานประจำอยู่แล้ว

4.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณประกอบ อินยศ อายุ 35 ปี อยู่บ้านเลขที่ 233 ถนนท่าสะอาด ตำบลวัดเกต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ รายได้หลักของ

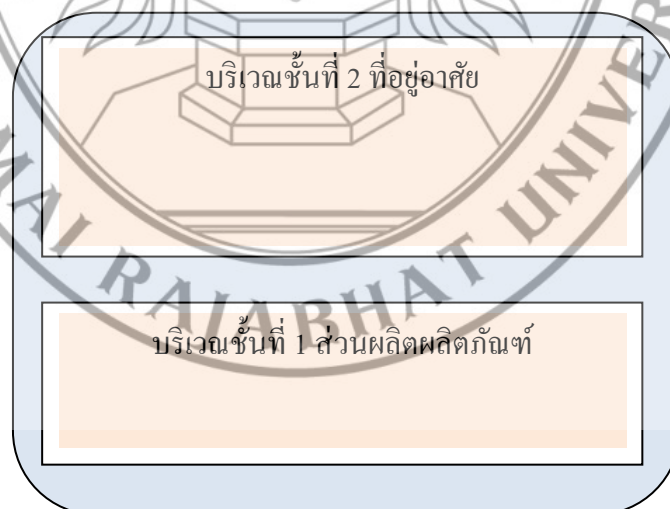
ครอบครัวคือ พนักงานทั่วไป สถานรับเลี้ยงคนชรา จังหวัดเชียงใหม่ มีรายได้เฉลี่ย 8,000 บาท ต่อเดือน



ภาพที่ 5.4 คุณประกอบ อินยศ

4.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

สถานที่ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ บ้าน ซึ่งใช้พื้นที่ในการผลิตไม่มาก สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้าน ก็เพราะว่าสามารถใช้พื้นที่ภายในบ้านได้อย่างเต็มที่ ไม่ต้องเสียค่าเช่า และสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ดังภาพที่ 5.5



ภาพที่ 5.5 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณประกอบ

4.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่ม

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานศิลปะประดิษฐ์ของคุณประกอบ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์เพียงผู้เดียว และเป็นเพียงธุรกิจขนาดเล็กเท่านั้น ผู้ประกอบการได้มีการจัดการธุรกิจชุมชน ดังนี้

4.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ผู้ประกอบการ ได้มีการจัดการบริหารทางธุรกิจที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน และได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่ม ดังนี้

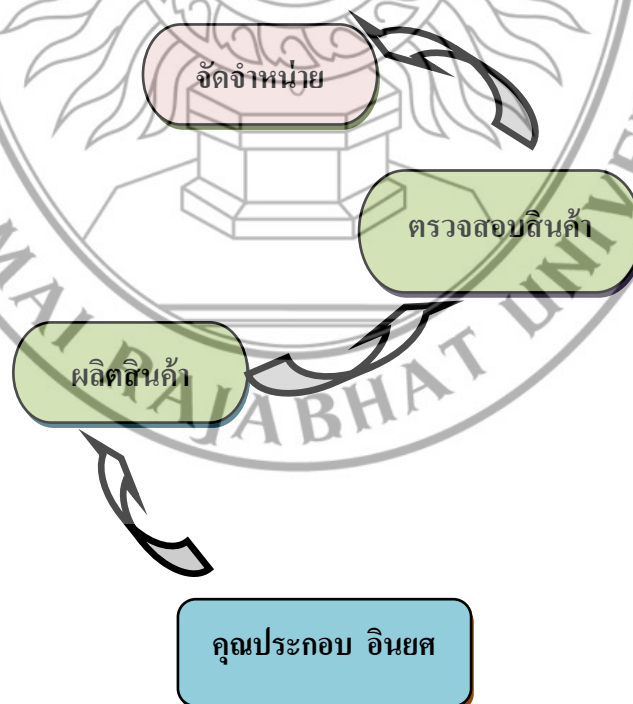
จำนวนสมาชิกของกลุ่มคุณประกอบ อินยศ

สมาชิกของกลุ่มคุณประกอบ	จำนวน(คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	-
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	-
รวม	1

ตารางที่ 5.4 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณประกอบ

ที่มา : ประกอบ อินยศ, 2553, มีนาคม 15

โครงสร้างองค์กรของกลุ่มคุณประกอบ อินยศ



แผนภูมิที่ 5.4 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มคุณประกอบ อินยศ

จากแผนภูมิที่ 5.4 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของกลุ่มคุณประกอบนั้น เป็นโครงสร้างที่ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว โดยผู้ประกอบการจะทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ผลิต และจัดจำหน่ายเองทั้งหมด

4.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้านั้น คุณประกอบแทบไม่ต้องลงทุนอะไรเลย ซึ่งผู้ประกอบการจะเก็บสิ่งของเหลือใช้หรือไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ จำพวกเศษไม้ ฝาขวดน้ำดื่ม เปลือกหอย ฯลฯ จากบ้านและร้านอาหาร มาผลิตเป็นสินค้าประดับตกแต่งต่าง ๆ เช่น ตะเกียง เปลือกหอย รถมอเตอร์ไซค์จากฝาขวดน้ำ

4.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ในการผลิตสินค้าแต่ละชิ้นนั้น ผู้ประกอบการได้คำนึงถึงเรื่องการผลิตสินค้า เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยคิดราคาสินค้าจากต้นทุนและความง่ายของสินค้า ส่วนปัญหาด้านการตลาดที่ผู้ประกอบการพบบ่อยที่สุดคือ ไม่สามารถผลิตสินค้าได้ ตามระยะเวลา ถูกค่าต้องการ และการออกแบบสินค้าหรือรูปแบบไม่ได้รับความนิยมเท่าที่ควร

4.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ผู้ประกอบการจะใช้เวลาว่างหลังเลิกงาน โดยการเก็บสิ่งของเหลือใช้หรือไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ จำพวกเศษไม้ ฝาขวดน้ำดื่ม เปลือกหอย ฯลฯ จากบ้านและร้านอาหาร มาผลิตเป็นสินค้าประดับตกแต่ง เช่น ตะเกียงเปลือกหอย รถมอเตอร์ไซค์จากฝาขวดน้ำ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะเป็นผู้คิดค้นเองทั้งหมด สินค้าที่ผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ

- 1) ตะเกียงเปลือกหอย (ในการผลิตสินค้า 1 ชิ้น ใช้เวลาทั้งหมด 30 นาที ซึ่งจำหน่ายในราคา 50 บาท)
- 2) รถมอเตอร์ไซค์จากฝาขวดน้ำ (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาทั้งหมด 15 นาที ซึ่งจำหน่ายในราคา 10 บาท) กลวิธีการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ สินค้าทุกชิ้นจะต้องเป็นงานฝีมือที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์และไม่ซ้ำใคร โดยใช้เวลาว่างสังเกตสิ่งต่าง ๆ รอบตัว แล้วทำการประยุกต์สิ่งเหลือใช้ที่ค้นหาได้มาผลิตเป็นสินค้า ซึ่งในที่นี้ทางคณะผู้วิจัยขอเสนอกลวิธีในการทำ 1) ตะเกียงเปลือกหอย วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ เปลือกหอยชนิดต่าง ๆ และไม้ มีขั้นตอนในการผลิตสินค้าก็นำเปลือกหอยชนิดต่าง ๆ มาล้างทำความสะอาดแล้วผึ่งลมให้แห้ง จากนั้นทำการตกแต่งให้สวยงาม นำไม้มาตกแต่งเพื่อใช้เป็นฐานรองเปลือกหอย จากนั้นนำเปลือกหอยมาติดกับไม้แล้วตกแต่งให้สวยงาม 2) รถมอเตอร์ไซค์จากฝาขวดน้ำ วัตถุดิบที่ใช้คือ ฝาขวดน้ำ และกาว มีขั้นตอนในการผลิตสินค้าคือ นำฝาขวดน้ำที่ได้มาทำความสะอาดแล้วผึ่งลมให้แห้ง จากนั้นนำฝาขวดน้ำมาตัดให้เป็นรูปต่าง ๆ ตามที่ต้องการ ถ้าส่วนไหนต้องประกบกันก็ใช้กาวในการติด หลังจากนั้นตกแต่งให้สวยงาม



ภาพที่ 5.6 ผลิตภัณฑ์ของคุณประกอบ

4.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่จะเป็นเครือข่ายจากภาครัฐ ที่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการนำสินค้าไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เช่น ถนนคนเดิน

5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณภูมิดี เลิศวานิกภาพร

5.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณภูมิดี เลิศวานิกภาพร

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณภูมิดีนั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน ดังนี้

5.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของคุณภูมิดี

หัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของคุณภูมิดี ได้เริ่มขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2549 โดยเริ่มจากการทำตุ๊กตาแค้มป์กิ้งแล้วนำมาวางขายที่ถนนคนเดิน และมีลูกค้าให้ความสนใจ จึงทำให้ผู้ประกอบการเกิดแรงบันดาลใจและได้ยึดอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักมาจนถึงปัจจุบัน

5.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน

การเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ในขณะนี้ยังไม่มี การเข้าร่วมกับกลุ่มธุรกิจชุมชน เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งมีผู้ประกอบการเพียงคนเดียวในการบริหารงาน จึงยังไม่มี การขยายไปสู่ธุรกิจชุมชน

5.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณกุนมาลี วานิกภาพ อยู่บ้านเลขที่ 465 หมู่ 4 ถนนสันทรายหลวง ตำบลสันทรายหลวง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 30 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้เฉลี่ย 15,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.7 คุณกุนมาลี วานิกภาพ

5.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของคุณกุนมาลี เลิศวานิกภาพ

สถานที่ประกอบการในการผลิตตุ๊กตาผ้าคือ บ้านของผู้ประกอบการเอง ผู้ประกอบการใช้บ้านของตนเองเป็นแหล่งผลิตสินค้าเนื่องจาก เป็นพื้นที่ของตนเองทำให้ไม่ต้องเสียค่าเช่า ใกล้แหล่งวัตถุดิบ และสะดวกในการขนส่ง ดังภาพที่ 5.8



ภาพที่ 5.8 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณกุนมาลี

5.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่ม

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานศิลปะประดิษฐ์ของคุณกุนมาลี ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์เพียงผู้เดียว และในการสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจนั้น จะต้องมีการจัดการธุรกิจที่ดี ดังนี้

5.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

คุณกฤตมีมีโครงสร้างองค์กรที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน เนื่องจากไม่มีสมาชิกภายในครอบครัว หรือสมาชิกในชุมชน มาช่วยในการประสานงานหรือรับมอบหมายงาน

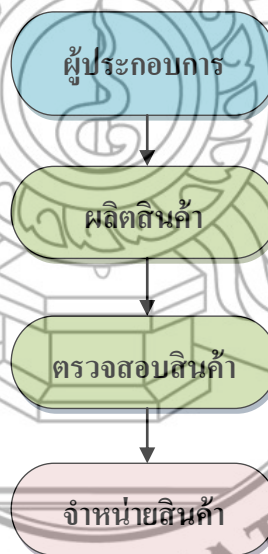
จำนวนสมาชิกของกลุ่มคุณกฤตมี เลิศวานิกภาพร

สมาชิกของกลุ่มคุณกฤตมี	จำนวน(คน)	
ผู้ประกอบการ	1	
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	-	
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	-	
รวม	1	

ตารางที่ 5.5 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณกฤตมี เลิศวานิกภาพร

ที่มา : กฤตมี เลิศวานิกภาพร, 2553, มีนาคม 16

โครงสร้างของกลุ่มคุณกฤตมี เลิศวานิกภาพร



แผนภูมิที่ 5.5 โครงสร้างองค์กรของคุณกฤตมี เลิศวานิกภาพร

จากแผนภูมิที่ 5.5 จะเห็นว่า การจัดการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการนั้น ผู้ประกอบการจะบริหารงานเพียงคนเดียว เพราะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก การจัดการธุรกิจจึงไม่ซับซ้อน และสามารถทำเพียงคนเดียวได้ ซึ่งผู้ประกอบการจะทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเองทั้งหมด

5.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า ผู้ประกอบการได้มีการจัดการในด้านเงินลงทุน โดยการใช้ทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการเองทั้งหมด และจะเก็บเงินที่ได้มาจากการขายสินค้าไว้ส่วนหนึ่งเพื่อใช้ในกรณีที่ฉุกเฉิน

5.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการตลาด เพราะต้องใช้เงินลงทุนมาก ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการ จะผลิตสินค้าให้ได้ยอดมากที่สุด ผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้า เป็นของตนเอง แต่มีบรรจุภัณฑ์แบบง่าย ๆ ให้แก่ลูกค้า และลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลทั่วไป หรือชาวต่างชาติ โดยซื้อเพื่อไปใช้หรือเป็นของฝากของที่ระลึก ที่ผ่านมามีลูกค้าเคยให้คำแนะนำ ในตัวสินค้าแก่ผู้ประกอบการ ซึ่งผู้ประกอบการก็ได้ปฏิบัติตามคำแนะนำนั้น สินค้าที่ผู้ประกอบการจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยคำนวณจากราคาต้นทุน ความยากง่าย ของสินค้า และความต้องการของลูกค้า ซึ่งในราคาข้างต้นยังไม่ได้คิดรวมกับค่าขนส่ง ด้านกลยุทธ์ ด้านราคาในการเสนอต่อลูกค้าคือ เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าในจำนวนมาก ๆ ก็จะมีการแถมสินค้า ปัจจุบัน สินค้าชนิดเดียวกันที่ผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายนั้น ได้มีการแข่งขันทางการตลาดสูง แต่สินค้าของผู้ประกอบการมีจุดเด่นคือ ความหลากหลายของสินค้า ซึ่งเป็นความคิดสร้างสรรค์ของตัวผู้ประกอบการเอง ทำให้สามารถแข่งขันกันทางการตลาดได้ ทางด้านการประชาสัมพันธ์นั้น ผู้ประกอบการจะนำสินค้าไปจัดแสดงและจัดจำหน่ายที่ถนนคนเดินวันอาทิตย์เท่านั้น

5.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะซื้อวัตถุดิบต่าง ๆ มาจากตลาดวโรรส วัตถุดิบที่ซื้อคือ ผ้า กระดุมและไหมพรม ซึ่งในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ออกแบบสินค้าทั้งหมดด้วยตนเอง ในการทำงานผู้ประกอบการจะทำงานตลอดทั้งวันที่บ้านเพียงคนเดียว สินค้าที่ผู้ประกอบการผลิตในปัจจุบันคือ ตุ๊กตาผ้า (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาในการผลิต 1 วัน ได้จำนวนสินค้า 65 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคาชิ้นละ 10 บาท) แหล่งจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ ถนนคนเดินวันอาทิตย์ ที่ผ่านมามีผู้ประกอบการไม่เคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานใด ๆ เลย ซึ่งปัญหาที่ผู้ประกอบการพบมากจะเป็นเรื่องของการออกแบบสินค้า ต้นทุนในการผลิตสูง วัตถุดิบขาดตลาด และไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง

กลวิธีการผลิตสินค้าของคุณภูมิคือ ตุ๊กตาผ้า วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ผ้า กระดุมและไหมพรม ขั้นตอนในการผลิตคือ นำผ้าที่ได้มาตัดตามแบบที่วางไว้ จากนั้นก็ยัดนุ่น เข้าไปแล้วเย็บปิดเพื่อป้องกันนุ่นหลุดออกมา ตัดกระดุมและตกแต่งให้มีรูปร่างสวยงาม เมื่อเสร็จเรียบร้อยแล้วก็นำมาบรรจุเพื่อจำหน่าย สำหรับมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ ผลิตให้ได้

จำนวนมาก ๆ และมีรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อจำหน่ายในคราวเดียวกัน ปัจจุบันคุณกมุณี มีการออกแบบและผลิตสินค้าชนิดใหม่ คือ ตุ๊กตาไหมพรม ซึ่งพัฒนามาจากตุ๊กตารูปแบบเดิม เหตุจูงใจในการผลิตสินค้าชนิดใหม่นี้คือ เพื่อเพิ่มรายได้จากการผลิตสินค้าแบบเดิม



ภาพที่ 5.9 ผลิตภัณฑ์ของคุณกมุณี เลิศวานิกภาพร

5.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนยังไม่มีการสร้างเครือข่ายชุมชน เพราะเป็นเพียงธุรกิจขนาดเล็กและยังไม่มี การติดต่อกับชุมชนภายนอก

6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณประกายแก้ว ปาณะวงศ์

6.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณประกายแก้ว ปาณะวงศ์

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณประกายแก้วนั้น ทางผู้วิจัย จะกล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน ดังนี้

6.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของคุณประกายแก้ว

หัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของคุณประกายแก้ว ได้เกิดขึ้นจากการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ โดยครอบครัวของผู้ประกอบการมีอาชีพค้าขาย จึงทำให้มีเวลาว่าง ต่อมาเมื่อเห็นแนวทางในการพัฒนาอาชีพ จึงเริ่มศึกษาในตัวสินค้าจากแหล่งอื่นแล้วนำมาดัดแปลง ประยุกต์ใช้ให้เข้ากับยุคสมัย และได้ยึดอาชีพนี้มาตลอดเป็นระยะเวลากว่า 15 ปี

6.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน

การเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการคือ จะนำสินค้าไปแสดงในสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าทำมือ และถนนคนเดินวันอาทิตย์ ที่ผ่านมาผู้ประกอบการไม่เคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของทางภาครัฐหรือเอกชนเลย

6.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณประกายแก้ว ปาณวงค์ อายุ 34 ปี อยู่บ้านเลขที่ 96/1 หมู่ 6 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ระดับการศึกษาชั้นสูงสุดมัธยมศึกษาตอนต้น รายได้หลักของครอบครัวคือ ประกอบอาชีพค้าขาย รายได้เฉลี่ย 25,000 บาทต่อเดือน

6.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจ

สถานที่ประกอบการในการผลิตสินค้าคือ บ้านของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการที่บ้าน เนื่องจากลดภาระค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่ สามารถใช้พื้นที่ภายในบ้านได้อย่างเต็มที่ สะดวกในการจัดสรรวัตถุดิบในการผลิตสินค้า สะดวกต่อการจัดเก็บสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว สะดวกในการขนส่งสินค้า ตลอดจนสถานที่ผลิตอยู่ในแหล่งชุมชนทำให้ผู้ประกอบการสามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้อย่างสะดวกและรวดเร็วซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.10



ภาพที่ 5.10 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณประกายแก้ว

6.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่ม

ในการจัดการบริหารธุรกิจมีวิธีการบริหารงานเป็นไปตามที่ผู้ประกอบการได้กำหนดแนวทางไว้ เพราะผู้ประกอบการทำหน้าที่ทั้งการบริหารและการจัดการธุรกิจ ซึ่งการจัดการบริหารธุรกิจดังกล่าวประกอบไปด้วย

6.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ในการจัดโครงสร้างกลุ่มของผู้ประกอบการสามารถทำได้ง่าย เพราะผู้ประกอบการบริหารงานเพียงคนเดียว จึงทำให้ผู้วิจัยสามารถจัดโครงสร้างได้ดังนี้

จำนวนสมาชิกกลุ่มของคุณประกายแก้ว ปาณะวงศ์

สมาชิกของคุณประกายแก้ว	จำนวน(คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	-
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	-
รวม	1

ตารางที่ 5.6 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณประกายแก้ว ปาณะวงศ์
ที่มา : ประกายแก้ว ปาณะวงศ์, 2553 มีนาคม 15

โครงสร้างองค์กรของกลุ่มคุณประกายแก้ว ปาณะวงศ์



แผนภูมิที่ 5.6 โครงสร้างองค์กรของคุณประกายแก้ว ปาณะวงศ์

จากแผนภูมิที่ 5.6 จะเห็นได้ว่าการจัดการบริหารจัดการกลุ่มไม่ซับซ้อน เพราะผู้ประกอบการทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเองทั้งหมด

6.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า ผู้ประกอบการได้จัดการในด้านการลงทุนเอง โดยใช้ทุนส่วนตัวในการลงทุนซื้อวัตถุดิบ เช่น ผ้าม่านหยาบ สีสะท้อนแสง กากเพชร กาว ไม้และน้ำมัน เป็นต้น ตลอดจนไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ เลย

6.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการจะคำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภค สินค้าที่ผลิตในปัจจุบันได้รับการสืบทอดมาจากผู้อื่น ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ยังเป็นแบบเรียบง่าย ขาดรายละเอียดตามมาตรฐาน ลูกค้านส่วนใหญ่จะเป็นคนไทย ซื้อเพื่อไปใช้ประดับตกแต่ง ในการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการกำหนดราคาเอง ซึ่งจะคำนวณจากต้นทุนในการผลิตสินค้า และการแข่งขันกันในตลาด ที่ผ่านมามีลูกค้าให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าในเรื่องการออกแบบ ซึ่งผู้ประกอบการก็ได้ปฏิบัติตาม เมื่อทำการผลิตและบรรจุภัณฑ์สินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้วผู้ประกอบการจะตรวจสอบความเรียบร้อยและความสวยงาม จากนั้นก็จะนำสินค้าไปแสดงในงานสินค้าต่าง ๆ และ ถนนคนเดินวันเสาร์-อาทิตย์

6.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ จะเน้นความพิถีพิถันและความสวยงามเป็นพิเศษ เนื่องจากลูกค้าที่ซื้อสินค้าต้องการนำมาประดับตกแต่งบ้าน อาคาร วัตถุดิบในการผลิตนั้น ผู้ประกอบการได้จัดซื้อมาจากโรงงานค้าทั่วไป วัตถุดิบที่จัดซื้อได้แก่ ผ้าม่านหยาบ ไม้และสีน้ำมัน ในการปฏิบัติงานนั้น ผู้ประกอบการจะใช้เวลาในการปฏิบัติงานตั้งแต่เวลา 8.00 – 17.00 น. (และเพียงคนเดียวผลิตสินค้าที่บ้าน ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตปัจจุบัน คือ มู่ลี่กำมะหยี่ (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 30 นาที ได้สินค้า 1 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 70 บาท) และภาพเขียนกำมะหยี่ (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 40 นาที ได้สินค้า 1 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 100 บาท) กลวิธีในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ 1) มู่ลี่กำมะหยี่ วัตถุดิบที่ใช้คือ ผ้าม่านหยาบ สีสะท้อนแสง กากเพชร กาว ไม้ น้ำมัน และมีขั้นตอนในการผลิตคือนำผ้าม่านหยาบมาตัดตามแบบที่ต้องการ จากนั้นนำไม้ที่ใช้สำหรับแขวนม่านพันกับผ้าม่านหยาบ แล้วตกแต่งให้สวยงาม 2) ภาพเขียนกำมะหยี่ วัตถุดิบที่ใช้คือ ผ้าม่านหยาบ สีสะท้อนแสง กากเพชร กาว ไม้ น้ำมัน และมีขั้นตอนในการผลิตคือนำผ้าม่านหยาบมาอิงกับเฟรมที่ใช้วาดภาพ จากนั้น วาดรูปตามแบบที่ต้องการ จากนั้นตกแต่งให้สวยงามโดยใช้กากเพชร สีสะท้อนแสง แล้วหิ้งให้แห้ง แหล่งจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการ คือ มีผู้มารับซื้อถึงที่ จากที่ผ่านมาผู้ประกอบการไม่เคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ

ปัจจุบันผู้ประกอบการมีปัญหาในด้านการผลิต ได้แก่ ต้นทุนในการผลิตสูง และการออกแบบสินค้ามีข้อจำกัด

6.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน ยังไม่มีการสร้างเครือข่ายชุมชน เพราะเป็นเพียงธุรกิจขนาดเล็ก ๆ และยังไม่ได้มีการติดต่อกับภายนอกชุมชนกลุ่มอื่น ๆ

7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณเมลินี เทพดา

7.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณเมลินี เทพดา

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณเมลินีนั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน ดังนี้

7.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของคุณเมลินี เทพดา

ในการทำเครื่องประดับของคุณเมลินีนั้น ได้รับการถ่ายทอดความรู้จากกรมการจัดหางานเชียงใหม่ โดยมีวิทยากรมาบรรยายและสอนทำเครื่องประดับแบบต่าง ๆ ทำให้คุณเมลินี มีความรู้และได้นำความรู้ที่ได้รับมาประกอบเป็นอาชีพหลัก จนสามารถเลี้ยงครอบครัวได้

7.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน

การเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการคือ เมื่อมีงานแสดงสินค้า OTOP ผู้ประกอบการจะนำเอาสินค้าไปจำหน่ายในงานด้วย คุณเมลินีเคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิตจากหน่วยงานสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

7.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการ

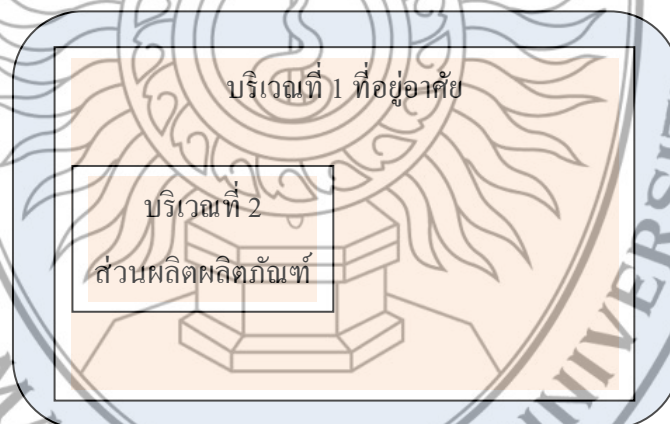
คุณเมลินี เทพดา อยู่บ้านเลขที่ 88/4 หมู่ที่ 5 ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี มีสมาชิกภายในครอบครัว 6 คน รายได้หลักของครอบครัวมาจากการทำธุรกิจส่วนตัว มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 30,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.11 คุณเมธินี เทพดา

7.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ คือ บ้านของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้านนั้น เพราะไม่ต้องจ่ายค่าเช่าในการเช่าสถานที่ เพราะเป็นพื้นที่ที่สะดวก ในด้านการจัดการด้านการบริหารและการผลิต ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.12



ภาพที่ 5.12 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณเมธินี

7.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่ม

เมื่อก้าวถึง การจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมศิลปประดิษฐ์ของคุณเมธินี ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดแนวทางในการนำกลุ่มเข้าสู่ธุรกิจชุมชนไปสู่ความสำเร็จด้วยการบริหารธุรกิจชุมชนอย่างมีกระบวนการ และได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรดังนี้

จากแผนภูมิที่ 5.7 แสดงให้เห็นว่าในด้านการจัดการบริหารของชุมชนเมลินีนั้น เมื่อมีคำสั่งว่าจ้างเกิดขึ้น ชุมชนเมลินีจะเป็นคนที่กระจายงานไปยังสมาชิกภายในกลุ่มเท่า ๆ กัน หรือตามความสามารถของแต่ละคน เมื่องานเสร็จก็จะมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกครอบครัวและลูกจ้างทันที

7.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะใช้เวลาลงทุนส่วนตัวมาหมุนเวียนในการทำธุรกิจและจัดซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการ ไม่มีการกู้เงิน จากแหล่งกู้เงินแหล่งเงินทุนใด ๆ โดยผู้ประกอบการให้เหตุผลว่าเป็นกิจการขนาดเล็กยังไม่มีการขยายกิจการจึงไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนเยอะ

7.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ในการจัดการตลาดของผู้ประกอบการได้กำหนดราคาสินค้าโดยตั้งตามราคาตลาด และพิจารณาจากต้นทุนของราคาสินค้า ส่วนต้นทุนในการขนส่งผู้ประกอบการ ได้ทำการตกลงกันเองกับลูกค้าตามความเหมาะสม ส่วนเงื่อนไขในการเสนอราคาสินค้าต่อลูกค้านั้น ผู้ประกอบการจะเน้นเสนอที่ตัวสินค้าที่มีรูปแบบที่ทันสมัยและมีสีสันสวยงาม ที่สำคัญผู้ประกอบการจะเน้นความเป็นกันเองกับลูกค้า เพื่อให้เป็นที่น่าไว้วางใจและเชื่อถือ ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์มีอยู่ 4 แห่ง มีร้านจำหน่ายสินค้าเอง 1 แห่ง และจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายจำนวน 5 คน ในด้านการส่งเสริมการตลาดได้มีการโฆษณาสินค้าผ่านทางสื่อวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุ หรือแผ่นพับ วิทยุ ส่วนการส่งเสริมการขายได้มีการลดราคาให้ 10 % แก่ลูกค้าที่เป็นสมาชิก ในส่วนการขายสินค้าผู้ประกอบการ มีพนักงานขาย 5 คน และมีการจ่ายเงินค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน

7.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบเอง โดยสั่งซื้อมาจากต่างประเทศโดยตรง ส่วนการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้คิดค้นออกแบบเองทั้งหมด ในการปฏิบัติงานจะทำงานตั้งแต่เวลา 8.00 – 17.00 น. โดยจะมีสมาชิกของครอบครัวและลูกจ้างมาช่วยทำด้วย ปัจจุบันสินค้าที่ทำการผลิตคือ 1) สร้อยคอ (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 1 วัน ได้จำนวนสินค้า 10 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 50-300 บาท/ชิ้น) 2) กำไล (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 1 วัน ได้จำนวนสินค้า 20-50 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 20-200 บาทต่อชิ้น) การจัดจำหน่ายของชุมชนเมลินี คือจะมีลูกค้ามาซื้อถึงบ้าน และฝากจำหน่ายตามร้านค้า แต่ถ้ามีการจัดแสดงสินค้า จะนำไปแสดงตามงาน เช่น งานแสดงสินค้าต่าง ๆ ก็จะนำเอาสินค้าไปจำหน่ายในงานด้วย ในการประกอบอาชีพนี้ของชุมชนเมลินีเคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิตจากหน่วยงาน สสว. และในส่วนปัญหาของ

การทำงานที่คุณเมสสินีประสบอยู่ในปัจจุบันคือ การออกแบบสินค้า หรือรูปแบบของสินค้าไม่ได้รับความนิยจากผู้บริโภค ผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตนเองชื่อ สินี SINEE Fashion Accent โดยตั้งชื่อตามชื่อเจ้าของคือ คุณเมสสินี เทพดา ก่อนการจำหน่ายจะมีการตรวจสอบสินค้าก่อน และจะมีใบกำกับคุณภาพด้วย ส่วนรูปแบบบรรจุภัณฑ์นั้นเป็นบรรจุภัณฑ์แบบง่าย ขาดรายละเอียดที่ต้องระบุตามมาตรฐาน

7.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน จะเป็นไปในแนวทางการขายในส่วนของงานแสดงสินค้า OTOP ที่ทางองค์กรต่าง ๆ ได้จัดขึ้น

8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณจำลองลักษณ์ ไชยอินทร์

8.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณจำลองลักษณ์ ไชยอินทร์

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณจำลองลักษณ์นั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน ดังนี้

8.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของคุณจำลองลักษณ์

หัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของคุณจำลองลักษณ์ ได้เกิดขึ้นจากความคิดของผู้ประกอบการเอง โดยใช้เวลาวางให้เป็นประโยชน์ จึงได้ศึกษาค้นคว้าวิธีการผลิตสินค้า จนเกิดความชำนาญและยึดอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักในการหาเลี้ยงครอบครัว

8.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน

การเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการคือ จะนำสินค้าไปแสดงในงานหัตถกรรมต่าง ๆ และถนนคนเดินวันอาทิตย์ และที่ผ่านมาผู้ประกอบการไม่เคยได้รับความช่วยเหลือจากทางภาครัฐหรือเอกชนเลย

8.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณจำลองลักษณ์ ไชยอินทร์ อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 51/62 ถนนประชาสัมพันธ์ ตำบลช้างคลาน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 25 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รายได้หลักของครอบครัวคือ อาชีพค้าขาย มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.13 คุณจำลองลักษณ์ ไชยอินทร์

8.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการคือ บ้านของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานประกอบการที่บ้านนั้น เพราะไม่ต้องค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่ สามารถใช้พื้นที่ได้อย่างเต็มที่ และสะดวกในการจัดการบริหารและการผลิต ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.14



ภาพที่ 5.14 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณจำลองลักษณ์

8.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่ม

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมศิลปะประดิษฐ์ของคุณจำลองลักษณ์ ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดแนวทางในการนำกลุ่มเข้าสู่ธุรกิจชุมชนไปสู่ความสำเร็จ และได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรดังนี้

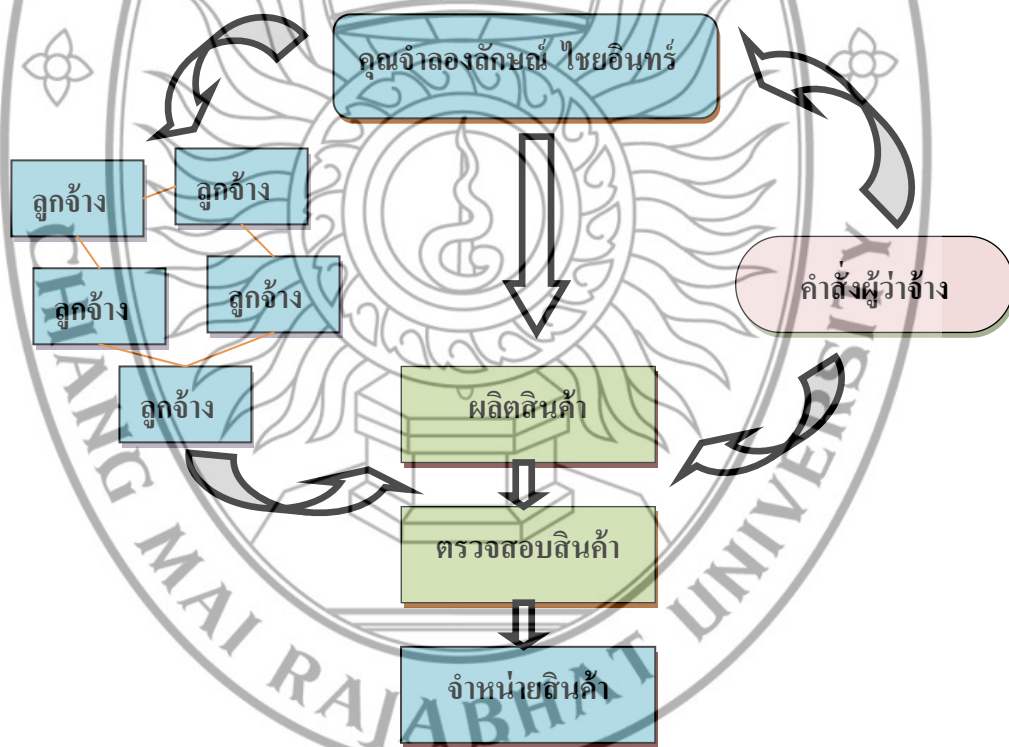
8.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

จำนวนสมาชิกกลุ่มของคุณจำลองลักษณะ ไชยอินทร์

สมาชิกกลุ่มของคุณจำลองลักษณะ	จำนวน(คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	-
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	5
รวม	6

ตารางที่ 5.8 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณจำลองลักษณะ ไชยอินทร์
ที่มา : จำลองลักษณะ ไชยอินทร์, 2553, มีนาคม, 18

โครงสร้างองค์กรของกลุ่มคุณจำลองลักษณะ ไชยอินทร์



แผนภูมิที่ 5.8 โครงสร้างองค์กรของคุณจำลองลักษณะ ไชยอินทร์

จากแผนภูมิที่ 5.8 แสดงให้เห็นว่า ในการจัดการบริหารผู้ประกอบการนั้น เมื่อมีคำสั่งว่าจ้างในการผลิตสินค้า ก็จะมีการกระจายงานไปยังสมาชิกภายในกลุ่มเท่า ๆ กันหรือตามความสามารถของแต่ละคน เมื่องานแล้วเสร็จก็จะมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับลูกจ้างทันที

8.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะใช้เงินลงทุนส่วนตัวครึ่งหนึ่งและเงินที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าครึ่งหนึ่ง มาหมุนเวียนในการทำธุรกิจและจัดซื้อวัตถุดิบได้แก่ นุ่น ใยสังเคราะห์ ผ้า ด้าย กระดุม เป็นต้น

8.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการนั้น ได้คำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ผู้ประกอบการมีกลยุทธ์ทางการตลาดคือ การลดราคา เมื่อลูกค้าซื้อในจำนวนมาก ๆ และจุดเด่นทางการตลาดของผู้ประกอบการ นอกจากความสวยงามแล้ว ยังได้มีการรับทำตุ๊กตา ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ เมื่อทำการผลิตสินค้าและบรรจุภัณฑ์เสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการจะนำสินค้าไปออกแสดงตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่น ถนนคนเดินวันเสาร์-อาทิตย์ และงานหัตถกรรมต่าง ๆ อีกทั้งผู้ประกอบการยังได้จัดทำนามบัตร และใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ต เช่น Face book, Hi5 เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นอีกด้วย

8.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ จะให้ความสำคัญกับเรื่องรายละเอียดของสินค้ามากที่สุด เพราะลูกค้าจะซื้อสินค้าของผู้ประกอบการไปเป็นของฝากหรือของที่ระลึก ในการจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการนั้น จะซื้อจากตลาดวโรรส วัตถุดิบที่จัดซื้อคือ นุ่น ใยสังเคราะห์และผ้า ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ผลิตสินค้าคือ ตุ๊กตาแบบเองทั้งหมด โดยใช้เวลาทำงานร่วมกันภายในกลุ่ม ตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น. ที่บ้านของผู้ประกอบการเอง ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตในปัจจุบันคือ ตุ๊กตาผ้า (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาในการผลิต 1 ชั่วโมง ได้สินค้า 3-4 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคาชิ้นละ 60 – 100 บาท) และพวงกุญแจตุ๊กตา (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาในการผลิต 1 ชั่วโมง ได้สินค้า 50 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคาชิ้นละ 20 บาท) กลวิธีในการผลิตสินค้าคือ 1) ตุ๊กตาผ้า วัตถุดิบที่ใช้คือ นุ่น ใยสังเคราะห์ ผ้า ด้าย กระดุม ขั้นตอนในการผลิตคือ ตัดผ้าตามแบบที่วางไว้ แล้วเย็บผ้าให้ติดกันจากนั้นยัดนุ่นหรือใยสังเคราะห์ตามต้องการ จากนั้นตกแต่งให้สวยงามด้วยกระดุม 2) พวงกุญแจ วัตถุดิบที่ใช้คือ นุ่น ใยสังเคราะห์ ผ้า ด้าย กระดุม พวงกุญแจสำเร็จรูป ขั้นตอนในการผลิตสินค้านั้นจะเหมือนกับการทำตุ๊กตาผ้า แต่ในขั้นตอนสุดท้ายหลังจากตกแต่งเสร็จแล้วให้ใส่พวงกุญแจติดไว้บนหัวตุ๊กตา จากนั้นตรวจสอบความเรียบร้อยทางการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาเกี่ยวกับ ต้นทุนในการผลิตสูง และผลิตสินค้าไม่ทันตามความต้องการของผู้บริโภค



ภาพที่ 5.15 ผลิตภัณฑ์ของคุณจำลองลักษณ์ ไชยอินทร์

8.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน จะเป็นไปในแนวทางของการให้เด็กนักเรียนใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์และหารายได้ระหว่างเรียนด้วย

9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณวริทย์ ช่อจริง

9.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณวริทย์ ช่อจริง

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณวริทย์นั้น ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาสีลปะประดิษฐ์ การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาสีลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน ดังนี้

9.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาสีลปะประดิษฐ์ของคุณวริทย์ ช่อจริง

จากการสัมภาษณ์คุณวริทย์ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้ศึกษาวิธีการสินค้าที่ผลิตอยู่นี้มานานแล้ว ด้วยเหตุผลที่มีความชื่นชอบ และอยากมีอาชีพเสริมให้กับครอบครัว จากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา จนทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมานั้นมีรูปแบบที่แปลกใหม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า

9.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาสีลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน

ผู้ประกอบการเล่าว่า การเปลี่ยนจากหัตถกรรมสาขาสีลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ จะนำสินค้าไปแสดงในสถานที่ต่าง ๆ และถนนคนเดินวันอาทิตย์ ในปัจจุบันผู้ประกอบการไม่เคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานทางภาครัฐหรือภาคเอกชนเลย

9.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการ

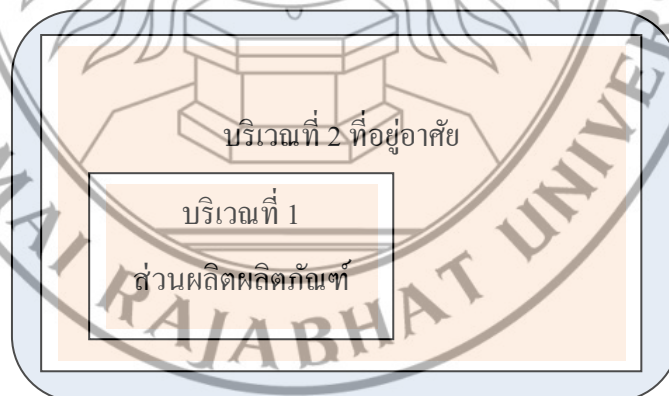
คุณวรวิทย์ ช่อจริง อยู่บ้านเลขที่ 3 ถนนปรางค์ ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 24 ปี ระดับการศึกษาขั้นสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 6,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.16 คุณวรวิทย์ ช่อจริง

9.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้าจะตั้งอยู่ที่บ้านของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานที่ผลิตสินค้าที่บ้านนั้นก็เพราะไม่ต้องเสียค่าเช่า ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถแบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.17



ภาพที่ 5.17 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณวรวิทย์

9.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่ม

เมื่อกล่าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานของคุณวรวิทย์ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดแนวทางการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม โดยได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มดังนี้

9.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อได้พูดคุยและสัมภาษณ์คุณวรวิทย์ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการมีการดำเนินงานเพียงผู้เดียวสามารถจัดโครงสร้างของกลุ่มผู้ประกอบการได้ดังนี้

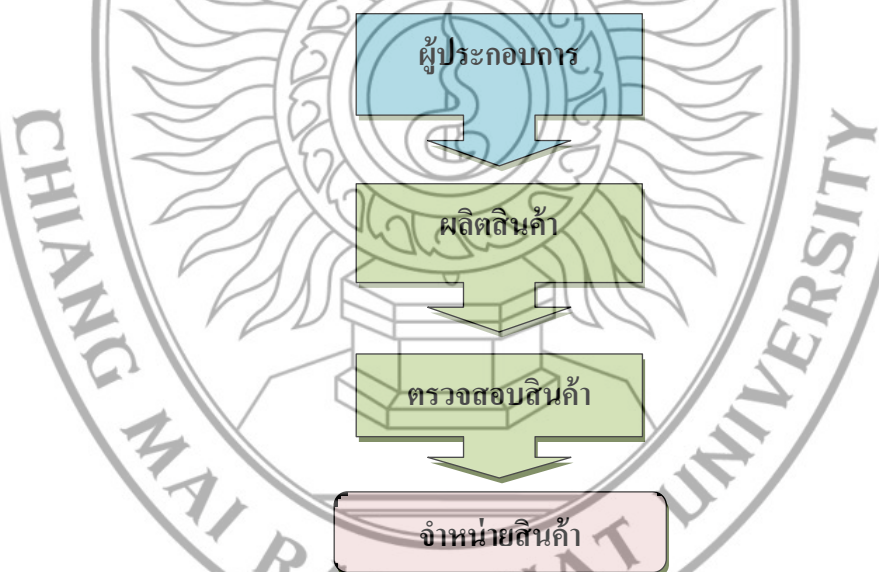
จำนวนสมาชิกกลุ่มของคุณวรวิทย์ ชื่อจริง

สมาชิกกลุ่มของคุณวรวิทย์	จำนวน(คน)	
ผู้ประกอบการ	1	
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	-	
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	-	
รวม	1	

ตารางที่ 5.9 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณวรวิทย์ ชื่อจริง

ที่มา : วรวิทย์ ชื่อจริง, 2553, มีนาคม 18

โครงสร้างกลุ่มของคุณวรวิทย์ ชื่อจริง



แผนภูมิที่ 5.9 โครงสร้างองค์กรของคุณวรวิทย์ ชื่อจริง

จากแผนภูมิที่ 5.9 จะเห็นได้ว่าการจัดการบริหารจัดการกลุ่ม สำหรับผู้ประกอบการ นั้น มีการบริหารจัดการที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน เพราะมีเพียงผู้ประกอบการทำหน้าที่ทั้งการผลิตและการจัดจำหน่ายเองทั้งหมด

9.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะใช้เงินทุนส่วนตัวและเงินที่ได้มาจากการจำหน่ายสินค้า มาลงทุนในการทำธุรกิจ และจัดซื้อวัตถุดิบได้แก่ ด้าย ผ้า ไม้ และตัวนาฬิกา ซึ่งเงินที่ใช้ในการลงทุนนั้น จะถูกจัดเก็บไว้ส่วนหนึ่งในยามที่เกิดเหตุฉุกเฉิน เช่น ปัญหาเศรษฐกิจ เป็นต้น

9.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ผู้ประกอบการได้มีการส่งเสริมการขาย โดยการลดราคาและแถมสินค้าบางชิ้น เมื่อมีการซื้อสินค้าในจำนวนมาก ๆ ปัจจุบันผู้ประกอบการได้มีคู่แข่งทางการค้าจำนวนมาก ซึ่งสินค้าของผู้ประกอบการมีจุดเด่นคือ สินค้ามีราคาถูก และผู้ประกอบการได้มีการทำการประชาสัมพันธ์สินค้าโดยการแสดงสินค้าที่ถนนคนเดินวันเสาร์และวันอาทิตย์

9.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการ จะให้ความสำคัญกับจำนวนสินค้า เป็นหลัก สินค้าที่ผู้ประกอบการผลิตจะเป็นประเภทเครื่องประดับที่เป็นงานฝีมือ ได้แก่ 1) หมวกไหมพรม (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาผลิต 1 ชั่วโมง ได้สินค้า 2-3 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 100 บาท) 2) นาฬิกาข้อมือ (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาผลิต 1 ชั่วโมง ได้สินค้า 3 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 160 บาท) 3) กระเป๋าผ้ารูปสัตว์ต่าง ๆ (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลาผลิต 1 ชั่วโมง ได้สินค้า 5 ชิ้น จำหน่ายในราคา 60-70 บาท) โดยผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบจากตลาดวโรรส เนื่องจากเป็นแหล่งรวมวัตถุดิบ และมีราคาถูก ปัจจุบันผู้ประกอบการมีปัญหาด้านการผลิตคือ วัตถุดิบมีราคาสูง ซึ่งที่ผ่านมาผู้ประกอบการไม่เคยได้เข้าร่วมโครงการหรือได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานใด ๆ จากทางรัฐบาลเลย กลวิธีในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ 1) หมวกไหมพรม วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ไหมพรม ด้าย มีขั้นตอนในการผลิตคือ นำไหมพรมที่ได้มาถักตามแบบต่าง ๆ ที่วางไว้แล้ว ประกอบเข้าด้วยกันแล้วเย็บด้วยด้าย จากนั้นตกแต่งให้สวยงาม 2) นาฬิกาข้อมือ วัตถุดิบที่ใช้คือ ตัวนาฬิกาสำเร็จรูป มีขั้นตอนในการผลิตคือ นำนาฬิกาสำเร็จรูปที่ได้มาตกแต่งให้สวยงามตามแบบที่วางไว้ แล้วตกแต่งให้สวยงาม 3) กระเป๋าผ้ารูปสัตว์ต่าง ๆ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ผ้า ด้าย ลูกตา มีขั้นตอนในการผลิตคือ นำผ้าที่ได้มาตัดตามแบบที่วางไว้ จากนั้นเย็บให้ติดกันแล้วตกแต่งให้สวยงามด้วยลูกตา



ภาพที่ 5.18 ผลิตภัณฑ์ของคุณวริทธิ์ ช่อจริง

9.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนคือ ยังไม่มีการสร้างเครือข่ายชุมชน เพราะเป็นเพียงการทำธุรกิจและยังไม่มีติดต่อกับชุมชนภายนอกกลุ่มอื่น ๆ

10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธมิตร

10.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มพันธมิตร

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณธัญรัตน์ ทางผู้วิจัยจะกล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

10.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของคุณธัญรัตน์

หัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ของคุณธัญรัตน์ ได้เริ่มขึ้นเมื่อปี 2549 โดยเริ่มจากการผลิตพวงกุญแจตุ๊กตาไม้จามจุรี (ไม้ฉำฉา) ผู้ประกอบการเห็นว่าได้รับความนิยมจากลูกค้า จึงได้พัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ตัวอื่น ๆ ขึ้นมา คือ ตุ๊กตาฐานไม้สำหรับเสียบรูป-นามบัตร และพวงกุญแจไม้แฟนปีศาจ ทุกชนิด



ภาพที่ 5.19 ผลิตภัณฑ์ตุ๊กตาฐานไม้สำหรับเสียบรูป-นามบัตร และพวงกุญแจไม้แพ้น้ำปัสจา ของคุณชัยรัตน์

10.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน

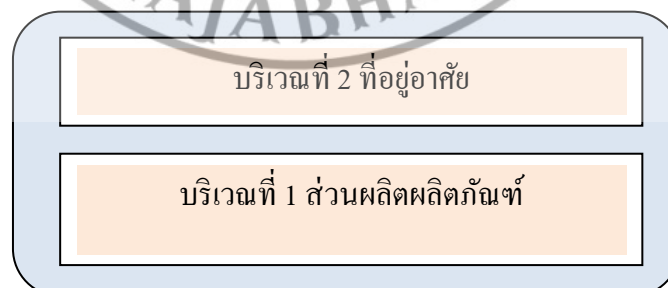
การแปรผันจากหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ เริ่มจากผู้ประกอบการได้ส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวดคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และได้คะแนนระดับสามดาว ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจแก่ผู้บริโภค อีกทั้งยังเพิ่มรายได้ให้กับผู้ประกอบการมากขึ้นด้วย

10.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณชัยรัตน์ โกมลนิธิพงศ์ อยู่บ้านเลขที่ 94/10 หมู่ที่ 3 ซอย 10 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ มีสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน รายได้หลักของครอบครัวคือค้าขาย มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 30,000-50,000 บาทต่อเดือน มีฐานะความเป็นอยู่พอมีพอกิน

10.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของคุณชัยรัตน์

สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์คือ บ้านของผู้ประกอบการเอง สาเหตุที่ตั้งสถานที่ในการผลิตที่บ้าน ก็เพราะว่าลดภาระค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่ และอำนวยความสะดวกในการจัดการบริหารและการผลิต ดังภาพที่ 5.20



ภาพที่ 5.20 แผนผังของการแบ่งส่วนในการผลิตของคุณชัยรัตน์

10.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของคุณธวัชรัศมี

เมื่อก้าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานของคุณธวัชรัศมี ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดแนวทางการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มทั้งหมด โดยในการบริหารจัดการกลุ่มนั้นได้มีการนำเอาหลักแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้ด้วย ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียดได้ดังนี้

10.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ในการปฏิบัติงานนั้น คุณธวัชรัศมีจะมีสมาชิกภายในครอบครัว และลูกจ้างเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิต ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถจัดโครงสร้างของกลุ่มดังนี้

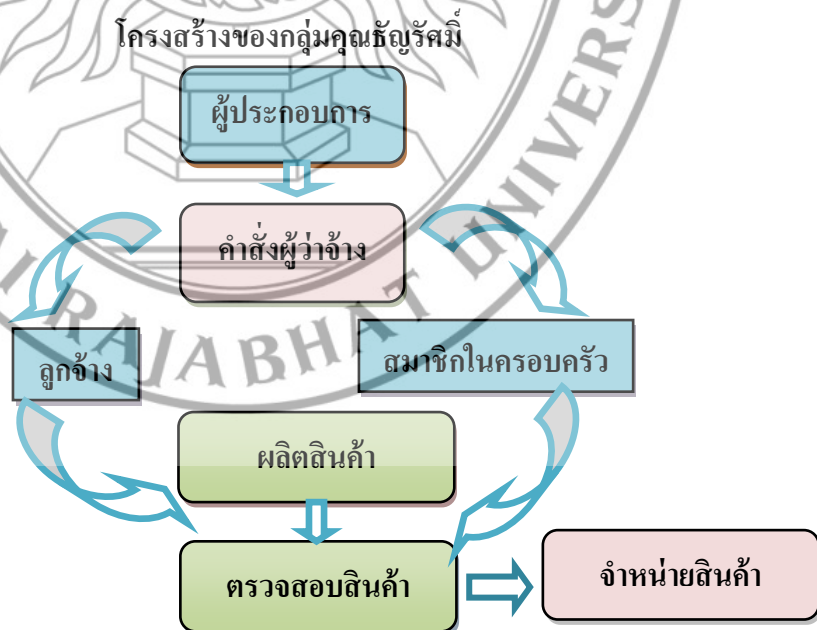
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณธวัชรัศมี

สมาชิกกลุ่มของคุณธวัชรัศมี	จำนวน(คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	5
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	5
รวม	11

ตารางที่ 5.10 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณธวัชรัศมี

ที่มา: ธวัชรัศมี โกมลนิธิพงศ์, 2553, มีนาคม 13

เนื่องจากกลุ่มของผู้ประกอบการ เกิดจากการบริหารงานร่วมกันระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว และสมาชิกภายในชุมชน ทำให้ผู้วิจัยสามารถเขียนแผนภูมิโครงสร้างกลุ่ม ได้ดังนี้



แผนภูมิที่ 5.10 โครงสร้างกลุ่มคุณธวัชรัศมี โกมลนิธิพงศ์

จากแผนภูมิที่ 5.1 จะเห็นได้ว่าการจัดการบริหารของผู้ประกอบการนั้น เมื่อมีคำสั่งจ้างให้ผลิตผลิตภัณฑ์เกิดขึ้น ผู้ประกอบการมีการกระจายงานไปยังสมาชิกภายในกลุ่มเท่า ๆ กัน และหลังจากที่งานเสร็จหมดแล้วนั้น ผู้ประกอบการมีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่สมาชิกภายในครอบครัวลูกจ้างทันที

10.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า ผู้ประกอบการได้จัดการในด้านการเงินลงทุนคือ จะใช้ทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการเองทั้งหมด เพราะว่าเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ยังไม่ต้องการลงทุนมากนัก

10.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ผู้ประกอบการมีจำนวนสมาชิกจำนวน 10 คน แบ่งเป็นสมาชิกภายในครอบครัว 5 คน และลูกจ้างในชุมชนจำนวน 5 คน ในการผลิตสินค้านั้นผู้ประกอบการนั้นจะผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค และเพื่อให้ได้ยอดขายมากที่สุด โดยการทำสินค้านี้ผู้ประกอบการได้เป็นคนคิดค้นเอง และได้แบบอย่างจากลูกค้า ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้า ส่วนรูปแบบบรรจุภัณฑ์เป็นบรรจุภัณฑ์แบบง่าย ขาดรายละเอียดที่ต้องระบุตามมาตรฐานลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าคนกลาง ซื้อเพื่อจำหน่ายต่อ ในการกำหนดสินค้า ผู้ประกอบการได้กำหนดราคาเองและได้กำหนดราคาจากต้นทุนการผลิต โดยมีปัจจัยที่ใช้กำหนดคือ ต้นทุนราคาสินค้าคุณภาพผู้ซื้อผู้ขาย ความต้องการของตลาด และคุณภาพสินค้า โดยไม่คิดรวมค่าต้นทุนขนส่งสินค้า การขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคใช้วิธีการขนส่งโดยใช้ยานพาหนะของผู้ประกอบการ ผู้ค้าคนกลาง และบริษัทขนส่ง ผู้ประกอบการจะนำผลิตภัณฑ์ไปร่วมงานวันพิเศษต่าง ๆ เช่น วันงานเทศกาลสินค้าทางเกษตร งานกาชาดต่าง ๆ งานแสดงสินค้า เป็นต้น ในการจำหน่ายผู้ประกอบการจะจำหน่ายด้วยตนเองทั้งหมด ส่วนปัจจัยภายนอกนั้นได้มีการแข่งขันด้านการค้ากับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ และจุดเด่นของสินค้าของผู้ประกอบการคือ คุณภาพและรูปแบบของสินค้า การบริการลูกค้าให้ประทับใจ

10.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิต โดยการสั่งซื้อมาจากชุมชนภายในอำเภอสันกำแพงและในจังหวัดเชียงใหม่ วัตถุดิบที่จัดซื้อเช่น ไม้ (ต้นจามจุรี) ผ้าฝ้าย ของตกแต่ง สำหรับสินค้าที่ผลิตปัจจุบันคือ ตุ๊กตาฐานไม้สำหรับเสียบรูปหรือนามบัตร และพวงกุญแจไม้แพ้น้ำปัสสาวะ ในการจัดซื้อวัตถุดิบจะซื้อคราวละไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินไม่มากและจะซื้อวัตถุดิบกักตุนไว้ตลอด เกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ เลือกใช้วัสดุที่มีสีขาวและสวย วิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบคือ เก็บไว้ในร่มและเก็บไว้ในที่แห้ง สินค้าของผู้ประกอบการเข้าร่วม

ประกวดคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปี 2553 ได้คะแนนระดับสามดาว ปัจจุบันมีสินค้าคงคลังเหลืออยู่ประมาณ 2,000 ชิ้น ปัจจุบันได้ผลิตสินค้าแบบใหม่ ๆ ขึ้นมา ในส่วนของ การออกแบบผลิตภัณฑ์นั้นผู้ประกอบการได้ผลิตตามแบบของผู้ว่าจ้าง คิดค้นแบบเองทั้งหมด และได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง ในการผลิตสินค้าจะผลิตทั้งวันที่บ้าน โดยมีลูกจ้างจำนวน 10 คน มาช่วยในกระบวนการผลิต ปัจจุบันสินค้าที่ผลิตคือ 1) พวงกุญแจตุ๊กตาไม้ (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 1 วัน ได้จำนวนสินค้า 200-300 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคาชิ้นละ 29 บาทต่อชิ้น) 2) ตุ๊กตาฐานไม้ตั้งโต๊ะ เสียบรูป-นามบัตร (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 1 วัน ได้จำนวนสินค้า 100-150 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคา 39 บาทต่อชิ้น) 3. แม่ผัดแขวน (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 วัน ได้จำนวน 50-70 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคาสินค้า 180 บาทต่อชิ้น) แหล่งจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ มีลูกค้ามาซื้อถึงสถานที่ผลิต จำหน่ายในการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ตลอดจนถนนคนเดินวัวลาย ถนนคนเดินท่าแพ ในการทำงานผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาต้นทุนในการผลิตสูง

10.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนกลุ่มเครือข่ายที่ติดต่อส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานทางภาครัฐคือ การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และการนำผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงในงานแสดงสินค้าทำมือต่าง ๆ ทำให้ได้รู้จักเครือข่ายกลุ่มอื่น ๆ

11. ขั้นตอนการผลิตงานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์

จากการสำรวจงานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่ามีผู้ประกอบการอาชีพเกี่ยวกับงานศิลปประดิษฐ์อยู่มากทั้งที่เป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม ทางคณะผู้วิจัย จึงจะขอยกตัวอย่างการผลิตหัตถกรรมศิลปประดิษฐ์คือ ดอกไม้ประดิษฐ์จาก ดินไทย ดินญี่ปุ่น และตุ๊กตาผ้า

11.1 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมศิลปประดิษฐ์ ดอกไม้ประดิษฐ์ดินไทยและดินญี่ปุ่น

11.1.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการประดิษฐ์

1) ดินญี่ปุ่น เป็นดินวิทยาศาสตร์ที่สังเคราะห์ขึ้นมา มีลักษณะเป็นก้อนคล้ายดินน้ำมัน สีขาว เมื่อขึ้นรูปแล้วปล่อยแห้ง จะแข็งตัวโดยไม่ต้องอบ จากนั้นลงสีและชักเคลือบเงา ก็จะคล้ายเซรามิคแต่เปราะกว่า กลัวความชื้นและจะเหลืองเร็วกว่าเซรามิค ส่วนดินไทยไม่ได้ทำมาจากดินเหนียวแต่เป็นแป้งหรือดินขาว แล้วนำมาผสมกับส่วนผสมต่าง ๆ เช่น กาว โลชั่น นวดให้เข้ากัน ก็จะได้ดินไทยที่มีลักษณะเป็นก้อน ส่วนวิธีการประดิษฐ์ดอกไม้ส่วนใหญ่จะใช้ดินไทยและดินญี่ปุ่น นวดผสมเข้าด้วยกัน จะทำให้ได้ดอกไม้ที่แข็งแรงทนทาน



ภาพที่ 5.21 ดินที่ใช้ในการปั้น

2) สีน้ำมัน (Oil colour) เป็นสีที่ใช้ได้ทั้งผสมลงในดินเพื่อให้ดินมีสีสัน



ภาพที่ 5.22 สีน้ำมัน

3) ลวด ลวดที่ใช้ในงานปั้นนั้นส่วนใหญ่จะใช้ในการดามกลีบดอก ดามใบ เพื่อไม่ให้มันโค้งงอและสามารถดัดกลีบ ใบ ให้โค้งงอได้ตามความต้องการ ถ้าเป็นงานปั้นที่ชิ้นเล็กก็ใช้ลวดชนิดที่ไม่หนา ส่วนลวดที่ใช้ในงานปั้นชิ้นใหญ่ที่ต้องการความยืดหยุ่นทนก็ใช้ลวดที่เส้นหนาขึ้น



ภาพที่ 5.23 ลวดดาม

4) เครื่องรีด ใช้สำหรับรีดดินให้เรียบและมีขนาดตามที่ต้องการ โดยขนาดของดินที่ใช้เครื่องรีดนั้นจะมีขนาดที่แตกต่างกัน เช่น เบอร์ 4 จะบางกว่าเบอร์ 3 เป็นต้น



ภาพที่ 5.24 เครื่องรดดิน

- 5) พิมพ์ พิมพ์ตัดดอกใช้ในการตัดดินเพื่อให้ได้เป็นกลีบดอกต่าง ๆ



ภาพที่ 5.25 พิมพ์ตัดดอก

11.1.2 ขั้นตอนการประดิษฐ์

- 1) รดดินด้วยเครื่องรดดินให้มีความบางตามต้องการ



ภาพที่ 5.26 การรดดิน

2) กดพิมพ์กัลีบดอกโดย 1 ดอก จะมี 5 กัลีบ



ภาพที่ 5.27 การกดพิมพ์กัลีบดอก

3) แกะกัลีบดอกที่ได้ ออกเพื่อจะนำมาตามกับลวด



ภาพที่ 5.28 การแกะกัลีบดอก

4) นำกัลีบดอกที่ได้ มาตามกับเหล็กเบอร์ 28 ด้านหลังเพื่อให้งัลีบดอก

มีความแข็งแรง



ภาพที่ 5.29 การตามลวดหลังกัลีบดอก

5) นำกลีบดอกที่ตามเหล็กเสร็จแล้วมาประกบกัน โดยติดกาวลาเท็กซ์
ด้านที่มีลวด



ภาพที่ 5.30 ทากาวด้านหลังที่มีลวด

6) นำกลีบที่ 2 มาติดซ้อนทับด้านบนบนกลีบที่ 1



ภาพที่ 5.31 ติดกลีบดอกที่ 2

7) นำกลีบดอกอื่น ๆ มาติดให้หมดจนครบ 5 กลีบ



ภาพที่ 5.32 ติดกลีบดอกให้ครบ 5 กลีบ

8) จัดแต่งกลีบดอกที่ติดกาวให้สวยงาม



ภาพที่ 5.33 จัดแต่งกลีบดอกให้สวยงาม

9) ระบายสีเหลืองด้านในของดอกกลีลาวดีให้สวยงาม



ภาพที่ 5.34 ระบายสีเหลืองด้านในของดอกกลีลาวดี

10) นำดอกกลีลาวดีที่สมบูรณ์มาจัดช่อให้สวยงาม



ภาพที่ 5.35 ช่อดอกกลีลาวดี

11.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมศิลปะประดิษฐ์ ตุ๊กตาผ้า

11.2.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการประดิษฐ์

- 1) ผ้า ผ้าที่ใช้จะเป็นผ้าอะไรก็ได้ตามต้องการ เช่น ผ้าสักหลาด



ภาพที่ 5.36 ผ้าสักหลาด

- 2) ด้ายสีต่างๆ ตามต้องการ



ภาพที่ 5.37 ด้ายเย็บ

- 3) เข็มเย็บผ้า



ภาพที่ 5.38 เข็มเย็บผ้า

4) แบบตุ๊กตาที่วาดในกระดาษ



ภาพที่ 5.39 แบบตุ๊กตา

11.2.2 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการประดิษฐ์

1) นำแบบตุ๊กตามาวาดลงบนผ้า



ภาพที่ 5.40 การวาดแบบตุ๊กตาบนผ้า

2) จากนั้นตัดตามแบบ แล้วเย็บผ้าแต่ละชิ้นให้ติดกัน



ภาพที่ 5.41 ผ้าที่เย็บแล้ว

3) จากนั้นนำไขสังเคราะห์มาขัดในผ้าที่เย็บติดกัน



ภาพที่ 5.42 การขัดไขสังเคราะห์

4) ทำดังขั้นตอนที่ 1-3 จนได้ชิ้นส่วนตุ๊กตาส่วนอื่น ๆ เช่น ลำตัว ขา แขน



ภาพที่ 5.43 แขน ขา ลำตัว

5) เมื่อได้ชิ้นส่วนต่าง ๆ แล้วให้นำมาประกอบกันแล้วเย็บให้เรียบร้อย



ภาพที่ 5.44 เย็บประกอบชิ้นส่วนให้ติดกัน

6) จากนั้นแต่งตัวให้ตุ๊กตาแล้วตกแต่งให้สวยงาม



ภาพที่ 5.45 ตุ๊กตาที่พร้อมจำหน่าย

