



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

การตลาดและการสร้างข้อได้เปรียบทางด้านการแข่งขันของ
ผู้ประกอบการหัตถกรรม จังหวัดสงขลา
**Marketing and Competitive Advantage for
Handicraft Entrepreneur in Songkhla**

โดย

วีรवारณ มารังกูร และ
ปรีชญา ชุมศรี

สนับสนุนโดยทุนการวิจัยประเภทเงินอุดหนุนทั่วไป
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย ประจำปี 2550

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

การตลาดและการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของ
ผู้ประกอบการหัตถกรรม จังหวัดสงขลา

**Marketing and Competitive Advantage for Handicraft
Entrepreneur in Songkhla**

คณะผู้วิจัย

หัวหน้าโครงการ	วีราวรรณ	มารังกูร	สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีศรีวิชัย สงขลา
นักวิจัยร่วม	ปรีชญา	ชุมศรี	สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีศรีวิชัย สงขลา

สนับสนุนโดยทุนการวิจัยประเภทเงินอุดหนุนทั่วไป
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย ประจำปี 2550

คำนำ

หัตถกรรมเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนที่ทำกันอยู่ทั่วไปในท้องถิ่นชนบท และเป็นงานศิลปะที่สืบสานวิถีชีวิตชาวชนบท ที่ต้องดำรงชีวิตแบบพึ่งพาตนเอง งานหัตถกรรมถือเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวบ้านที่ประดิษฐ์ขึ้นมาเพื่อตอบสนองต่อประโยชน์ใช้สอย ในชีวิตประจำวัน โดยอาศัยการใช้วัสดุ ภูมิปัญญา และความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตในท้องถิ่นมาถ่ายทอดเป็นงานฝีมือจากคนรุ่นหนึ่งไปยังอีกรุ่นหนึ่งตามวิถีการดำเนินชีวิต ปัจจุบันงานหัตถกรรมไม่ได้ผลิตเพื่อใช้สอยในครัวเรือนเพียงอย่างเดียว แต่สามารถผลิตเชิงพาณิชย์ขายเข้าสู่ตลาดระดับประเทศและต่างประเทศ ด้วยอาศัยความคิดสร้างสรรค์และการผลิตที่มีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น จนทำให้งานหัตถกรรมมีความต้องการทางการตลาดสูง สามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชน

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากใยตาลโตนดของอำเภอสทิงพระ ก็มีพัฒนาการมาจากการที่ชาวบ้านนำใยตาลมาทำเชือก สำหรับผูกเรือ ผูกวัว และเครื่องมือจับปลา ในเวลาต่อมาชาวบ้านได้นำใยตาลมาจักสานและทอเป็นงานหัตถกรรม เช่น กระเป๋า หมวก กลองทึชชู ของชำร่วย สามารถนำออกจำหน่ายได้จนเป็นที่นิยมของลูกค้า ปัญหาและอุปสรรคของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาลที่ประสบอยู่ก็คือปัญหาการขาดทักษะในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีแหล่งจำหน่ายน้อยเกินไป และปัญหาความสามารถในการแข่งขันอันเกิดจากการผลิตที่ไม่มีความแตกต่างที่เป็นเอกลักษณ์

รายงานการวิจัยฉบับนี้เป็นผลมาจากการศึกษา ซึ่งประกอบด้วย 3 ส่วนคือ ส่วนแรกเป็นลักษณะของการผลิต การจัดหาวัตถุดิบ รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ส่วนที่สองเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมตลาด ส่วนที่สามเป็นการแข่งขันด้วยกลยุทธ์ต้นทุนต่ำ การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วนของผู้ประกอบการหัตถกรรมใยตาล พื้นที่อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล และวิเคราะห์การสร้างข้อได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน เพื่อเป็นแนวทางการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของสินค้าหัตถกรรม

ขอขอบคุณประธานและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายหัตถกรรมใยตาล ทั้ง 4 กลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มโหนดทึง บ้านจะทึงพระ ตำบลจะทึงพระ กลุ่มคนรักรัษโหนด บ้านดอนคัน ตำบลคูขุด กลุ่มชุมชน หมู่ 4 ตำบลจะทึงพระ และกลุ่มบ้านกระดังงา ตำบลกระดังงา อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา และขอขอบคุณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย เป็นอย่างยิ่ง ที่ได้ให้ทุนสนับสนุนการวิจัยครั้งนี้จนสำเร็จลุล่วง

วีรวรรณ มารังกูร

ธันวาคม 2550

การตลาดและการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการหัตถกรรม
จังหวัดสงขลา

**Marketing and Competitive Advantage for Handicraft Entrepreneur in
Songkhla**

วีรารวรรณ มารังกูร^{1*} และปรีชญา ชุมศรี²

Weerawan Marangkun^{1*} and Prechaya Chumsri²

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาการตลาดของผู้ประกอบการหัตถกรรมโยตาล และกลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาตลาดผลิตภัณฑ์โยตาล และวิเคราะห์การแข่งขันเพื่อเป็นแนวทางการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของสินค้าหัตถกรรม

วิธีการศึกษาเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ กลุ่มตัวอย่างเป็นแบบเจาะจง โดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มและผู้ผลิตที่เป็นสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายที่ผลิตผลิตภัณฑ์โยตาล จำนวน 4 กลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มโหนดทิ้ง กลุ่มคนรักโยหนอด กลุ่มชุมชน และกลุ่มบ้านกระดังงา อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา

ผลจากการศึกษาพบว่า การผลิตผลิตภัณฑ์โยตาล มี 2 ลักษณะคือการทอ และการจักสานและนำไปประกอบ ตกแต่ง จนเป็นผลิตภัณฑ์หลายรูปแบบ ได้แก่ กระเป๋า หมวก โคมไฟ และของชำร่วย เป็นต้น ตลาดของผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย การขายสินค้าตามงานเทศกาลต่างๆ การรับคำสั่งซื้อ และการฝากขาย กลยุทธ์สำคัญของการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน กลยุทธ์ความแตกต่าง และกลยุทธ์มุ่งเฉพาะกลุ่ม กลุ่มผู้ประกอบการหัตถกรรมโยตาล มีโอกาสประสบความสำเร็จสูง เนื่องจากสามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันได้ ตลอดจนได้รับการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น(OTOP) ให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้ ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและเครือข่าย มีความสามารถในการแข่งขันจนอยู่รอดและยั่งยืนตลอดไป

คำสำคัญ : การตลาด การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน หัตถกรรม โยตาล

¹ อาจารย์สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย สงขลา

² อาจารย์สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย สงขลา

* โทรศัพท์ 0-7431-7176 E – mail : wewiene1958@hotmail.com

Marketing and Competitive Advantage for Handicraft Entrepreneur in Songkhla

By

Weerawan Marangkun^{1*} and Prechaya Chumsre²

Abstract

This research aims to process of Marketing of Palm handicrafts entrepreneurs and study Strategies advantage. This study proposes to palm products market and analyze market competitive for increase potentiality in handicraft products competition.

The methodology of study is quality research by identified sampling, interviewed group leader and member in local community economy who product palm products total four groups; Nod-thing group, Kon-rak-Nod group, Chum-chon group, and Ban Kradan-nga group Amphol Sathing-Pha, Songkhla.

The result finds the production of palm products consist of 2 kinds: to weave and wickerwork to combine several product styles like bags, hats, lamps, and ornaments. Markets of products are festival, sale order, and consignment. The main competitive advantage strategies is Cost leadership, Differentiate strategy and Niche or Focus strategy. Moreover, the entrepreneur of palm fibers will be high opportunity their product. It's increase potential in competitive. For the supporting and developing of OTOP products can make value added to entrepreneurs in local community economy group.

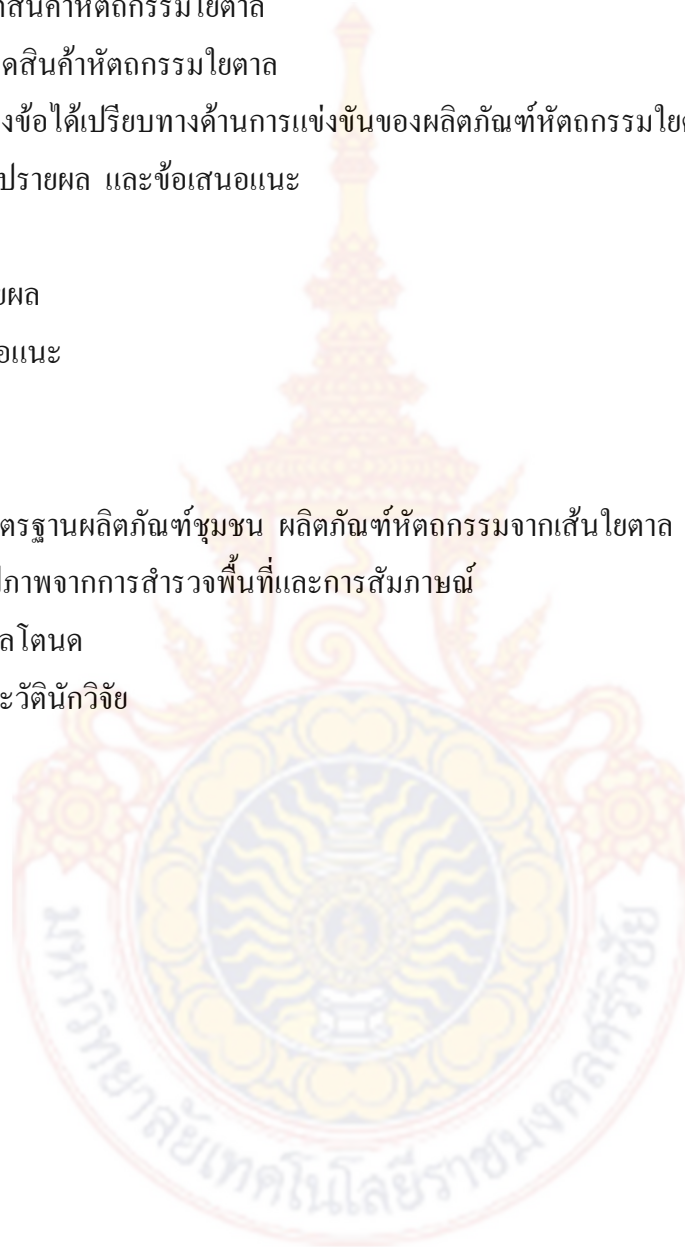
Keywords : Marketing, Competitive Advantage, Handicraft, Palm fibers

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
บทคัดย่อ	ข
Abstract	ง
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตของการศึกษา	3
1.5 วิธีการศึกษา	3
1.6 สมมุติฐานในการวิจัย	4
1.7 นิยามศัพท์	4
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
2.1 สภาพทั่วไปของอำเภอสทิงพระ	5
2.2 ความหมายของหัตถกรรมและการผลิตหัตถกรรม	9
2.3 ผลกระทบที่หัตถกรรมจากไยตาล	14
2.4 การตลาดและการสร้างข้อได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน	25
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	31
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย	43
3.1 ขั้นตอนของการวิจัย	43
3.2 วิธีการดำเนินงาน	43
3.3 ข้อมูลและแหล่งข้อมูล	44
3.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	44
3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	45
3.6 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	45
3.7 การจัดการข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล	46

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา	47
4.1 การผลิตสินค้าหัตถกรรมใยตาล	47
4.2 การตลาดสินค้าหัตถกรรมใยตาล	56
4.3 การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล	60
บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	62
5.1 สรุปผล	62
5.2 อภิปรายผล	64
5.3 ข้อเสนอแนะ	67
บรรณานุกรม	68
ภาคผนวก	
ผนวก ก มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากเส้นใยตาล	
ผนวก ข รูปภาพจากการสำรวจพื้นที่และการสัมภาษณ์	
ผนวก ค ตาลโตนด	
ผนวก ง ประวัตินักวิจัย	



สารบัญภาพ

		หน้า
ภาพที่ 2.1	แผนที่อำเภอสทิงพระ	7
ภาพที่ 2.2	เชือกไยตาล	15
ภาพที่ 2.3	เครื่องมือจับปลาถักจากไยตาล	15
ภาพที่ 2.4	เครื่องทอเส้นไยตาล	17
ภาพที่ 2.5	ฝืนเส้นไยตาล	17
ภาพที่ 2.6	การทวบเส้นไยตาล	20
ภาพที่ 2.7	เส้นไยตาล	20
ภาพที่ 2.8	แสดงกระบวนการแยกเส้นไยตาล	23
ภาพที่ 4.1	การทวบเส้นไยตาล	50
ภาพที่ 4.2	การชุคขุยเส้นไยตาล	51
ภาพที่ 4.3	เส้นไยตาลย้อมสีต่างๆ	51
ภาพที่ 4.4	การจักสานเส้นไยตาล	52
ภาพที่ 4.5	หมวกจักสานจากไยตาล	52
ภาพที่ 4.6	เครื่องทอเส้นไยตาล	53
ภาพที่ 4.7	ชิ้นงานทอ	53
ภาพที่ 4.8	อุปกรณ์ในการจักสานไยตาล	54
ภาพที่ 4.9	กระบวนการผลิตหัตถกรรมไยตาล	55
ภาพที่ 4.10	การจัดแสดงสินค้าในงานเทศกาล	58
ภาพที่ 4.11	ไวนิลประชาสัมพันธ์งาน OTOP และหัตถกรรมไยตาล	59
ภาพที่ 4.12	แรงงานในการผลิตสินค้าหัตถกรรมไยตาล	60
ภาพที่ 4.13	ตัวอย่างสินค้าสำหรับผู้หญิงทำงานและผู้สูงอายุ	61

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

ประเทศไทยเกิดวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 อันเนื่องมาจากปัญหาการขาดดุลชำระเงินและอัตราการขยายตัวของกำลังซื้อที่ลดลง ซึ่งปริมาณการส่งออกที่ลดลงก็คือสาเหตุสำคัญประการหนึ่ง ข้อได้เปรียบเรื่องค่าจ้างแรงงานที่ต่ำของประเทศไทยก็หมดไป และปรากฏว่าอัตราค่าจ้างแรงงานของประเทศไทยมีอัตราค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน จากภาวะเศรษฐกิจ ทำให้การจ้างงานภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการลดลง แรงงานบางส่วนก็อพยพกลับถิ่นฐานเดิมในชนบทเพื่อทำกสิกรรมหรือหัตถกรรมในท้องถิ่นอีกครั้งหนึ่ง การผลิตสินค้าหัตถกรรมเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต ซึ่งเคยเป็นงานศิลปะหรือใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก มาเป็นการผลิตเพื่อการค้าที่มีรายได้ตอบแทนอย่างเพียงพอและเหมาะสม มีความมั่นคงและยึดเป็นอาชีพได้ (ขวัญกมล กลิ่นสุข, 2542)

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเป็นสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมอย่างสูงสำหรับลูกค้าชาวไทย ชาวต่างชาติ และกลุ่มนักท่องเที่ยว ตลอดจนเป็นสินค้าส่งออกที่รัฐบาลคาดว่าจะเป็สินค้าหลักในการเพิ่มรายได้ประชาชาติ (GDP) ให้สูงขึ้นรวมทั้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีบทบาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนเพราะนอกจากผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจะมีต้นทุนต่ำในการผลิตแล้ว วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตก็สามารถจัดหาได้จากท้องถิ่นและแรงงานสำหรับการผลิตก็เป็นแรงงานที่ว่างจากการทำกสิกรรม

ปัจจุบันพื้นที่อำเภอสังขละบุรี จังหวัดสงขลา มีตาลโตนดอยู่ประมาณ 200,000 ต้น (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2549) ต้นตาลโตนดสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง เช่น ลำต้นใช้ทำเป็นเครื่องเรือน เครื่องใช้ ทางตาลใช้ทำเป็นรั้วบ้าน เชื้อเพลิง ลูกตาลนำมาทำเป็นอาหาร และใยตาลใช้ในงานหัตถกรรม เป็นต้น ในอดีตใยตาลนำมาทำเชือกสำหรับผูกเรือหรืออ่าว นอกจากนี้ก็ยังนำใยตาลมาทำเครื่องมือเครื่องใช้สำหรับประกอบอาชีพ เช่น เครื่องมือจับปลา ต่อมาได้เริ่มนำใยตาลมาประดิษฐ์เป็นงานหัตถกรรมโดยการจักสานและทอเป็นหมวก กระเป๋า ก่องทิชชู สามารถนำออกจำหน่ายได้จนเป็นที่นิยมและสร้างรายได้ให้กับชุมชนอำเภอสังขละบุรี อำเภอระโนด และอำเภอกระแสสินธุ์

อย่างไรก็ตามสินค้าหัตถกรรมใยตาล ซึ่งมีวิธีจักสานคล้ายคลึงกับการจักสานย่านลิเภา (อุดม หนูทอง) ยังมีปัญหาปัญหาการขาดผู้สอนที่มีประสบการณ์ ผลิตได้ไม่ทันกับคำสั่งซื้อ ขาดเงินทุนหมุนเวียน ปัญหาการพัฒนา รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีความสัมพันธ์กับการส่งเสริมของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน (นิ่มอนงค์ อ่อนเอก) อันเนื่องมาจากสมาชิกไม่มีความคิดริเริ่มในการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ กลุ่มชาวบ้านต้องเผชิญกับการแข่งขันจากสินค้าโรงงานอุตสาหกรรมที่มีประโยชน์ใช้สอยใกล้เคียงกัน (อัจฉรา สโรบล) ส่วนตลาดต่างประเทศหัตถกรรมของไทยต้องประสบกับการแข่งขันด้านราคาอย่างรุนแรง เพราะต้นทุนการผลิตของประเทศสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น จีน อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ฯลฯ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม)

ดังนั้นแนวทางการพัฒนางานหัตถกรรม ประกอบด้วย 3 ด้าน คือ ด้านวัสดุ ด้านกระบวนการผลิต และด้านรูปแบบของผลิตภัณฑ์ (ศักดิ์ชาย สิกขา) โดยจะต้องเน้นด้านอารมณ์ ความพึงพอใจ และอรรถประโยชน์ที่สนองความต้องการของผู้ซื้อ และขยายตลาดเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนและเป็นไปตามแนวคิดของเศรษฐกิจชุมชน จึงจำเป็นต้องศึกษาปัญหาการตลาด โอกาสทางการตลาด กลยุทธ์การตลาด และกลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อเป็นแนวทางไปสู่การพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์และตลาด ตลอดจนหาแนวทางส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการหัตถกรรมให้มีความสามารถในการแข่งขันได้ จนทำให้วิสาหกิจชุมชนอยู่รอดและยั่งยืนต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการดำเนินงานด้านการตลาดของผู้ประกอบการหัตถกรรมใยตาล โตนด
2. เพื่อศึกษากลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการหัตถกรรมใยตาล
3. เพื่อเสนอแนะแนวทางในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการหัตถกรรมใยตาล

3.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ข้อมูลที่ได้จะเป็นแนวทางในการเพิ่มศักยภาพทางด้านการตลาดและการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการหัตถกรรมใยตาล
2. ผู้ผลิตหัตถกรรมและผู้ประกอบการหัตถกรรม จะได้นำข้อมูลเป็นแนวทางในการขยายตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย การแข่งขัน และการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์

3. วิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายผู้ผลิตหัตถกรรม สามารถสร้างรายได้จากการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมได้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะนำไปสู่การพึ่งพาตนเองและสามารถพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจชุมชน
4. ผลจากการศึกษา จะสามารถนำไปเป็นแนวทางในการสนับสนุน ส่งเสริมงานหัตถกรรมของหน่วยภาครัฐและเอกชนในการสนับสนุนอุตสาหกรรมหัตถกรรมของจังหวัดสงขลาต่อไป

1.4 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาการตลาดและการสร้างชื่อได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการหัตถกรรมใยตาล ครั้งนี้ มีขอบเขตดังนี้

1. การเลือกกลุ่มตัวอย่าง เป็นการเลือกอย่างเจาะจง ซึ่งเป็นวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายที่ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาลโดนด พื้นที่อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา อันเนื่องมาจากเป็นพื้นที่ที่มีการนำเส้นใยจากตาลโดนดมาใช้ประโยชน์อย่างมากในการดำรงชีวิตของประชาชนในพื้นที่
2. การศึกษากลุ่มที่ผลิตหัตถกรรมใยตาลเชิงลึกถึงปัญหาการตลาด โอกาสทางการตลาด กลยุทธ์การตลาด และกลยุทธ์การสร้างชื่อได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อเป็นแนวทางไปสู่การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และขยายตลาด

1.5 วิธีการศึกษา

วิธีการวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ แบบเจาะจง (Purposive Research) โดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มและสมาชิกที่เป็นผู้ผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายที่ผลิตผลิตภัณฑ์ใยตาลจำนวน 4 กลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มโหนดทึง บ้านจะทึงพระ ตำบลจะทึงพระ กลุ่มคนรักโยโหนด บ้านดอนคัน ตำบลลุดูด กลุ่มชุมชน หมู่ 4 ตำบลจะทึงพระ และกลุ่มบ้านกระดังงา ทั้ง 4 กลุ่ม ตั้งอยู่ที่อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา

เครื่องมือที่ใช้แบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึก 2 ชุด คือ ชุดแรกสำหรับสัมภาษณ์ประธานกลุ่มเกี่ยวกับการผลิต การตลาดที่กลุ่มดำเนินการอยู่ ปัญหาทางการตลาด การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบของผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา การจำหน่าย การส่งเสริมตลาด การรับคำสั่งซื้อ และการแข่งขันทางการตลาด ส่วนชุดสองสำหรับสัมภาษณ์ผู้ผลิตที่เป็นสมาชิกของกลุ่ม เกี่ยวกับการใช้ในการผลิต การพัฒนา รูปแบบของผลิตภัณฑ์ การจัดหาวัตถุดิบในการผลิต การกำหนดราคา รายได้จากการผลิต และปัญหาต่างๆ

การเก็บรวบรวมข้อมูล ในพื้นที่ศึกษาด้านผู้ผลิตงานหัตถกรรม กระบวนการผลิต และการตลาด ใช้เวลา 4 เดือน คือตั้งแต่เดือนมกราคม 2550 ถึงเดือนเมษายน 2550

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และการสังเกต นำมาจัดแยกเป็น 3 ด้าน คือ

1. ด้านการผลิตประกอบด้วย 1.1 ลักษณะการผลิต 1.2 การจัดหาวัตถุดิบ 1.3 เวลาที่ใช้ในการผลิต 1.4 รูปแบบของผลิตภัณฑ์
2. ด้านการตลาดประกอบด้วย 2.1 ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2.2 การกำหนดราคา 2.3 วิธีการจำหน่าย 2.4 การส่งเสริมการขาย
3. ด้านการแข่งขัน ประกอบด้วย 3.1 วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน 3.2 การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์ และ 3.3 การใช้กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1.6 สมมุติฐานในการวิจัย

ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรม ที่สามารถสร้างมูลค่าของสินค้าด้วยกระบวนการผลิตและการตลาด จะสามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดและความสำเร็จของกิจการ

บทบาทของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ที่ให้การสนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการหัตถกรรม จะส่งผลกระทบต่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและขยายตลาดสินค้าหัตถกรรมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

1.7 นิยามศัพท์

การตลาด คือกระบวนการวางแผนและบริหารในด้านแนวความคิดที่ประกอบด้วย การตั้งราคา การส่งเสริมการตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการนั้นๆ เพื่อสร้างให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการ

การสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน หมายถึง ปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งทำให้องค์กรมีความแตกต่าง หรือมีคุณค่าที่เหนือกว่าในผลิตภัณฑ์และบริการจากคู่แข่งรายอื่น ๆ ซึ่งมีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้ามากกว่าคู่แข่ง ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นและมีเป้าหมายที่จะสร้างผลกำไรเท่าที่จะเป็นไปได้

ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่ยอมรับความเสี่ยงตั้งองค์กรธุรกิจขึ้นมา เพื่อหวังจะได้ผลกำไร นอกจากนั้น ยังหมายถึง ผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจ ได้มองเห็นโอกาสที่จะทำกำไร โดยการผลิตสินค้าชนิดใหม่ขึ้นมาเสนอขายในตลาดด้วยการนำเอากระบวนการผลิตใหม่ ๆ ที่มีประสิทธิภาพ ดีกว่าเดิมเข้ามาใช้ หรือด้วยการปรับปรุงองค์กรผู้ประกอบการอุตสาหกรรม เป็นผู้แสวงหาเงินทุนรวบรวมปัจจัยในการผลิตและการจัดการบริหารเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กล่าวมาข้างต้น

หัตถกรรม หมายถึง ผลงานอันเกิดจากการกระทำด้วยฝีมือมนุษย์ โดยนำวัตถุดิบที่มีอยู่ตามธรรมชาติมาประดิษฐ์เป็นเครื่องมือเครื่องใช้เพื่อประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวัน งานหัตถกรรมจะมีการพัฒนารูปแบบไปตามการพัฒนาฝีมือของช่าง ที่สั่งสมประสบการณ์และสืบทอดความรู้ความชำนาญ จากรุ่นหนึ่งไปสู่อีกรุ่นหนึ่ง ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาและทักษะ

ใยตาล คือส่วนยอดของต้นตาลที่มีลักษณะเป็นใยเส้นติดอยู่กับกาบตาลหนุ่มที่มีความสมบูรณ์ ใยจะมีความยาวประมาณ 1.5 ฟุต ซึ่งจะต้องนำส่วนนี้มาทุบ ลอกเส้นใยแล้วขูดขุยออกให้เป็นเส้นๆ จากนั้นถึงนำมาล้างทำความสะอาดก่อนตากให้แห้ง และถ้าต้องการจะเพิ่มสีสันทัน ก็ต้องเอาเส้นใยตาลที่ได้ไปย้อมสีด้วยสีย้อมผ้ากับตากให้แห้งอีกครั้งหนึ่ง

หัตถกรรมใยตาล หมายถึงผลิตภัณฑ์ที่ทำหรือประดิษฐ์ขึ้น โดยนำเส้นใยตาลมาสานหรือทอให้เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น หมวก กระเป๋า ก่องกระดาษทิชชู อาจย้อมสีหรือทาสารเคลือบเงาเพื่อความสวยงามและอาจประกอบด้วยวัสดุอื่น เช่น หวาย ไม้ และโลหะ เพื่อให้เกิดความแข็งแรง เรียบร้อย และสวยงาม

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรม หมายถึงผลิตภัณฑ์พื้นบ้านที่ผลิตโดยใช้วัสดุในท้องถิ่นเป็นหลัก อาศัยฝีมือและความชำนาญในการประดิษฐ์ มีความงามด้านศิลปะ มีเอกลักษณ์เฉพาะของแต่ละท้องถิ่น โดยอาจจะใช้เครื่องจักร เครื่องมือ เครื่องทุ่นแรง ช่วยในการผลิตด้วยก็ได้



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “การตลาดและการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการหัตถกรรม จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นการศึกษาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล และวิเคราะห์การแข่งขันเพื่อหาแนวทางในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของสินค้าหัตถกรรมใยตาล โดยมีวิธีการและขั้นตอนดังต่อไปนี้

- 3.1 ขั้นตอนของการวิจัย
- 3.2 วิธีการดำเนินงาน
- 3.3 ข้อมูลและแหล่งข้อมูล
- 3.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.5 เครื่องมือในการวิจัย
- 3.6 วิธีการรวบรวมข้อมูล
- 3.7 การจัดการข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ขั้นตอนของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้แบ่งออกเป็น 4 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบข้อมูลพื้นฐานของหัตถกรรมและผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล เพื่อให้รู้ถึงกระบวนการผลิตและสภาพตลาดหัตถกรรมใยตาล ตลอดจนสำรวจสภาพพื้นที่ที่เป็นแหล่งวัตถุดิบในการผลิตหัตถกรรมใยตาล

ระยะที่ 2 เป็นการนำเสนอข้อมูลและการค้นพบในระยะที่ 1 มาสรุปและวางแผนการพัฒนาแบบสอบถามสำหรับหัวหน้ากลุ่มและสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตงานหัตถกรรม

ระยะที่ 3 เป็นการนำเสนอผลการศึกษาที่ค้นพบ มาจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์และเผยแพร่ต่อสาธารณชน

3.2 วิธีการดำเนินงาน

การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ สามารถแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอน

- 3.2.1 การศึกษาข้อมูลพื้นฐานของสินค้าหัตถกรรม และผู้ผลิตและการผลิตหัตถกรรมใยตาล พื้นที่อำเภอสติงพระ จังหวัดสงขลา มีวิธีการศึกษาดังนี้

- 1) ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร (Documentary Study) ที่เกี่ยวข้องกับงานหัตถกรรมและผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล โตนด การผลิตเส้นใยตาล การผลิตงานหัตถกรรมใยตาล และการนำประโยชน์จากตาลโตนดมาใช้ รวมทั้งเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวกับความคิดเห็น ทักษะ และพฤติกรรมของลูกค้านำการซื้อสินค้าหัตถกรรม

2) การสำรวจพื้นที่ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการสำรวจด้านผู้ผลิตงานหัตถกรรม ในพื้นที่อำเภอสังขละ จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นที่มีดินตาลโตนดจำนวนมากและมีผู้ผลิตงานหัตถกรรมใยตาลประมาณ 300 คน

- 3.2.2 การหาแนวทางและการวางแผนพัฒนาแบบสอบถามหัตถกรรมใยตาลโตนด ที่สามารถวิเคราะห์ถึงปัญหาด้านการผลิต สถานการณ์ด้านการตลาดของสินค้าหัตถกรรมใยตาล
- 3.2.3 เก็บรวบรวมข้อมูลและนำข้อมูลที่ได้รับมาวิเคราะห์ จัดทำรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ พร้อมทั้งจัดทำเอกสารเผยแพร่

3.3 ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ประเภทและแหล่งข้อมูลที่ทำกรรวบรวมเพื่อการศึกษาครั้งนี้ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ประกอบด้วย ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- 3.2.1 แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้แก่ ข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมภาคสนาม โดยคณะผู้วิจัย จากการสัมภาษณ์ สังเกต และการระดมความคิด ส่วนข้อมูลที่ได้จากกลุ่มประชากรเป้าหมายคือผู้ซื้อสินค้าหัตถกรรม โดยการสร้างแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ (Questionnaire)
- 3.3.2 แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ ข้อมูลแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง โดยรวบรวมจากหนังสือ เอกสารงานวิจัย งานค้นคว้าอิสระ ตำราทางวิชาการและระบบออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาครั้งนี้

3.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

- 3.4.1 ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ประกอบด้วยกลุ่มที่ 1 คือ ประชากรและกรรมการกลุ่มฯ กลุ่มที่ 2 สมาชิกที่เป็นผู้ผลิตงานหัตถกรรมใยตาล ในพื้นที่จังหวัดสงขลา
- 3.4.2 กลุ่มตัวอย่าง กลุ่มที่ 1 คือประธานและกรรมการกลุ่มฯ กลุ่มที่ 2 สมาชิกที่เป็นผู้ผลิตงานหัตถกรรมใยตาล ในพื้นที่อำเภอสังขละ จังหวัดสงขลา จำนวน 4 กลุ่ม

3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ มี 3 แบบ คือ

3.5.1 การสำรวจและบันทึกภาพ ทำการสำรวจพื้นที่ที่มีการผลิตงานหัตถกรรมใยตาลของอำเภอสังขละบุรี จังหวัดสงขลา

3.5.2 แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง ประกอบด้วย 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ผลิตงานหัตถกรรม

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตสินค้าหัตถกรรม

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาด การแข่งขัน และกลยุทธ์ในการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมและผู้ประกอบการ

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล มีรายละเอียดดังนี้ 1) ศึกษาแนวคิดทฤษฎีจากตำรา เอกสาร งานวิจัย และบทความต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานหัตถกรรมและคุณภาพในการผลิต การตลาดของสินค้าหัตถกรรม ได้แก่รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด เป็นต้น และด้านการแข่งขันของสินค้าหัตถกรรม

3.6 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.6.1 การสัมภาษณ์ด้วยแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างและรายการถาม การเก็บรวบรวมข้อมูล คณะผู้วิจัยทำการรวบรวมด้วยตนเอง พร้อมกับนักวิจัยร่วม ที่ได้รับคำชี้แจงเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ เทคนิค และวิธีการเก็บข้อมูล

3.6.2 การสัมภาษณ์และการสังเกต นำมาจัดแยกเป็น 3 ด้าน คือ 1. ด้านการผลิต ประกอบด้วย 1.1 ลักษณะการผลิต 1.2 การจัดหาวัตถุดิบ 1.3 เวลาที่ใช้ในการผลิต 1.4 รูปแบบของผลิตภัณฑ์ 2. ด้านการตลาดประกอบด้วย 2.1 ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2.2 การกำหนดราคา 2.3 วิธีการจำหน่าย 2.4 การส่งเสริมการขาย 3. ด้านการแข่งขัน ประกอบด้วย 3.1 วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน 3.2 การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์ และ 3.3 การใช้กลยุทธ์ในการแข่งขัน

3.7 การจัดการข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การจัดการข้อมูล

- 3.7.1 ข้อมูลทางกายภาพ เป็นข้อมูลจากการสำรวจและบันทึกภาพ
- 3.7.2 ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ที่รวบรวมได้นำมาตรวจสอบความสมบูรณ์ และจัดเรียงข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

- 3.7.3 ข้อมูลความการผลิต ความคิดเห็นของผู้ผลิต สถานการณ์การตลาด ส่วนประสมการตลาด และการแข่งขันของสินค้าหัตถกรรม การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์ในการศึกษานี้ คณะผู้วิจัยใช้การสังเคราะห์จากแนวคิดและหลักการจากเอกสาร ตำรา และงานวิจัย เพื่อให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการศึกษา



บทที่ 4

ผลการศึกษา

การวิจัยเรื่องการตลาดและการสร้างชื่อได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการหัตถกรรม จังหวัดสงขลา เป็นการศึกษาการผลิตงานหัตถกรรมใยตาล การตลาดของผลิตภัณฑ์ใยตาล และศึกษาการสร้างชื่อได้เปรียบทางการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ใยตาล เพื่อเป็นแนวทางการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของสินค้าหัตถกรรมใยตาลของผู้ผลิต ในพื้นที่อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา พร้อมทั้งทำให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หัตถกรรม ผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ สามารถแบ่งออกได้ 3 ส่วน ดังนี้

4.1 การผลิตสินค้าหัตถกรรมใยตาล

4.2 การตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล

4.3 การสร้างชื่อได้เปรียบทางการแข่งขันของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล

4.1 การผลิตสินค้าหัตถกรรมใยตาล

ผู้ผลิตหัตถกรรมใยตาล

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ผลิตหัตถกรรมใยตาล ที่เป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ผลิตหัตถกรรมใยตาล ทั้ง 4 กลุ่ม ประกอบด้วย 1) กลุ่มโหนดทิง บ้านจะทิงพระ ตำบลจะทิงพระ 2) กลุ่มคนรักรักษ์โหนด บ้านคอนคั่น ตำบลคูขุด 3) กลุ่มชุมชน หมู่ 4 ตำบลจะทิงพระ และ 4) กลุ่มบ้านกระดังงา ทั้ง 4 กลุ่ม ตั้งอยู่ที่อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา

การศึกษาข้อมูลพื้นที่อำเภอสทิงพระ มีผู้ประกอบการอาชีพผลิตหัตถกรรมใยตาล ประมาณ 200 - 300 คน กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ใยตาล มีทั้งหมด 4 กลุ่ม ตั้งอยู่อำเภอสทิงพระจังหวัดสงขลา เนื่องจากมีความหนาแน่นของต้นตาลมาก ซึ่งถือว่าอยู่ในแหล่งวัตถุดิบ และเป็นการนำกาบตาลมาแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มได้ กลุ่มผู้ผลิตงานหัตถกรรม ทั้ง 4 กลุ่มมีลักษณะการประกอบการเป็นวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายกัน โดยกลุ่มโหนดทิง เป็นกลุ่มที่มีสมาชิกมากที่สุด คือ 35 คน และเป็นกลุ่มที่มีความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ในการตีเส้นใย อุปกรณ์ประกอบชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์ กลุ่มชุมชน มีสมาชิก 25 คน มีเฉพาะเครื่องทอใยตาล และแบบหรือเป่า สำหรับขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋าหมวก กลุ่มนี้ไม่สามารถประกอบชิ้นส่วนเป็นกระเป๋าได้ กลุ่มคนรักรักษ์โหนด มีสมาชิก 23 คน กลุ่มนี้ผลิตเส้นใยเองแล้วนำมาจักสาน ไม่มีเครื่องทอ จึงผลิตผลิตภัณฑ์ลักษณะของการจักสาน โดยเฉพาะกลุ่มบ้านกระดังงา มีสมาชิก 20 คน ผลิตกรอบกระเป๋าถือด้วยไม้ตาล โหนด ซึ่งกลุ่มนี้ผลิตเฉพาะชิ้นส่วนคือ กรอบไม้ตาล ทั้ง 4 กลุ่มสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดี สม่่าเสมอ และตรงตามรูปแบบที่กำหนด และจากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ทั้ง 4 กลุ่ม มีข้อเสนอแนะให้พัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋า หมวก และของชำร่วย ผลิตภัณฑ์

ประเภทโคมไฟ ผู้ผลิตไม่ต้องการผลิต เนื่องจากต้นทุนสูงและต้องจำหน่ายในราคาที่สูงขึ้น ส่งผลให้ขายได้ยาก

การผลิตหัตถกรรมใยตาล

1.1 การผลิตผลิตภัณฑ์ใยตาลจะมี 2 ลักษณะด้วยกัน คือ การนำใยตาลที่ได้จากกาบตาล มาแช่น้ำประมาณ 5-10 วัน มาทุบหรือตีเพื่อเอาเส้นใยออกมารีดเป็นเส้นๆ แล้วนำไปต้ม ดากหรือผึ่งลมให้แห้ง จึงค่อยนำไปย้อมสี เมื่อได้เส้นใยตาลมาแล้ว สามารถนำเส้นใยที่ได้ประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ 2 ลักษณะ คือ 1) นำไปทอเป็นผืน เพื่อนำไปประกอบกับวัสดุอื่นๆ เช่น กรอบไม้ตาล โทนด โลหะ หนัง ผ้า และอุปกรณ์ตกแต่งต่างๆ จนเป็นผลิตภัณฑ์ 2) นำเส้นใยไปจักสานเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น หมวก ตะกร้า กระเป๋า เครื่องประดับและของชำร่วย

1.2 การจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตก็คือเส้นใยตาล สมาชิกที่เป็นผู้ผลิตสามารถจัดหาได้ โดยการซื้อจากกลุ่มที่ผลิตเส้นใยตาลเพื่อจำหน่ายในราคากิโลกรัมละ 600 - 700 บาท กลุ่มไหนดกทั้ง เป็นกลุ่มที่สามารถผลิตเส้นใยตาลได้มากพอ ที่จะจำหน่ายให้สมาชิกได้ เพราะมีเครื่องจักร 1 เครื่อง สำหรับการตีเส้นใยตาล ส่วนสมาชิกกลุ่มอนุรักษ์โหนด กลุ่มชุมชน และกลุ่มกระดังงาส่วนใหญ่จะผลิตเส้นใยตาลเอง ด้วยการตีด้วยมือ เนื่องจากเห็นว่าวิธีนี้เป็นการเพิ่มรายได้เพราะไม่มีค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบ และกาบตาลก็สามารถเก็บมาหรือหาได้จากในหมู่บ้านซึ่งมีต้นตาลโตนดเป็นจำนวนมาก ประกอบกับเครื่องมือและอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตเส้นใยตาลก็มีเพียงมีด ขวาน และที่รองเท่านั้น

1.3 เวลาที่ใช้ในการผลิตขึ้นอยู่กับความยากง่ายของชิ้นงาน เช่น งานทอเส้นใยเป็นผืนกว้าง 17 - 18 นิ้ว ความยาว 1 เมตร ใช้เวลาประมาณ 12 - 18 ชั่วโมง งานจักสานกระเป๋าหรือหมวก ต้องใช้เวลาตั้งแต่ 5 - 10 วัน ส่วนการประกอบชิ้นส่วนต่างๆ เช่น การบุผ้าในกระเป๋า การติดหูกระเป๋านั้นขึ้นอยู่กับความชำนาญของแรงงาน ความละเอียดของชิ้นงาน และความพร้อมของเครื่องจักรอุปกรณ์

1.4 รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่เกิดจากความถนัดและความชำนาญของสมาชิก ซึ่งมีหลายรูปแบบ แต่มี 2 ลักษณะใหญ่ๆ ด้วยกันคือ เป็นลักษณะการทอกับการจักสาน เช่น กลุ่มอนุรักษ์โหนดสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทจักสาน ตั้งแต่กระเป๋า หมวก เครื่องประดับผม และที่รองแก้ว กลุ่มชุมชนผลิตประเภทจักสานและทอเส้นใยตาลเป็นผืน แต่ไม่ประกอบเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ส่วนกลุ่มไหนดกทั้งทำการจักสาน ทอเส้นใยเป็นผืนและนำไปประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กระเป๋า โคมไฟ หมวก กล่องทิชชู และของชำร่วย กลุ่มกระดังงา เน้นการทำกรอบไม้ตาลโตนดเพื่อไปประกอบเป็นกระเป๋า และทอเส้นใยตาลขายในลักษณะเป็นผืน การผลิตสินค้ารูปแบบใหม่ๆ เพื่อจำหน่าย ผู้ผลิตได้สรุปผลว่าสามารถทำได้โดย วิธีการดังต่อไปนี้

- 1) ผู้ผลิต จะใช้วิธีการตัดแปลงจากที่เคยผลิต เช่น เดิมผลิตหมวกปีกกว้าง ก็ทำให้ปีกเล็กลง และนำวัสดุอุปกรณ์ตกแต่ง
- 2) จากการสอบถามลูกค้าที่มาซื้อสินค้า ว่าไม่ถูกใจอย่างไรและอยากให้เห็นตรงไหนบ้าง และนำมาเป็นแนวคิดที่จะพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- 3) จากการสอบถามร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าหัตถกรรมประเภทเส้นใยพืช ว่าต้องการสินค้าที่มีรูปแบบอย่างไร และนำข้อมูลมาปรับปรุงสินค้าเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- 4) เมื่อมีการนำสินค้าไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ก็จะไปดูสินค้าของคู่แข่งกันว่า มีรูปแบบใหม่ๆ หรือไม่ เพื่อจะได้นำมาปรับปรุงสินค้าของตนเอง
- 5) ผู้ผลิตบางรายก็ดูรูปภาพจากในหนังสือหรือแคตตาล็อก

ส่วนใหญ่การออกแบบหรือการพัฒนาในรูปแบบใหม่ จะกระทำโดยประชาชนกลุ่ม ซึ่งส่วนใหญ่ประชาชนกลุ่มจะนำแนวคิดและวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มาจากหน่วยงานที่ให้การส่งเสริม เช่น ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 11 สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสงขลา สำนักงานเกษตรและสหกรณ์ มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่มีลูกค้านำตัวอย่างสินค้ามาเป็นแบบให้กลุ่มผลิต และมีผลิตภัณฑ์บางส่วนเกิดจากการที่สมาชิกไปศึกษาดูงานจากวิสาหกิจชุมชนอื่น เช่น ที่จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดเพชรบุรี แล้วนำสิ่งที่พบเห็นมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มด้านรูปแบบ สี วิธีทอ และการประกอบชิ้นงาน เป็นต้น ซึ่งรูปแบบของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เกิดจากความถนัดและความชำนาญของสมาชิก ซึ่งมีหลายรูปแบบ แต่มี 2 ลักษณะใหญ่ๆ ด้วยกันคือ เป็นลักษณะการทอกับการจักสาน

สาเหตุที่ทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถทำการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่ๆ ได้ เนื่องจาก

- 1) ความรู้และประสบการณ์ของผู้ผลิต มีไม่เพียงพอที่จะผลิตสินค้าตามที่มีการออกแบบ เพราะรูปแบบที่ออกมาจากแนวคิด เมื่อนำมาสู่กระบวนการผลิตทำได้ยากมาก
- 2) วัตถุดิบและชิ้นส่วนประกอบ ไม่สามารถจัดหาได้ตามแนวคิด ในกรณีที่หามาได้ก็มีราคาสูง กลุ่มผู้ผลิตไม่มีทุนเพียงพอ อาจต้องใช้วิธีการตัดแปลง ซึ่งเป็นการลองผิดลองถูก
- 3) เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิตที่มีอยู่เดิม ไม่สามารถใช้ได้กับแบบที่คิดออกมา ต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์ใหม่ ซึ่งมีราคาสูงไม่แน่ใจว่าจะคุ้มทุนหรือไม่

กระบวนการผลิตหัตถกรรมใยตาล

1. วัสดุที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล เป็นทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน และชาวบ้านสามารถจัดหาใยตาลหรือโยโหนด ได้โดยการนำเอากาบตาลมาทุบแล้วดึง “เส้นใย” ลักษณะของเส้นใยตาลคล้ายย่านลิเภา แต่เส้นใยจะสั้นกว่า จุดเด่นของเส้นใยตาลจะแตกต่างจากเส้นใยจากพืชอื่นๆ คือมีความเหนียว ไม่ฉีกขาดได้ง่าย เมื่อนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์จะมีความแข็งแรงทนทาน ดังกระบวนการผลิตเส้นใยตาล

- การคัดเลือกและตัดกาบตาล ในการตัดกาบตาลจะต้องเลือกเอากาบของต้นตาลหนุ่มที่มีความสมบูรณ์ ตาลหนุ่มจะมีอายุประมาณ 5 - 15 ปี สูงประมาณ 1 - 5 เมตร
- การทุบกาบเอาเส้นใย การนำเอากาบตาลที่เลือกตัดไว้แล้วไปแช่น้ำทิ้งไว้ประมาณ 3 - 5 วัน เพื่อให้กาบตาลขยายตัวแล้วจึงนำมาทุบด้วยท่อนไม้หรือขวาน ดังภาพที่ 4.1



ภาพที่ 4.1 การทุบกาบตาล

- การชักเรียบและขูดขุยเส้นใย เป็นการปรับแต่งเส้นใยตาลให้มีขนาดและลักษณะเหมาะที่จะนำไปใช้ในการจักสานได้ทันที เพื่อให้เส้นใยมีขนาดตามความต้องการและเสมอกันตลอดเส้น และการขูดเส้นใยทำให้อ่อนนุ่มขึ้นด้วย ดังภาพที่ 4.2



ภาพที่ 4.2 การขูดขุยเส้นใยตาล

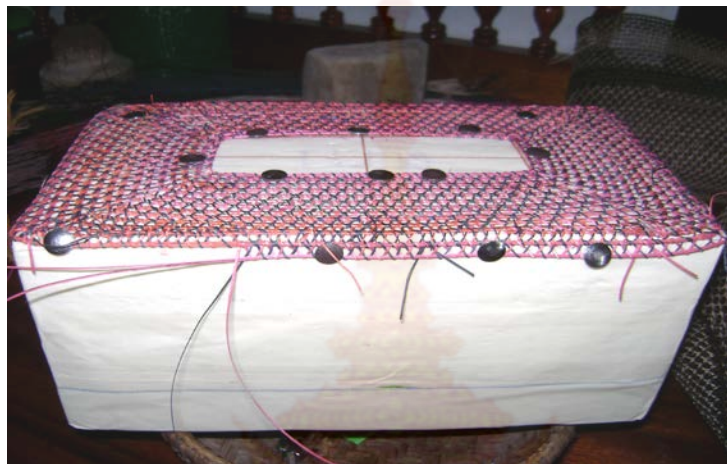
- การย้อมสีเส้นใยตาล โดยการนำเส้นใยตาลย้อมสีเป็นสีต่างๆ เช่น สีเหลือง ชมพู ม่วง เขียว ฟ้ำ ฯลฯ ซึ่งส่วนใหญ่ใช้สีย้อมผ้า ดังภาพที่ 4.3



4.3 เส้นใยตาลย้อมสีต่างๆ

- การจักสานหรือการทอผืนเส้นใยตาล เพื่อนำมาเป็นวัสดุในการผลิตสินค้าสำเร็จรูป เช่น กระเป๋า หมวก และโคมไฟ เป็นต้น

การจักสานเส้นใยตาล เป็นการนำเส้นใยขนาดสั้นและขนาดยาว มาขัดหรือสานกันจนเป็นชิ้นงานการสานนั้น เส้นใยที่มีขนาดสั้นนั้นเรียกว่า “ตอก” มาขัดประสานกัน แต่ตอกในการจักสานนั้นมีขนาดใหญ่กว่าเส้นด้ายมาก ลวดลายของงานจึงมีขนาดใหญ่ ดังภาพที่ 4.4 และภาพที่ 4.5



ภาพที่ 4.4 การจักสานเส้นใยตาล



ภาพที่ 4.5 หมวกจักสานจากใยตาล

การทอเส้นใยตาล เป็นการทอในลักษณะของเส้นด้ายหรือใยฝ้ายขนาดเล็กๆ นำมาเรียงและร้อยชิดผสมกับเส้นใยตาล วิธีเดียวกับการสานนั่นเองทำให้เกิดเป็นแผ่นเป็นผืนขึ้น การทอเส้นใยตาลเป็นผืนกว้าง 17 – 18 นิ้ว ความยาว 1 เมตร ใช้เวลาประมาณ 12 – 18 ชั่วโมง ซึ่งผลิตเป็นงานทอผืนก่อนนำมาแปรรูป ดังภาพที่ 4.6 เครื่องทอเส้นใยตาล และภาพที่ 4.7 แผ่นงานทอผืน

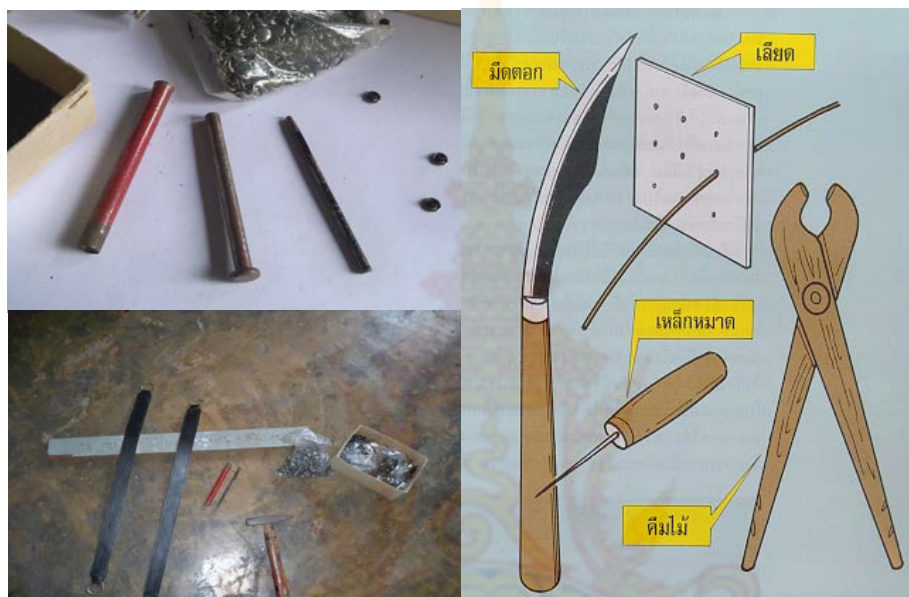


ภาพที่ 4.6 เครื่องทอเส้นใยตาล



ภาพที่ 4.7 ชิ้นงานทอ

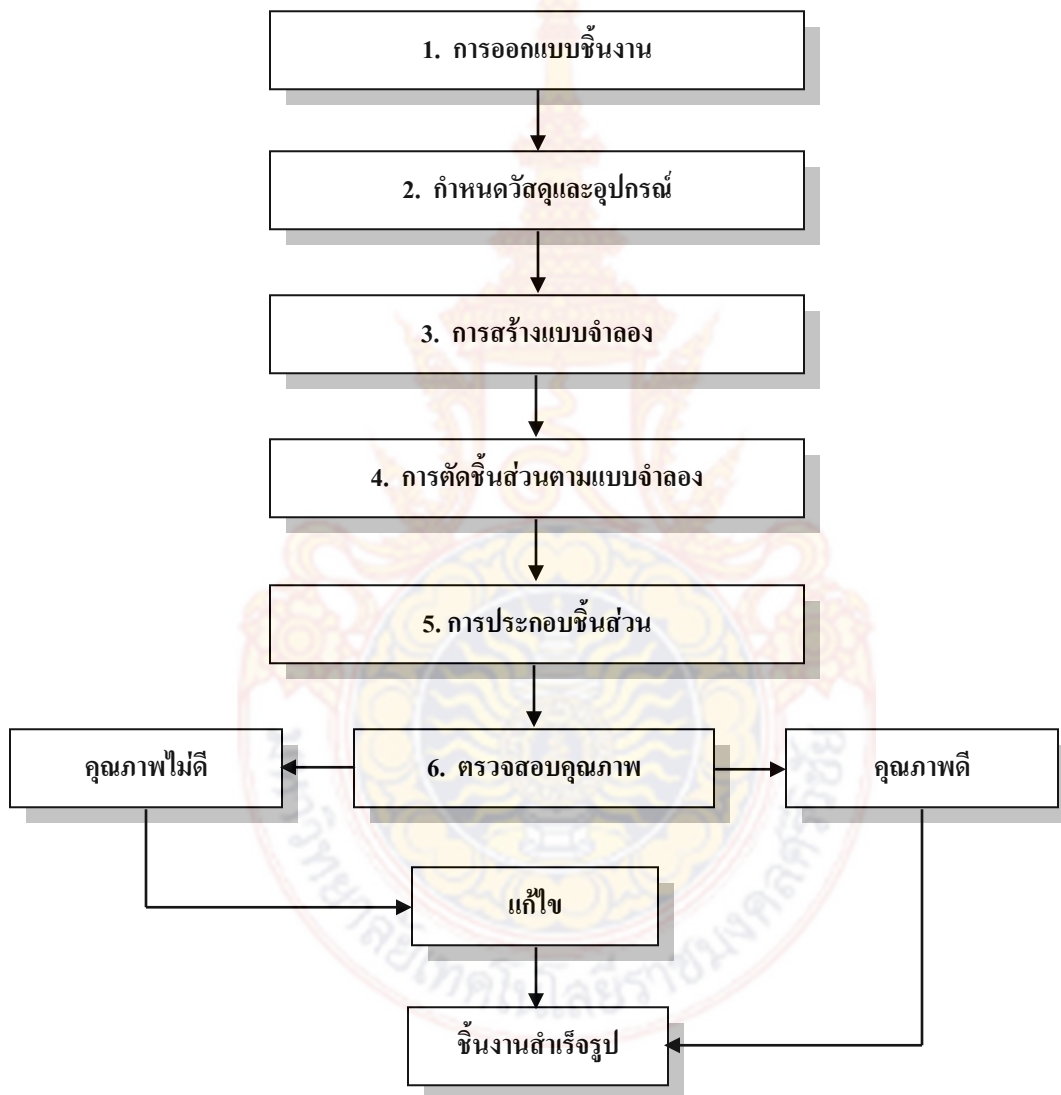
2. อุปกรณ์ที่ใช้ในการจักสานไยตาลก็เหมือนกับที่ใช้ในการจักสานย่านลิเภา อุปกรณ์สำคัญ เช่น เหล็กหมาด (ขนาดเท่าเหล็กก้านร่ม ขาวราว 4 - 6 นิ้ว ปลายแหลม) หรือเข็มถัก คีมปลายแหลม ค้อนขนาดเล็ก เส้นลวดเชือกหรือไนลอน (ขนาดเล็ก) กรรไกรตัดเล็บ ตะปูเข็ม กาว ไม้กระดานฉลุ น้ำมันขัดเงาและแปรง เป็นต้น ดังภาพที่ 4.8



ภาพที่ 4.8 อุปกรณ์ในการจักสานไยตาล



3. กระบวนการผลิตหัตถกรรมจากใยตาล การผลิตหัตถกรรมแต่ละประเภท มีขั้นตอนรายละเอียดในการผลิตที่แตกต่างกันออกไปตามชนิดของผลิตภัณฑ์ สามารถแบ่งขั้นตอนการผลิตร่วมกันได้เป็น 6 ขั้นตอนหลัก คือ 1) การออกแบบชิ้นงาน 2) กำหนดวัสดุและอุปกรณ์ 3) การสร้างแบบจำลอง 4) การตัดชิ้นส่วนตามแบบจำลอง 5) การประกอบชิ้นส่วนต่างๆ และ 6) การตรวจสอบคุณภาพ ดังแสดงในภาพที่ 4.8



ภาพที่ 4.9 กระบวนการผลิตหัตถกรรมใยตาล

4.2 การตลาดสินค้าหัตถกรรมใยตาล

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล เป็นส่วนหนึ่งของการนำเส้นใยตาลโตนด มาแปรรูปในรูปแบบของงานหัตถกรรม ซึ่งสามารถนำมาทำเป็นของใช้ เช่น หมวก กระเป๋า และเฟอร์นิเจอร์ จุดเด่นของเส้นใยตาลต่างจากเส้นใยอื่นๆ เพราะมีความเหนียว ไม่ฉีกขาดได้ง่าย เมื่อนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ มีความแข็งแรงทนทาน นางเลิณศิริ หนูเพชร สมาชิกกลุ่มโหนดทิ้ง อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา เล่าว่า “ตนเองได้เป็นผู้คิดค้นการนำเส้นใยตาลมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ โดยเริ่มคิดและทดลองทำมาตั้งแต่ปี 2521 แต่เนื่องจากในช่วงนั้นงานหัตถกรรมไม่ได้รับการส่งเสริมเหมือนในปัจจุบัน ทำให้ไม่มีตลาด จึงหยุดทำไป และหันกลับมาทำอีกครั้งอย่างจริงจังเมื่อปี 2544 ซึ่งเป็นช่วงที่รัฐบาลส่งเสริมงานหัตถกรรมชุมชน หรือ OTOP โดยหน่วยงานของรัฐเข้ามาช่วยเรื่องของการผลิต และการออกแบบ รวมถึงการส่งเสริมด้านการตลาด ซึ่งได้รับการคัดเลือกให้ไปร่วมออกงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ทำให้สินค้าหัตถกรรมใยตาลขยายตลาดได้อย่างรวดเร็ว”

ในส่วนของการผลิตได้รับการช่วยเหลือหน่วยงานรัฐ เข้ามาช่วยเรื่องของการผลิตในรูปแบบของงานทอ ซึ่งเป็นการทอในลักษณะของเส้นใยฝ้ายผสมกับเส้นใยตาล ในอดีตที่ไม่มีเครื่องทอ ผู้ผลิตจึงใช้วิธีการถักเส้นใยตาล ซึ่งมีปัญหาเรื่องของการออกแบบที่ไม่สามารถออกมาได้หลากหลาย และปัญหาของการถักนั้นทำได้ช้ามาก ทำให้ต้องใช้เวลาในการทำงานแต่ละชิ้นนานมาก ส่งผลไม่สามารถรับออเดอร์การสั่งซื้อครั้งละมากๆ ได้ และเมื่องานทำออกมาได้ยากถ้าหากราคาก็จะสูงตาม

เมื่อเปลี่ยนมาใช้วิธีการทอ ด้วยเครื่องทอทำให้สามารถชิ้นงานได้เร็วขึ้น และออกแบบตามที่ต้องการได้ ในส่วนของรูปแบบสินค้าปัจจุบันนอกจากหน่วยงานรัฐมาช่วยเหลือ กลุ่มผู้ผลิตเองเมื่อได้ไปออกงานแสดงสินค้าก็ดูรูปแบบหัตถกรรมเส้นใยอื่น หรือทดลองทำตามแบบที่ขายกันอยู่ในท้องตลาด และนำมาทดลองผลิตโดยใช้เส้นใยตาล เพื่อจะมีรูปแบบที่หลากหลายเข้ากับยุคสมัย และเสน่ห์ของงานหัตถกรรมเส้นใยธรรมชาติมีอยู่แล้ว จึงดึงลูกค้าในกลุ่มวัยทำงาน และคนสูงอายุได้ไม่ยาก และหัตถกรรมจากเส้นใยตาล เป็นเสน่ห์งานหัตถกรรมไทย ที่สามารถรองใจคนไทยและต่างชาติได้ ด้วยรูปลักษณ์และความเป็นธรรมชาติ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มนั้น ซึ่งส่วนใหญ่การออกแบบหรือการปรับปรุงพัฒนาแบบ จะกระทำโดยประธานกลุ่ม ส่วนใหญ่ประธานกลุ่มจะนำแนวคิดและวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มาจากหน่วยงานที่ให้การส่งเสริม เช่น ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 11 สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสงขลา สำนักงานเกษตรและสหกรณ์ มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่มี ลูกค้านำตัวอย่างสินค้ามาเป็นแบบ ให้กลุ่มผลิตและมีผลิตภัณฑ์บางส่วน เกิดจากการที่สมาชิกไปศึกษา

ดูงานจากวิสาหกิจชุมชนอื่น เช่น ที่จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดเพชรบุรี แล้วนำสิ่งที่พบเห็น มาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มด้านรูปแบบ สี วิธีทอ และการประกอบชิ้นงาน เป็นต้น

หัตถกรรมจากใยตาลในรูปแบบสินค้าขายดี ได้แก่ กระเป๋าหลากหลายรูปแบบที่มีดีไซน์ที่ทันสมัยเหมาะกับสมัยนิยม โดยเฉพาะกระเป๋าสำหรับสตรี รวมไปถึงหมวก ปิ่นปักผม โคมไฟ เป็นต้น โดยเฉพาะกระเป๋าจากใยตาลที่มีการออกแบบอย่างสวยงามและทันสมัย เช่นการประดับลูกเงิน หรือขลิบทอง ซึ่งทำให้ได้รับความสนใจจากลูกค้าชาวต่างชาติเพิ่มเข้ามาทั้งมาเลเซีย สิงคโปร์ ไต้หวัน รวมถึงญี่ปุ่น

ราคาของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล

การกำหนดราคา สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กรณี คือกรณีแรก สินค้าสำเร็จพร้อมขายให้ลูกค้า ประชาชนและสมาชิกกลุ่ม จะร่วมกันพิจารณาต้นทุนวัตถุดิบ เวลาที่ใช้ในการผลิต ความยากง่ายของชิ้นงาน และวัสดุตกแต่ง แล้วจึงกำหนดเป็นราคาขายแบบราคาเดียว คือ ไม่มีส่วนลด ในกรณีที่สองคือการขายชิ้นส่วน เช่น ตัวกระเป๋าที่ยังไม่ได้บุผ้าหรือใส่หูหรือติดอุปกรณ์ตกแต่งอื่นๆ ผู้รับซื้อเป็นผู้กำหนดราคา โดยพิจารณาจากประมาณความสูงของตัวกระเป๋า เช่น ความสูง 6 นิ้ว ราคา 200 บาท และความสูง 8 นิ้ว ราคา 300 บาท ส่วนเส้นใยตาลที่ทอเป็นผืนกว้าง 17 – 18 นิ้ว ความยาว 1 เมตร ราคาขาย 200 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ผู้รับซื้อกำหนดราคาเอง และชิ้นงานที่ชาวบ้านทำออกมาจะเป็นค่าแรง และวัสดุประกอบเป็นหลัก จึงส่งผลให้ผู้ผลิตมีรายได้ เริ่มต้นที่ 3,000 บาทถึง 6,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นอยู่กับยอดการสั่งซื้อของแต่ละเดือน ส่วนผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจทำให้ยอดขายลดลงไปบ้างแต่ก็ไม่มาก ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตใช้วิธีการปรับตัวโดยการปรับลดราคาสินค้าลงมา เพื่อให้สามารถขายได้

ส่วนราคาของงานหัตถกรรมเส้นใยตาล เริ่มต้นที่ 60 บาท ไปจนถึง 1,500 บาท ส่วนเฟอร์นิเจอร์ราคาก็จะสูง เป็นหลักพันบาท ถึงหลายพันบาท ราคาจะสูงกว่าหัตถกรรมจากเส้นใยอื่นๆ เช่น กระจุ๊ด หรือ ผักตบชวา เพราะเส้นใยตาลจะมีความแข็งและทนทาน สามารถใช้งานได้ยาวนานกว่า ราคาจึงสูงกว่า ประกอบกับข้อดีของเส้นใยตาลอีกอย่างหนึ่ง คือ ไม่เป็นเชื้อรา ทำให้หลายประเทศอนุญาตให้สามารถนำสินค้าเข้าไปขายได้

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล

การจัดจำหน่ายผลผลิตสมาชิกของกลุ่มแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ประเภทแรกคือผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ซึ่งเป็นวิธีการจำหน่ายสินค้าที่สร้างรายได้ส่วนใหญ่ให้กับสมาชิกของกลุ่มก็คือ

- 1) การขายผลิตภัณฑ์ในงานจัดแสดงสินค้า ระดับจังหวัด ประเทศและต่างประเทศ ระยะเวลาการจัดงานมีตั้งแต่ 2 - 10 วัน หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนเป็นผู้จัดขึ้น ประธานกลุ่มเป็นผู้ติดต่อประสานงานเพื่อนำสินค้าไปจำหน่าย สมาชิก จะรวบรวมสินค้าที่ผลิตได้มาส่งมอบให้

ประชาชน และเมื่อขายได้แล้ว ประชาชนก็ส่งเงินกลับไปยังสมาชิก ดังภาพที่ 4.10 การจัดแสดงสินค้าและจำหน่ายในงานเทศกาล



ภาพที่ 4.10 การจัดแสดงสินค้าในงานเทศกาล

- 2) การรับคำสั่งซื้อจากผู้รวบรวมผลิตภัณฑ์หัตถกรรม และลูกค้า เป็นวิธีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำให้กลุ่มมีรายได้เป็นอันดับสอง รองลงมาจากการขายสินค้าตามงานแสดงสินค้า
- 3) การฝากขายสินค้ากับร้านสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ (ร้านนารายณ์ภักดิ์ ร้านตั้งฮั่วเต็ง และร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP สนามบินหาดใหญ่) เป็นส่วนน้อยเนื่องจากกลุ่มไม่มีเงินทุนหมุนเวียนมากพอที่จะนำสินค้า ไปวางไว้ในร้านเป็นจำนวนมาก และระยะเวลาที่จะได้รับเงินประมาณ 60 วัน

ประเภทที่สองคือการขายชิ้นส่วน เช่น เส้นใยตาล เส้นใยตาลทอเป็นผืน ตัวกระเป๋่า จะจำหน่ายกันเองระหว่างสมาชิกกับสมาชิก หรือระหว่างกลุ่มกับเครือข่าย เป็นต้น

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมใยตาล เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน ทำให้ได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดจากหน่วยงานของภาครัฐ ในการให้ร่วมออกบูทแสดงสินค้า และหลังจากออกงานทำให้มีลูกค้าประจำที่มารับไปจำหน่าย รวมถึงลูกค้าในต่างประเทศ ที่มาสั่งทำตามแบบที่ต้องการจะนำไปติดตราสินค้าของตนเอง

การส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล

ผู้ผลิตหัตถกรรมใยตาล เข้าร่วมงานจัดแสดงสินค้าผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเป็นประจำทุกปี เช่น งาน OTOP City ประจำปี งานสัปดาห์สินค้าของขวัญ ของชำร่วย งานเทศกาลต่างๆ ของจังหวัด เป็นต้น ซึ่งกลุ่มโหนดทั้งนี้ ได้รับการคัดเลือกให้ไปร่วมออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ออสเตรเลีย ฯลฯ

การส่งเสริมการตลาด ทั้ง 4 กลุ่ม ใช้การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและเครือข่าย โดยมีหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นผู้ดำเนินการจัดการเผยแพร่ด้วยเอกสารต่างๆ เช่น แผ่นพับ ไปสเตอร์ ไลน์ล และเว็บไซต์ OTOP ของกรมการพัฒนาชุมชน เว็บไซต์ของ สสว. เป็นต้น ดังภาพที่ 4.11 ไลน์ลประชาสัมพันธ์งาน OTOP และหัตถกรรมใยตาล

สิ่งเหล่านี้ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าของกลุ่ม เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย จนนำมาสู่การซื้อขายสินค้าหัตถกรรมใยตาลในเวลาต่อมา



ภาพที่ 4.11 ไลน์ลประชาสัมพันธ์งาน OTOP และหัตถกรรมใยตาล

4.3 การสร้างข้อได้เปรียบทางด้านแข่งขันของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมใยตาล

กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ

กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากใยตาล สามารถสร้างข้อได้เปรียบโดยมีต้นทุนวัตถุดิบที่ต่ำมาก คือสามารถรวบรวมกาบตาล โคนดที่มีอยู่จำนวนมากในหมู่บ้าน ถ้าเปรียบเทียบกับภาคการเกษตรชาวบ้าน ต้องใช้วัสดุที่มีต้นทุน เช่น ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง เมล็ดพันธุ์ เชื้อเพลิง เป็นต้น แรงงานสำหรับการผลิตสินค้าหัตถกรรมส่วนใหญ่ ก็คือผู้สูงอายุที่อยู่บ้านลูกหลานไปทำงาน หรือเป็นแรงงานนอกระบบการเกษตร ดังภาพที่ 4.12 จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ราคาต่ำ ซึ่งจะนำไปสู่การมีกำไรที่สูงขึ้น ตลอดจนเครื่องตีเส้นใยตาลและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐทั้งสิ้น



ภาพที่ 4.12 แรงงานในการผลิตสินค้าหัตถกรรมใยตาล

กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีลักษณะเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น อันเนื่องมาจากต้นตาล โคนดพื้นที่อำเภอ สทิงพระ มีเป็นจำนวนมากจนเป็นเอกลักษณ์ของพื้นที่ และสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ตั้งแต่รากจนถึงใบ โดยเฉพาะใยตาลที่มีลักษณะเหนียวและแข็ง จึงมีความทนทาน อายุการใช้งานสูงกว่าใยจากย่านลิเภา กระบวนการผลิต เส้นใยตาลต้องใช้ความพยายามและเวลานาน เมื่อนำเส้นใยตาลมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ จึงมีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นชัดเจน ลูกค้าส่วนใหญ่รู้ว่าผลิตภัณฑ์ใยตาลเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสร้างสรรค์ สวยงาม เหมาะแก่การใช้งาน จนเป็นเอกลักษณ์ของอำเภอ สทิงพระ เนื่องจากการออกแบบผลิตภัณฑ์ มีรูปแบบทางวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว จึงทำให้ผลงานเป็นที่ยอมรับ

กลยุทธ์การตลาดมุ่งเฉพาะส่วน

การพัฒนางานหัตถกรรมสามารถดำเนินการ ได้โดยการยึดลูกค้าเป็นสำคัญ ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ กระเป๋ายาวตาลประกอบไม้ โลหะ และหนัง ราคาสินค้าตั้งแต่ 600 บาท จนถึง 3,000 บาท กลุ่มลูกค้าคือ ผู้หญิงวัยทำงานและผู้สูงอายุ ซึ่งมีความชอบและรับรู้คุณค่าผลิตภัณฑ์สูงมาก ตลาดส่วนนี้เป็นตลาดที่มี ศักยภาพสูงถึงแม้ว่า จะเป็นตลาดส่วนเล็กก็ตาม ดังภาพตัวอย่างสินค้า 4.13



ภาพที่ 4.13 ตัวอย่างสินค้าสำหรับผู้หญิงทำงานและผู้สูงอายุ

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การตลาดและการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการหัตถกรรม จังหวัดสงขลา เป็นการศึกษาการผลิตงานหัตถกรรมใยตาล การตลาดของผลิตภัณฑ์ใยตาล และศึกษาการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ใยตาล เพื่อเป็นแนวทางการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของสินค้าหัตถกรรมใยตาลของผู้ผลิต ในพื้นที่อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา พร้อมทั้งทำให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หัตถกรรม คณะผู้วิจัยทำการศึกษากลุ่มผู้ผลิตหัตถกรรมใยตาลโตนด จำนวน 4 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มโหนดทึง บ้านจะทึงพระ ตำบลจะทึงพระ 2) กลุ่มคนรักรัษโหนด บ้านดอนกัน ตำบลคูขุด 3) กลุ่มชุมชน หมู่ 4 ตำบลจะทึงพระ และ 4) กลุ่มบ้านกระดังงา พื้นที่อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา โดยเริ่มขั้นตอนแรกคือการสำรวจพื้นที่หรือแหล่งผลิตสินค้าหัตถกรรม และกระบวนการผลิตที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ ความสวยงาม รวมถึงการสื่อเรื่องราว(Story) วัฒนธรรม และวิถีชีวิต ตลอดจนการตลาดของสินค้าหัตถกรรมและการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการหัตถกรรม มีรายละเอียดดังนี้

5.1 สรุปผล

5.2 อภิปรายผล

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผล

พื้นที่อำเภอสทิงพระ

ชุมชนอำเภอสทิงพระ มีการดำรงวิถีชีวิตที่เรียบง่าย มีวัฒนธรรมอันดีงามเกี่ยวข้องกับตาลโตนด การทำนาและการทำประมง โดยเฉพาะคาบสมุทรสทิงพระที่มีต้นตาลโตนดมากกว่าสามล้านต้น ซึ่งเป็นพื้นที่มีต้นตาลโตนดมากที่สุดในประเทศไทย สำหรับพื้นที่อำเภอสทิงพระ มีต้นตาลโตนดประมาณ 1 ล้านต้น ตาลโตนดเป็นพืชสารพัดประโยชน์อย่างหนึ่งที่อยู่เคียงคู่กับวิถีชีวิตการเกษตรของคนบนคาบสมุทรสทิงพระ ตั้งแต่โบราณจนถึงปัจจุบัน ต้นตาลโตนดมีทั้งที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติและมีการขยายพันธุ์โดยการนำมาปลูกในพื้นที่บนคาบสมุทรสทิงพระ จังหวัดสงขลา อันก่อให้เกิดอาชีพที่หลากหลาย ซึ่งเป็นวิถีชีวิตเกี่ยวกับตาลโหนด เช่น การขึ้นตาล เาะลูกตาล ลูกตาลเชื่อม การทำน้ำผึ้งแว่น และน้ำผึ้งเหลว การเพาะลูกตาลโหนด และการแปรรูปผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากตาลโตนด ซึ่งเป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์และมีชื่อเสียงของท้องถิ่น

หัตถกรรมใยตาล

ในอดีตใยตาลนำมาทำเชือกสำหรับผูกเรือ หรือวัว นอกจากนี้ก็ยังนำใยตาลมาทำเครื่องมือเครื่องใช้สำหรับประกอบอาชีพ เช่น เครื่องมือจับปลา ต่อมาได้เริ่มนำใยตาลมาประดิษฐ์เป็นงานหัตถกรรม เนื่องจากใยตาลใช้จักสานได้อย่างมีคุณภาพ คือ มีความแข็งแรง ทนทาน สวยเพราะมีสีของเส้นใยในตัว งานหัตถกรรมจากใยตาลส่วนใหญ่เป็นการจักสานและทอ เป็นหมวก กระเป๋า กล่องทิชชู สามารถนำออกจำหน่ายและสร้างรายได้ให้กับชุมชนอำเภอสังขละบุรี

หัตถกรรมจากใยตาล ซึ่งมีวิธีจักสานคล้ายคลึงกับการจักสานย่านลิเภา (ย่านลิเภา เป็นเถาวัลย์ชนิดหนึ่ง ภาษาทางภาคใต้เรียกเถาวัลย์ว่าย่าน) จุดเด่นของเส้นใยตาลจะต่างจากเส้นใยพืชอื่นๆ เนื่องจากมีความเหนียว ไม่ฉีกขาดได้ง่าย เมื่อนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ มีความแข็งแรงทนทาน

การผลิตหัตถกรรมใยตาล

การผลิตหัตถกรรมจากใยตาลจะมี 2 ลักษณะด้วยกัน คือการนำใยตาลที่ได้จากกาบตาล มาแช่น้ำประมาณ 5 - 10 วัน มาทุบหรือตีเพื่อเอาเส้นใยออกมารีดเป็นเส้นๆ แล้วนำไปต้ม ตากหรือผึ่งลมให้แห้ง จึงค่อยนำไปย้อมสี เมื่อได้เส้นใยตาลมาแล้ว สามารถนำเส้นใยที่ได้ประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ 2 ลักษณะ คือ 1) นำไปทอเป็นผืน เพื่อนำไปประกอบกับวัสดุอื่นๆ เช่น กรอบไม้ตาล โคนด โลหะ หนัง ผ้า และอุปกรณ์ตกแต่งต่างๆ จนเป็นผลิตภัณฑ์ 2) นำเส้นใยไปจักสานเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น หมวก ตะกร้า กระเป๋า เครื่องประดับและของชำร่วย

ด้านการผลิต เนื่องจากใยตาลมีกระบวนการผลิตที่ต้องใช้เวลามาก ผลผลิตที่ได้จึงไม่พอกับความต้องการที่จะนำเส้นใยตาลไปผลิตต่อ ทำให้ขาดประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าและเสียโอกาสในการรับคำสั่งซื้อ ประธานกลุ่มคนรักสังขละบุรี พยายามเพิ่มผลผลิตด้วยการส่งเสริมให้สมาชิกของกลุ่มเข้ารับการฝึกอบรมทักษะการผลิต และแนะนำให้หมู่บ้านอื่นช่วยผลิตให้ แนวทางในการพัฒนาการผลิตสินค้าหัตถกรรม ก็คือการเริ่มต้นพัฒนาตั้งแต่คุณภาพวัตถุดิบคือเส้นใย กระบวนการผลิต เครื่องมือและอุปกรณ์ทุนแรงในการผลิต

การตลาดหัตถกรรมใยตาล

ด้านการตลาด ตลาดหลักของผลิตภัณฑ์ก็คือการนำสินค้าไปขายในงานแสดงสินค้า ระดับจังหวัด ประเทศ และต่างประเทศ หน่วยงานราชการที่จัดงานแสดงสินค้านี้จะช่วยเหลือโดยการให้กลุ่มและเครือข่ายไปขายสินค้า โดยไม่ต้องจ่ายเงินค่าเช่าพื้นที่ ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าเดินทาง ค่าที่พัก ค่าขนส่งสินค้า กลุ่มจะต้องจ่ายเอง ปัญหาที่เกิดขึ้นก็คือ บางครั้งยอดขายที่ได้ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายแต่กลุ่มก็ต้องนำสินค้าไปจัดแสดงในงาน เพื่อรักษาสัมพันธ์ภาพระหว่างหน่วยงานที่ส่งเสริมกับกลุ่มตลาด ส่วนนี้เป็นตลาดที่ไม่มีที่แน่นอน อันเนื่องมาจากกลุ่มรู้ว่าจะมีงานแสดงสินค้านี้ก็จะเร่งผลิต ผลผลิตที่จะนำไป

จำหน่ายไม่สามารถประมาณการได้ว่าถ้าขายได้เท่าไรจึงจะมีกำไร ในบางครั้งสินค้าขายหมดก่อนและไม่
มีสินค้าไปเพิ่มเพราะผลิตไม่ทัน การรับคำสั่งซื้อที่มีขนาดใหญ่ขึ้น กลุ่มไม่กล้าที่จะรับคำสั่งซื้อเนื่องจาก
เกรงว่าจะผลิตไม่ได้ตามคำสั่งซื้อ และไม่มีเงินทุนหมุนเวียนในการจ่ายค่าสินค้าให้สมาชิกกลุ่มจะรับคำ
ซื้อครั้งละ ประมาณ 100 – 200 ชิ้น ส่วนการฝากขายสินค้าตามห้างสรรพสินค้าขึ้น กลุ่มไม่สามารถนำ
สินค้าไปวางจำหน่ายได้มาก เหตุผลก็คือเงินทุนหมุนเวียน ของกลุ่มจะไปจมอยู่กับสินค้าที่วางไว้ ยกเว้น
ร้านค้าสนามบินขนาดใหญ่ที่เมื่อกลุ่มนำสินค้าไปวางจำหน่าย ร้านค้าจะจ่ายให้ 50 เปอร์เซ็นต์ของราคาที่ตก
ลงทันที ผลิตภัณฑ์ใยตาลอำเภอสทิงพระ ที่ผลิตและจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ สามารถ
ขยายตลาดและสร้างมูลค่าให้สูงขึ้นได้ ด้วยการวิจัยและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มี
รูปแบบที่เหมาะสมกับ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยยึดความต้องการของตลาดเป็นหลัก ซึ่ง
สถาบันการศึกษาในท้องถิ่นที่มีความชำนาญทางด้านศิลปะ ควรเข้ามาช่วยเหลือ แนวทางในการส่งเสริม
ด้านการตลาด และรายได้ของกลุ่มผู้ผลิตหัตถกรรมใยตาลนั้น ภาครัฐและเอกชนควรให้การสนับสนุน
ช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง สำหรับการจัดทำโบชัวร์ เอกสารเผยแพร่สินค้า สถานที่ในการจัดแสดงสินค้า
 เป็นต้น

การแข่งขันของหัตถกรรมใยตาล

ด้านการแข่งขัน กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ใยตาลสามารถสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันได้
ด้วยการลดต้นทุนการผลิตเส้นใยตาล ด้วยการจัดหาเครื่องจักรในการตีเส้นใยทดแทนแรงงาน เพื่อเพิ่ม
ปริมาณการผลิต รูปแบบของผลิตภัณฑ์ต้องมีเอกลักษณ์และ แตกต่างจากหัตถกรรมใยตาลท้องถิ่นอื่น
ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตหัตถกรรม ควรจะวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับหน่วยงาน ที่มีความชำนาญเพื่อพัฒนา
ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด

5.2 อภิปรายผล

ผลจากการศึกษาพื้นที่อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา พบว่าพื้นที่ดังกล่าวเป็นแหล่งที่มีดิน
ตาลโตนดเป็นจำนวนมากทั้งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ และมีการขยายพันธุ์เพื่อการอนุรักษ์ ทำให้ชุมชน
มีอาชีพที่เกิดจากต้นตาลโตนดและสอดคล้องกับสภาพพื้นที่ลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา ที่มีลักษณะ 3 น้ำ คือ
น้ำจืด น้ำกร่อย และน้ำเค็ม การดำรงวิถีพื้นบ้านที่โดดเด่นมีเอกลักษณ์ที่เรียบง่าย มีวัฒนธรรมอันดีงาม
เกี่ยวข้องกับตาลโตนด การทำนา และการทำประมงหรือหาเล ซึ่งเป็นวิถีชีวิตดั้งเดิมของชาวโหนด-นา-เล
สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้เกิดหัตถกรรมจากภูมิปัญญาของชาวสทิงพระ ที่เรียกว่า “หัตถกรรมจาก
ใยตาล” เป็นงานฝีมือที่มาจากต้นตาลโตนด พี่เชษฐภคกิจสำคัญของชุมชนที่ได้รับการพัฒนาให้เป็นสินค้า
หัตถกรรม

จากวัฒนธรรมตาลโตนด โดยเฉพาะการใช้ประโยชน์จากใยตาลในลักษณะของงานหัตถกรรม มีการนำเส้นใยตาลโตนด มาจักสานและถักทอเป็นงานหัตถกรรม และได้ทำการเผยแพร่ความรู้ให้กับชาวบ้านในชุมชนอำเภอสังขละบุรี ตลาดจนมีการพัฒนาเครื่องมือ อุปกรณ์ และวิธีการผลิตทำให้สามารถผลิตชิ้นงานและออกแบบรูปแบบใหม่ๆ เพิ่มอีกหลายแบบ ซึ่งใช้วัสดุอื่นๆ ประกอบกับเส้นใยตาล เช่น หนังกว ไม้ตาลโตนด กรอบโลหะ กระดุมและห่วงโลหะ และผ้า เป็นต้น สินค้าหัตถกรรมจากใยตาลที่ผลิตได้สามารถนำออกจำหน่ายได้ทั้งในตลาดท้องถิ่น ตลาดระดับประเทศ และออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์ที่รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมสินค้าหัตถกรรม ประกอบกับมีหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นผู้ดำเนินการจัดการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากใยตาล ด้วยวิธีการต่างๆ เช่น แผ่นพับ โปสเตอร์ วนิด และเว็บไซต์ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าของกลุ่มผู้ผลิตเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย จนนำมาสู่การสร้างรายได้ให้กับชุมชนจากการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมจากใยตาลเพิ่มขึ้น

หัตถกรรมใยตาล เป็นงานศิลปะที่สะท้อนให้เห็นถึงวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนในชุมชนลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลาและเป็นงานที่สามารถบอกเล่าประวัติศาสตร์ สภาพเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม และการสร้างงานหัตถกรรมใยตาล ประกอบขึ้นด้วยความต้องการทางประโยชน์ใช้สอย ในขณะเดียวกันผู้ผลิตก็ต้องพิจารณารูปทรงที่เหมาะสมและความงามที่น่าใช้สอยประกอบไปด้วย โดยได้แสดงออกผ่านทางรูปทรง โครงสร้าง ลวดลาย วัสดุและฝีมืออันวิจิตร ความประณีตและฝีมือในการผลิต มีประโยชน์ใช้สอย และความมีเอกลักษณ์ที่สามารถแสดงถึงศิลปะท้องถิ่น ซึ่งสอดคล้องกับ วิถีพิเศษ สารานุกรมเสรี (2553) ที่กล่าวว่า หัตถกรรม คือ งานช่างที่ทำด้วยมือหรืออุปกรณ์ง่ายๆ อาศัยทักษะและเน้นประโยชน์ใช้สอยเป็นหลัก โดยทั่วไปเป็นผลิตภัณฑ์ที่แสดงให้เห็นถึงวัฒนธรรมและศาสนา สามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันได้ อย่างไรก็ตามความคิดเห็นของผู้ผลิตหัตถกรรมว่าหัตถกรรมใยตาลควรปรับปรุงและพัฒนาในด้านการออกแบบ สี สัน และรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับ ปริญญา แก้วโพธิ์ และคณะ (2550) กล่าวถึงผลงานหัตถกรรมที่เป็นรูปแบบดั้งเดิมของท้องถิ่นและนำลักษณะเดิมมาประยุกต์เป็นรูปแบบใหม่ๆ ผลงานส่วนใหญ่เป็นผลงานที่อยู่ในระดับที่มีคุณภาพใช้สอย มีคุณค่าทางด้านทักษะฝีมือ ได้รับความพึงพอใจต่อผู้บริโภค นักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการ และที่สำคัญการพัฒนาารูปแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเป็นการเพิ่มมูลค่าให้วัสดุที่เป็นทรัพยากรท้องถิ่น รวมถึงการสร้างงานและสร้างอาชีพให้กับแรงงานในท้องถิ่น

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ใยตาลทั้ง 4 กลุ่ม ตั้งอยู่อำเภอสังขละบุรีจังหวัดสงขลา เนื่องจากมีความหนาแน่นของต้นตาลมาก ซึ่งถือว่าอยู่ในแหล่งวัตถุดิบ และเป็นการนำกบดมาแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มได้อีกวิธีหนึ่ง กลุ่มทั้งสิ้นเป็นวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายกัน โดยกลุ่มโหนดทั้ง เป็น

กลุ่มที่มีสมาชิกมากที่สุด คือ 35 คน และเป็นกลุ่มที่มีความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ในการตีเส้นใย อุปกรณ์ประกอบชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์ ตลอดจน เป็นกลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมทางด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์มาตลอด กลุ่มชุมชน มีสมาชิก 25 คน มีเฉพาะเครื่องทอใยตาล และแบบหรือเบ้าสำหรับขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป่า หมวก กลุ่มนี้ไม่สามารถประกอบชิ้นส่วนเป็นกระเป่าได้ จึงขายตัวกระเป่าที่ผลิตได้ให้กับกลุ่มโหนดทิ้ง นำไปประกอบเป็นกระเป่าสำเร็จรูป กลุ่มคนรักภัยโหนด มีสมาชิก 23 คน กลุ่มนี้ผลิตเส้นใยเองแล้วนำมาจักสาน ไม่มีเครื่องทอ จึงผลิตผลิตภัณฑ์ลักษณะของการจักสาน โดยเฉพาะ กลุ่มบ้านกระดิงงา มีสมาชิก 20 คน ผลิตกรอบกระเป่าถักด้วยไม้ตาลโตนด ตีเส้นใยตาลและทอเป็นผืนเพื่อจำหน่าย ทั้ง 4 กลุ่มสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดี สม่าเสมอ และตรงตามรูปแบบที่กำหนด จนทำให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้นกับชุมชน และมีแนวโน้มที่จะพัฒนาเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ช่วยเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น ตลอดจนผู้นำกลุ่มก็มีความพยายามและมุ่งมั่นในการพัฒนากระบวนการผลิต การวิจัยและพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายตลาดผลิตภัณฑ์ใยตาลสทิงพระ

การตลาดสำหรับสินค้าหัตถกรรมใยตาลนั้น การขายสินค้าส่วนใหญ่เป็นการนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้า และสินค้าส่วนใหญ่มีคุณภาพดี สม่าเสมอ ตรงตามรูปแบบที่สั่ง ทำให้ลูกค้ากลับมาสั่งอีก ตลาดสินค้าหัตถกรรมที่สำคัญเป็นตลาดภายในประเทศ ซึ่งก็สอดคล้องกับการศึกษาของขวัญกมล กลิ่นศรีสุข (2547) พบว่าสินค้าหัตถกรรมถูกกดราคาจากผู้รับซื้อ เนื่องจากผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดราคา และแนวทางในการพัฒนาตลาดสินค้าหัตถกรรมนั้นสามารถทำได้ โดยการอำนวยความสะดวกให้นักท่องเที่ยวมาเยี่ยมชม ณ แหล่งผลิต

การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน นั้น พบว่า กลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของหัตถกรรมใยตาลก็คือ มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่นอื่นเพราะหัตถกรรมใยตาลของสทิงพระ มีกระบวนการผลิต การย้อมสีเส้นใยและการออกแบบที่มีเอกลักษณ์ซึ่งศักดิ์ชาย สิกขา ได้ศึกษาพบว่าการออกแบบหัตถกรรมที่อยู่ในวิถีชีวิตของคนในแต่ละท้องถิ่น

5.3 ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากใยตาล พื้นที่อำเภอสีทิงพระ จังหวัดสงขลา ทำให้คณะผู้วิจัยได้รับรู้ข้อมูลงานหัตถกรรมใยตาลและรูปแบบของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่เป็นงานศิลปะที่แสดงถึงเอกลักษณ์ วัฒนธรรม และวิถีชีวิตชาวโหนด อันควรแก่การส่งเสริม อนุรักษ์ และเผยแพร่ต่อไป รวมทั้งการพัฒนารูปแบบงานหัตถกรรมที่เหมาะสมให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อ เพื่อให้ได้แนวทางในการส่งเสริมและพัฒนางานหัตถกรรมใยตาล คณะผู้วิจัยได้เสนอแนะแนวทางดังต่อไปนี้

1. การออกแบบและผลิตสินค้าหัตถกรรมใยตาล จะต้องคำนึงถึงควมมีเอกลักษณ์เฉพาะที่แสดงถึงวัฒนธรรมและวิถีชีวิต ที่เรียกว่า “โหนด – นา – เล” และควรเน้นรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ประโยชน์การใช้สอย ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ควรมีส่วนร่วมหรือสนับสนุนให้ผู้ผลิตสามารถออกแบบหรือพัฒนาารูปแบบผลิต และเน้นการใช้วัสดุจากท้องถิ่นให้มากขึ้น

2. การจัดโครงการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตหัตถกรรมใยตาลและนักออกแบบผลิตภัณฑ์ มีความจำเป็นอย่างยิ่งเพราะเป็นการสร้างโอกาสให้ผู้ผลิตได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและปัญหา รวมถึงแนวทางในการแก้ปัญหาอันจะเป็นประโยชน์ต่อการผลิตสินค้าหัตถกรรมต่อไป

3. การจัดโครงการเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ วิถีชีวิตชาวโหนดกับหัตถกรรมจากใยตาล โดยการนำเสนอข้อมูลให้กับนักท่องเที่ยวเพื่อให้เกิดการท่องเที่ยวในชุมชน ซึ่งจะเป็นการขยายโอกาสทางตลาดและสร้างมูลค่าเพิ่มกับสินค้าในชุมชน

บรรณานุกรม

- กรมวิชาการเกษตร. 2549. ต้นตาลโตนดพืชเศรษฐกิจ. เอกสารเผยแพร่
- ขวัญกมล กลิ่นศรีสุข. 2547. การศึกษาเพื่อพัฒนาหัตถกรรมในครัวเรือนชนบทสู่ระบบการค้าเชิงพาณิชย์ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. นครราชสีมา. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- คาบสมุทรสทิงพระ : วิถีโหนด-นา-เล. (2551). [Online]. available :
<http://www.yourhealthyguide.com/travel/tn-satingpra.html>
- โครงสร้างอุตสาหกรรมการผลิต. 2545. สถานประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย. กองสถิติเศรษฐกิจ. สำนักงานสถิติแห่งชาติ. กรุงเทพฯ.
- ชูศักดิ์ จุฑาวัสด์. 2548. การผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว. วารสารสงขลานครินทร์. (มิถุนายน). 319 - 332.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. โครงการปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน. เชียงใหม่. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นิ่มอนงค์ อ่อนอก. 2548. กระบวนการเรียนรู้ด้านการจัดการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในครัวเรือน. เชียงใหม่. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พรรณิภา โสคติพันธุ์. 2548. วัฒนธรรมตาลโตนด : กระบวนการเสริมสร้างชุมชนเข้มแข็ง. สถาบันทักษิณคดีศึกษา.
- วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. 2552. อำเภอสทิงพระ. [Online]. Available : <http://th.wikipedia.org/wiki>.
- วิถีชีวิต ภูมิปัญญา กับตาลโตนด ของพื้นที่คาบสมุทรสทิงพระ. [Online]. available :
<http://www.macm.grad.chula.ac.th/thaiwiswiki/index.php/%E0%B8%95%E0%B8%B2%E0%B8%A5%E0%B9%82%E0%B8%95%E0%B8%99%E0%B8%94>
- วิบูลย์ ลีสุวรรณ. (2527). ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน.
- วีรารรรถ มารังกูร. 2545. กลยุทธ์การตลาดเพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชนจังหวัดสงขลา. ปทุมธานี. สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล.
- ศักดิ์ชาย ลีขา. 2549. แนวทางการพัฒนางานหัตถกรรมไม้ไผ่ในวิถีชีวิตคนอีสาน. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. (มกราคม - มีนาคม)

สามารถ จับใจ. 2549. การศึกษาเครื่องปั้นดินเผาของอีสานเพื่อประยุกต์ใช้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์
เซรามิก. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
(มกราคม - มีนาคม)

เสริญศิริ หนูเพชร. (2551). หัตถกรรมใยตาลและใบตาลโดนด. [Online]. available :
<http://www.sathingpra.go.th/modules/otop/index.php?mode=detail&id=506>

อัจฉรา สโรบล. 2543. รูปแบบของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเสื้อผ้าพื้นบ้าน ในจังหวัดเชียงใหม่ :
กรณีศึกษา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร.เชียงใหม่. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

อุดม หนูทอง. 2548. การศึกษาเพื่อเตรียมการส่งเสริมจักสานด้วยใยตาลที่ตำบลจะทิ้งพระ
อำเภอสตงพระ จังหวัดสงขลา. สงขลา. มหาวิทยาลัยทักษิณ.



ภาคผนวก ก

มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ผลิตภัณฑ์จากเส้นใยตาล



ภาคผนวก ข
รูปภาพจากการสำรวจพื้นที่ และสัมภาษณ์ผู้ผลิตหัตถกรรม





วิถีชีวิต “โหนด – นา – เล”
กับหัตถกรรมจากใยตาล



วิถีชีวิต “โนนด – นา – เล”
กับหัตถกรรมจากใยตาล





สัมภาษณ์กลุ่มผลิตหัตถกรรมจากใยตาล



คุณบัณฑิต หนูเพชร ประธานกลุ่มโหนดทั้ง



สัมภาษณ์กลุ่มผลิตหัตถกรรมจากใยตาล



ภาคผนวก ค

तालतनद



ตาลโตนด

ตาลโตนด เป็นพืชเศรษฐกิจอย่างหนึ่งของภาคใต้ โดยเฉพาะบริเวณพื้นที่ราบทางฝั่งทะเล ตะวันออกตั้งแต่จังหวัดชุมพรเรื่อยจนมาถึงพัทลุง สงขลา และปัตตานี โดยมากพืชชนิดนี้จะปลูกตามแนว คั่นนาบางแห่งเช่นบริเวณอำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา พื้นที่นา 1 ไร่ จะมีต้นตาลโดยเฉลี่ย 20 ต้น เฉพาะ อำเภอนี้แห่งเดียวมีตาลถึงประมาณ 5 แสนต้น ด้วยความหนาแน่นของตาลเช่นนี้ซึ่งปรากฏในหลายท้องที่ ทำให้ผู้คนในท้องที่นั้น ๆ ได้ใช้ตาลโตนดให้เป็นประโยชน์อย่างกว้างขวางจนกลายเป็นวิถีของ วัฒนธรรมที่น่าสนใจอย่างหนึ่ง ตาลโตนดมีชื่อทางวิทยาศาสตร์ว่า *Borassus flabellifer* Linn. อยู่ในวงศ์ Palamae เป็นพืชตระกูลปาล์มพันธุ์หนึ่ง นักชีววิทยาส่วนใหญ่ลงความเห็นว่าเป็นกำเนิดดั้งเดิมอยู่ทางตอน ใต้ของทวีปเอเชีย โดยเฉพาะทางฝั่งตะวันออกของอินเดีย ในคริสต์ศตวรรษต้น ๆ ตาลโตนดได้แพร่พันธุ์ ไปสู่ดินแดนใกล้เคียง โดยเฉพาะทางตะวันออกเฉียงใต้ของทวีป และเชื่อว่าแพร่พันธุ์ไปพร้อมกับศาสนา ฮินดู เพราะมักจะพบดงตาลในบริเวณที่เคยเป็นแหล่งอารยธรรมฮินดูโบราณ เช่น นครวัด และสทิงพระ เป็นต้น

ตาลโตนดเป็นปาล์มพันธุ์ที่มีลักษณะชะลุ ความสูงโดยปกติ 18 ถึง 25 เมตร (บางต้นอาจสูงถึง 30 เมตร) ลำต้นตรงหรือโค้งเล็กน้อย โคนต้นอวบใหญ่ วัดได้ประมาณ 1 เมตร รูปทรงเหมือนฝ่ามือเรียวยาวไปจน ความสูง 4 เมตรก็จะเริ่มเรียวยาว วัดโดยรอบประมาณ 40 เมตร ระยะสิบเมตรนับจากพื้นดินลำต้นจะขยาย ออกใหม่จนวัดรอบได้ประมาณ 50 เซนติเมตร และคงขนาดนี้ไปจนถึงยอด เปลือกลำต้นขรุขระและมี สีเทาซีดเป็นวงซ้อนๆ กัน ลำต้นจะไม่มีใบไปจนเกือบถึงยอด ยอดประกอบด้วยใบตาลประมาณ 30 กว่า ใบ (25 - 40 ใบแล้วแต่อายุตาล) สีเขียวเข้มเป็นรูปวงรีมีประมาณ 4 เมตร ถ้าตาลโตนดต้นใดไม่ได้ใช้ ประโยชน์ ใบแก่สีน้ำตาลอ่อนจะห้อยแนบลำต้นเป็นรัศมีครึ่งวงกลม ใบตาลมีรูปคล้ายพัด ความกว้างของ ใบวัดได้ 50 - 70 เซนติเมตร ใบแต่ละใบอายุไม่เกิน ๓ ปี ตาลโตนดต้นหนึ่งๆ สามารถให้ใบได้ 15 - 20 ใบต่อปี ส่วนที่เป็นทางตาลบางครั้งยาวถึง 2 เมตร ทางตาลนี้หนา โค้งตามความยาว รอบทั้งสองข้างมี หนามแหลมขนาดไม่สม่ำเสมอ

การขยายพันธุ์ของตาลโตนดทำได้โดยการนำเมล็ดแก่ที่ติดอยู่ตาม โคนต้นมาฝังดิน (ตาลแต่ละผล มี 2 - 4 เมล็ด แต่โดยปกติมี 3 เมล็ด) ฝังลึกประมาณ 10 เซนติเมตร หลังจากนั้น 2 - 3 เดือนก็จะงอก ใน ระยะปีแรกๆ การเจริญเติบโตจะเป็นอย่างช้า ๆ โดยเฉลี่ยแล้วปีหนึ่งมีใบใหม่เพิ่มขึ้นเพียง 1 ใบเท่านั้น ตาลโตนดอายุ 5 - 6 ปี ลำต้นจะสูงเพียง 1 เมตร หลังจากระยะนี้จะเป็นระยะยึดตัว จะสูงขึ้นปีละ 30 เซนติเมตร ดังนั้นอายุตาล 10 - 20 ปีจะสูงเพียง 4 - 5 เมตร บางคนเชื่อว่าตาลโตนดจะเริ่มออกดอกครั้งแรกเมื่ออายุ 15 - 20 ปี แต่ชาวบ้านแถบสทิงพระเชื่อว่า ต้นตาลให้ผลครั้งแรกอายุ 12 ปี บางครั้งอาจ ลดลงมาเหลือ 10 ปี

Borassus flabellifer Linn. เป็นไม้ที่มีทั้งต้นผู้และต้นเมียช่อดอกต้นผู้แตกแขนงออกเป็น 2 - 4 งวง ต่อข้อ ขาวงวงละประมาณ 30 - 40 เซนติเมตร ในแต่ละงวงมีดอกเล็กๆ ต้นผู้ต้นหนึ่งมีช่อดอก 3 - 9 ช่อ (ในพื้นที่สทิงพระ ส่วนใหญ่จะออกช่อดอกประมาณเดือนธันวาคม) ต้นเมียจะออกช่อหลังต้นผู้เล็กน้อยมี ประมาณ 10 กว่าช่อ ขนาดใหญ่กว่าดอกตัวผู้ (ประมาณ 10 ดอกในช่อกลุ่มที่มี 3 งวง) ทั้งต้นผู้ต้นเมียจะ ทอยออกช่อเรื่อยๆ แม้จะมีจำนวนน้อย แต่ก็สามารถรองรับน้ำหวานได้ทั้งตลอดปี ผลของตาลมีสีเขียว อมน้ำตาลเข้ม ภายในมี 2 - 4 เมล็ด มีเปลือกหุ้มเนื้อในซึ่งเป็นสีขาวขุ่น เมล็ดเหล่านี้ฝังตัวอยู่ในเนื้อเยื่อ ที่เป็นเส้นใย เมื่อผลแก่จัดเส้นใยจะเปลี่ยนเป็นสีเหลืองสด

ตาลโตนดเป็นพืชที่มีคุณค่ายิ่ง ใช้ประโยชน์ได้ทุกส่วน กล่าวคือ ลำต้น ใช้ในการก่อสร้าง เช่น ทำ รอดและฟาก ทำเฟอร์นิเจอร์ ทำรางอาหารสัตว์ และใช้เป็นเชื้อเพลิง เป็นต้น ปัจจุบันในเขตสทิงพระ ลำต้นของตาลโตนดซึ่งมีความยาวประมาณ 20 เมตร จำหน่ายต้นละประมาณ 600 บาท

ราก	ใช้ต้มกินแก้โรคตานขโมย
ทางตาล	ใช้ทำรั้วบ้าน ทำคอกสัตว์ ทำเชื้อเพลิง
ใบตาล	ใช้มุงหลังคา กันเป็นฝาในสิ่งก่อสร้างที่ไม่ถาวร เย็บเป็นกระแฉกกันฝน ใช้ทำ แวนสำหรับทำน้ำตาลแวน ใช้เย็บทำหมวก ทำลิ้นปี และใช้ทำเชื้อเพลิง
ช่อดอกตัวผู้	ใช้ตากแห้งทำเชื้อเพลิง ใช้เป็นส่วนผสมต้มเป็นยาบำรุงกำลัง และใช้กินต่าง หมาก
ผลตาล	ใช้เปลือกหุ้มผลอ่อนปรุงเป็นอาหารจำพวกยาและแกงเลียง คั้นเอาน้ำของผลแก่ ใช้ปรุงแต่งกลิ่นขนม ผลตาลแก่ใช้เป็นอาหารสัตว์ เช่น หมู วัว เปลือกหุ้มผลตาล จากแห้งทำเชื้อเพลิง
เมล็ด	จาวใช้บริโภครวม เมล็ดแก่ใช้เผาถ่าน (โดยขูดหลุม ใส่เมล็ดกลบด้วยแกลบข้าว เผาทิ้งไว้ราว ๒๔ ชั่วโมง)
ใยตาล	ใยตาลอยู่ในช่วงทางตาลช่วงโคนทางหรือกบตาลที่จะให้ใยต้องอ้วนสมบูรณ์ โคนทางโต ต้นสูงประมาณ 2 - 4 เมตร ซึ่งมีอายุประมาณ 8 - 12 ปี และก่อน หน้าที่ตาลจะมีช่อดอก วิธีเอาใยทำโดยการสับโคนทางนำมาทุบให้แตก แล้วลอกออกเป็นเส้นๆ ใยตาล ใช้ทำเครื่องจักสาน เช่น ก่องบุงหรี หมวก กระเป๋า ฯลฯ ใช้พันเชือกถ้ำมัดสัตว์ ใช้ผูกสิ่งของต่างๆ ใช้ทำเครื่องดักสัตว์ และทำเป็นไม้กวาดเป็นต้น

น้ำหวาน ได้จากการปาดวงตาล ซึ่งมีกรรมวิธีที่ซับซ้อนพอประมาณ น้ำหวานที่ได้ใช้เป็นเครื่องดื่ม ถ้านำมาปรุงให้เปลี่ยนสภาพให้เป็นแอลกอฮอล์ ก็เป็นเมรัย

(หวาน)

นำมาเคี้ยวเป็นน้ำผึ้ง ใช้น้ำผึ้งผสมข้าวเหนียวกินเพื่อบรรเทาพิษงู ใช้น้ำน้ำส้มตาลสำหรับปรุงอาหารแทนน้ำส้มสายชู ใช้น้ำตาลปึก และน้ำตาลแว่น เป็นต้น

นอกจากต้นตาลโตนด จะมีประโยชน์ดังกล่าวแล้ว ทุกปีเมื่อเสร็จฤดูเก็บเกี่ยว ก่อนหน้าจะเริ่มการทำนาในฤดูกาลต่อไป ชาวนาจะแต่งต้นตาลโดยตัดทางตาลบางส่วนเพื่อช่วยให้ตาลเจริญเร็วขึ้น และลดร่มเงาซึ่งทำให้ข้าวไม่เจริญเต็มที่ ทางตาลที่ลิดตัดออกนี้บางส่วนชาวนาจะนำไปใช้ประโยชน์ดังกล่าวมาแล้ว ส่วนที่เหลือจะเผาทิ้ง และกระจายมูลเถ้าถ่านที่เผาไปทั่วบริเวณนา เป็นปุ๋ยบำรุงดินไปโดยปริยาย ซึ่งพบว่า นาบริเวณที่มีการเผาทางตาล ข้าวจะได้ผลผลิตสูงกว่าธรรมดา



ภาคผนวก ง
ประวัตินักวิจัย



ประวัติผู้วิจัย

1. ชื่อ - นามสกุล (ภาษาไทย) นางวีรารวรรณ มารังกูร
Mrs. Weerawan Marangkun
2. ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ ระดับ 7
3. หน่วยงานและสถานที่ สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย เลขที่ 1 ถนนราชดำเนินนอก ตำบลบ่อยาง อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา
โทรศัพท์ 074 – 324246 โทรสาร 074 – 324245 E – mail
address : wewiene1958@hotmail.com
4. ประวัติการศึกษา
2542 ปริญญาโท บช.ม. (บริหารธุรกิจ) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
ประเทศไทย
2532 ปริญญาตรี บช.บ. (การตลาด) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล
ประเทศไทย
5. สาขาวิชาการที่มีความชำนาญพิเศษ : สาขาวิชาการศิลปะ การท่องเที่ยว การเงิน
6. ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานวิจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยระบุสถานภาพในการทำการวิจัยว่าเป็นผู้อำนวยการแผนงานวิจัย หัวหน้าโครงการวิจัย หรือผู้ร่วมวิจัยในแต่ละผลงานวิจัย ผู้อำนวยการแผนงานวิจัย : ชื่อโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารจากตาลโตนด พื้นที่จังหวัดสงขลา
- งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว : ชื่อโครงการ “กลยุทธ์การตลาดเพื่อการพัฒนาธุรกิจชุมชนอุตสาหกรรมจังหวัดสงขลา” ปีที่พิมพ์ : 2544 การเผยแพร่ : งานสัมมนาทางวิชาการราชมงคลวิชาการ '45 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ครั้งที่ 19 ระหว่าง 22 – 27 มกราคม 2545 สถานภาพในการทำวิจัย : หัวหน้าโครงการ
- งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว : ชื่อโครงการ “การตลาดและการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการหัตถกรรม จังหวัดสงขลา” ปีที่พิมพ์ : 2550 การเผยแพร่ : วารสารวิชาการและวิจัย มทร.พระนคร ปีที่ 1 ฉบับที่ 2 กันยายน 2550 สถานภาพในการทำวิจัย : หัวหน้าโครงการ
- งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว : ชื่อโครงการ “การท่องเที่ยวตามเส้นทางและการเลือกซื้อสินค้าหัตถกรรมกลุ่มจังหวัดชายแดนภาคใต้” สถานภาพในการวิจัย : หัวหน้าโครงการ

- The potential of Small and Medium enterprises (SMEs) in handicraft industry in south Thailand. November, 2009. Eco-Energy and Material Science and Engineering Symposium
- Brand equity of handicraft SME in Thailand. March, 2010. Entrepreneurship and Societal Development in ASEAN
- The determinants of brand equity model of handicraft SME in South Thailand. February, 2011. International Journal of Arts and Science.

