

บทที่ 5

การบริหารกลุ่มและวิเคราะห์

การดำเนินงานของทั้ง 3 กลุ่ม บทบาทส่วนใหญ่จะอยู่ที่ตัวของผู้นำกลุ่ม แต่ก็ยังมีการแบ่งหน้าที่ให้ผู้อื่นเข้ามาช่วย อาจจะเป็นบุคคลในครอบครัวตนเอง ญาติ และเพื่อนบ้าน โดยการจัดตั้งขึ้นเป็นคณะกรรมการ ซึ่งในบทนี้จะได้นำเสนอรายชื่อของกรรมการของแต่ละกลุ่ม รวมทั้งกิจกรรมอื่นๆ นอกเหนือจากการทำผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว และการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งไว้ในตอนท้ายบทด้วย

5.1 ศูนย์ศิลปาชีพชัยบุรี

5.1.1 การบริหารภายในกลุ่ม

มีบุคคลที่เข้าร่วมเป็นกรรมการจำนวน 23 คน ทำหน้าที่ฝ่ายต่างๆ รวม 7 ฝ่าย (ไม่รวมประธานและรองประธาน) โดยบางฝ่ายมีผู้ทำหน้าที่เดียวกัน 3 – 4 คน ดังนี้

- | | |
|-------------------------|-----------------------|
| 1. นายปลื้ม ชูคง | ประธาน |
| 2. นายถบ อินริตพงศ์ | รองประธาน |
| 3. นายสมทบ เผ่าชู | เลขานุการ |
| 4. นางน่วม ชูคง | เหรัญญิก |
| 5. นางพิน สุขมาก | ผู้ช่วยเหรัญญิก |
| 6. นางระเบียบ นิ่มนุ้ย | ผู้ช่วยเหรัญญิก |
| 7. นางปรีดา รักจันทร์ | ผู้ช่วยเหรัญญิก |
| 8. นางสาววย คงเป็ย | ฝ่ายประชาสัมพันธ์ |
| 9. นางสุคนธ์ ประทุมเทศ | ฝ่ายประชาสัมพันธ์ |
| 10. นางบัตติ พรหมเช็ก | ฝ่ายประชาสัมพันธ์ |
| 11. นางสาวดี พรหมเช็ก | ฝ่ายการตลาด |
| 12. นางกิมมา อินริตพงศ์ | ฝ่ายการตลาด |
| 13. นางเกษร สุวรรณรัตน์ | ฝ่ายการตลาด |
| 14. นางสุบิน พรหมเช็ก | ฝ่ายคัดเลือกผลิตภัณฑ์ |
| 15. นางสุคิน ขุนวิเชียร | ฝ่ายคัดเลือกผลิตภัณฑ์ |
| 16. นางหนูริท จันทร์เทพ | ฝ่ายคัดเลือกผลิตภัณฑ์ |

17.	นางฉลวย พลพานิช	ฝ่ายคัดเลือกผลิตภัณฑ์
18.	นางจำเรียง เผ่าชู	ฝ่ายคัดเลือกผลิตภัณฑ์
19.	นางวันดี ขุนแสง	ฝ่ายบรรจุภัณฑ์
20.	นางแก้วคา ตาแก้ว	ฝ่ายบรรจุภัณฑ์
21.	นางหนูริน หมุนแก้ว	ฝ่ายบรรจุภัณฑ์
22.	นางวิมล นกขาว	ฝ่ายบรรจุภัณฑ์
23.	นางสาวอรมณี ชูคง	ฝ่ายบัญชีและคอมพิวเตอร์

5.1.2 ความช่วยเหลือจากภายนอก

ทางกลุ่มได้รับความช่วยเหลือทางด้านวิชาการจากองค์กรภายนอก ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างกรมวิชาการเกษตร COGENT มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (IFAD FUNDER PROJECT) ในการพัฒนาการผลิต การตลาด เมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2544 โดยองค์กรดังกล่าวได้บริจาคคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ (printer) เครื่องโทรสาร (fax) และเครื่องเลื่อย รวมทั้งติดตั้งอินเทอร์เน็ตให้ด้วย

5.1.3 กิจกรรมอื่นๆ

กลุ่มนี้โดยเฉพาะตัวนายปลื้ม ชูคง ได้มีการเผยแพร่ความรู้จนทำให้ศูนย์ ฯ กลายเป็นแหล่งเรียนรู้ด้านหัตถกรรมกะลามะพร้าวของชาวบ้านและหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภายในจังหวัดพัทลุง และจังหวัดอื่น ๆ ซึ่งตัวเขาได้เป็นวิทยากรมาตั้งแต่ปี 2525 ทั้งการบรรยายที่ศูนย์ ฯ และการเดินทางไปเป็นวิทยากรในชุมชนอื่น จึงส่งผลให้มีการรวมกลุ่มกันทำหัตถกรรมกะลามะพร้าวทั้งที่เป็นอาชีพหลัก และอาชีพเสริม กระจายอยู่ในจังหวัดต่าง ๆ ทั่วไป ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ผู้มารับการฝึกอบรมได้ผลิตออกมา ก็จะปล่อยให้ดำเนินการจำหน่ายกันเอง ตามความสามารถของกลุ่มหรือบุคคลนั้นๆ แต่หากประสบปัญหา ก็จะช่วยรับมาจำหน่ายให้

การเผยแพร่ความรู้ดังกล่าว นอกจากถ่ายทอดให้กับบุคคลทั่วไปแล้ว เขายังได้ถ่ายทอดให้กับนักเรียนในระบบการศึกษาด้วย โดยเป็นวิทยากรตามหลักสูตรวิชาชีพในสถาบันการศึกษามาตั้งแต่ปี 2529 ทั้งระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา และอาชีวศึกษา โดยได้จัดทำเป็นหลักสูตรและแผนการสอนเหมือนกับการปฏิบัติของครูในโรงเรียนทั่วไปด้วย (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ก)

นอกจากนี้ ชาวต่างประเทศจาก 12 ประเทศ อาทิ เม็กซิกัน เคนยา กานา ฯลฯ ก็เคยมาเยี่ยมชม และร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ (work shop) ที่กลุ่มเป็นเวลา 1 วัน โดยเดินทางมาเมื่อเดือนมีนาคม 2545 ที่ผ่านมา

5.1.4 วิเคราะห์

เมื่อพิจารณาจุดอ่อนจุดแข็งของการดำเนินการของกลุ่มนี้ พบว่ามีจุดแข็งที่เสริมศักยภาพของกลุ่มหลายประการ แต่ก็ยังมีจุดอ่อนอยู่บ้างดังนี้

จุดแข็ง

1. สามารถปรับตัวให้เข้ากับโลกยุคใหม่ โดยใช้อินเทอร์เน็ตช่วยในการประชาสัมพันธ์ และติดต่อซื้อขาย
2. มีการจัดทำแผ่นพับเผยแพร่กิจการของกลุ่ม ซึ่งในแผ่นพับจะมีประวัติและผลงานของกลุ่ม รูปของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวที่ผลิตออกมาจำหน่าย พร้อมด้วยชื่อของผลิตภัณฑ์ที่เป็นภาษาอังกฤษและรหัสของสินค้านั้น
3. เริ่มเป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวางทั้งจากวิทยุโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ การออกงาน แสดงสินค้า และอินเทอร์เน็ต
4. มีการรักษามาตรฐานของสินค้าโดยมีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพก่อนจัดส่งให้ลูกค้า
5. มีหลักในการบริหาร แบ่งงานกันทำ สามารถรองรับคำสั่งซื้อจำนวนมากได้ โดยกระจายให้กลุ่มอื่นทำด้วย
6. การเป็นวิทยากรอบรมให้ชาวบ้านในหมู่บ้านอื่นฝึกปฏิบัติจนสามารถผลิตได้ จะช่วยขยายแรงงานทางด้านนี้ให้ช่วยผลิตได้มากขึ้น โดยกลุ่มคอยดูแลทางด้านมาตรฐานและการจำหน่ายให้
7. มีหน่วยงานภายนอกเข้ามาให้ความช่วยเหลือทั้งทางด้านวิชาการและเครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ที่ช่วยในด้านการผลิตและการจำหน่าย

จุดอ่อน

1. ยังขาดการวางระบบการขายที่ดี โดยเฉพาะการขายสินค้าที่กลุ่มทำให้สับสนเมื่อรับเงินแล้วไม่ได้ลงบัญชีไว้ ทำให้กลุ่มต้องขอเงินให้แก่ผู้ผลิตแทน
2. ยังขาดบุคลากรที่สามารถสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษ ต้องพึ่งพ่อค้าคนกลางในการส่งออกเป็นส่วนใหญ่

5.2 กลุ่มบ้านหน้าอ้า

5.2.1 การบริหารภายในกลุ่ม

คณะกรรมการของกลุ่มนี้จะมีจำนวนน้อยกว่าศูนย์ศิลป์ป้าพิชัยบุรีมาก เพราะมีเพียง 9 คน และแบ่งหน้าที่ชัดเจน ไม่ก้ำกัวยังนี้

1.	นางบุญธรรม มะโนเพชร	ประธานกลุ่ม
2.	นายเอกชัย ศิริสวัสดิ์	รองประธานกลุ่มฝ่ายผลิต
3.	นางจันทร์ เห่งขุนทด	รองประธานกลุ่มฝ่ายตลาด
4.	นายสมจิตร ไชยสวัสดิ์	เลขานุการ
5.	นางสาวสมหมาย จันทร์ฤทธิ์	เหรียญก
6.	นางนอบ ทองดี	กรรมการ
7.	นางสอด บุญน้อย	กรรมการ
8.	นางหำ ปุคติลา	กรรมการ
9.	นายนิพัฑ มะโนเพชร	ประชาสัมพันธ์

นอกจากนี้ กลุ่มได้มีการร่างระเบียบไว้ด้วย เรียกว่า “ระเบียบข้อตกลงของโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรม บ้านเขารูปช้าง ม. 6” มีรายละเอียดดังนี้

1. คณะกรรมการบริหารจำนวน 9 คน
2. คณะกรรมการอยู่ในวาระได้คราวละ 1 ปี ต้องเลือกใหม่
3. การพ้นจากสภาพการเป็นกรรมการ เมื่อ
 - ตาย
 - ลาออก
 - ข้ายที่อยู่โดยไม่สามารถติดต่อได้ ภายในระยะเวลา 3 เดือน
 - สมาชิกกลุ่มมีมติให้พ้นจากตำแหน่งด้วยคะแนนเสียง 3 ใน 4

สมาชิก

- ผู้เป็นสมาชิกใหม่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น
- สมาชิกต้องเข้าประชุมทุกครั้ง
- ทุกคนต้องมีความซื่อสัตย์ต่อกลุ่ม และสมาชิกด้วยกัน

ทุนของกลุ่ม

1. เก็บจากค่าสมัครเป็นสมาชิกกลุ่มคนละ 100 บาท

2. ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
3. ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ/องค์กรเอกชน
4. รายรับอื่นๆ

การผลิต/จำหน่ายผลิตภัณฑ์

1. การรับสั่งทำ/สั่งซื้อผลิตภัณฑ์จะต้องแจ้งให้กลุ่มทราบ เพื่อจะได้พิจารณาราคา/มาตรฐานสินค้าเดียวกัน
2. ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตได้จะต้องส่งจำหน่ายผ่านกลุ่มเท่านั้น
3. สมาชิกต้องจ่ายค่าบริการในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มร้อยละ 3 ของราคาสินค้าที่จำหน่าย

ผลประโยชน์ของสมาชิก/กลุ่ม

1. ได้รับเงินปันผลเมื่อวันสิ้นปีจากรายได้ของกลุ่ม
2. เก็บเป็นเงินทุนของกลุ่ม
3. เก็บเป็นกองทุนเพื่อการกู้ยืมของสมาชิกกลุ่ม
4. เก็บเป็นเงินสวัสดิการของกลุ่ม

5.2.2 กิจกรรมอื่นๆ

มีการจัดทำกิจกรรมส่งเสริมเยาวชน โดยฝึกสอนให้ทำผลิตภัณฑ์ประเภทสร้อยคอ รวมทั้งยังมีกิจกรรมให้รักท้องถิ่น ปลูกต้นไม้ในวันเฉลิมพระชนมพรรษา และเที่ยวป่าด้วย อีกทั้งตัวนางบุญธรรม มะโนเพชร ยังได้เคยเป็นวิทยากรบรรยายตามสถานศึกษาและหน่วยงานอื่นๆ ที่เชิญไป และยังมีการพาสมาชิกของกลุ่มไปดูงานและอบรมการขายด้วย

นอกจากนี้ ทางกลุ่มยังมีการผลิตสินค้าอื่นนอกเหนือจากผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวด้วย โดยทำจากวัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ การทำกระดาษสาจากใบสับประคสมกับปอสาร้อยละ 10-20 การย้อมผ้าดิบด้วยน้ำสับประค ซึ่งจะทำได้ผ้าเป็นสีเขียว โดยมีการทำเป็นลายต่างๆ ด้วยวิธีนำไม้ไผ่มาตีเป็นส่วนๆ จากนั้นนำไปตัดเป็นเส้นและกางเกงด้วยจักรที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้ยืมมาจำนวน 4 หลัง ทั้งนี้ กลุ่มได้สั่งซื้อผ้าดิบดังกล่าวจากผู้สูงอายุที่จังหวัดน่าน ซึ่งนอกจากจะนำมาตัดเป็นเสื้อแล้ว ยังนำไปตัดเป็นกระเป๋าทูรุดด้วย โดยสั่งมาประมาณสัปดาห์ละ 80 หลา ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้มีการติดต่อเพื่อจัดส่งไปจำหน่ายที่ประเทศญี่ปุ่นแล้ว

5.2.3 ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาที่ทางกลุ่มนี้ประสบอยู่ส่วนใหญ่เป็นปัญหาอันเกิดจากการคมนาคมและการตลาด ซึ่งพอจะสรุปเป็นข้อๆ ได้ดังนี้

1. การคมนาคมไม่สะดวก เพราะอยู่ห่างไกลจากชุมชน
2. การติดต่อสื่อสารไม่สะดวก ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการติดต่อซื้อขาย
3. ขาดการประชาสัมพันธ์ให้ชาวโลกได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของตน เพราะไม่มีอินเทอร์เน็ตเผยแพร่
4. เมื่อคิดค้นแบบใหม่ๆ ออกมา มักจะถูกลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายอื่น และนำออกขายในราคาต่ำกว่า ทำให้กลุ่มต้องเสียลูกค้าประจำ

จากปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว ทำให้กลุ่มต้องเสียเปรียบจากการแข่งขัน และเสียโอกาสในการขยายตลาดผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวของตน

5.2.4 วิเคราะห์

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มนี้มีจุดแข็งในด้านการผลิตและการออกแบบ แต่ยังมีจุดอ่อนในด้านการจัดการและทำเลที่ตั้งดังต่อไปนี้

จุดแข็ง

1. มีความคิดริเริ่มในเรื่องการออกแบบและประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกมาจำหน่าย
2. มีผลงานเป็นที่ยอมรับ ฝีมือดี งานละเอียด สวยงาม
3. รู้จักประยุกต์ใช้วัสดุอื่นร่วมกับกะลามะพร้าวสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา
4. มีความพยายามในการพัฒนาตนเองด้วยการค้นหาคำความรู้ใหม่ๆ ตัวอย่างเช่น การใช้ น้ำมันมะกอกทาตะลาคะลาเพื่อป้องกันเชื้อรา ซึ่งเป็นความรู้ที่ได้จากการแนะนำของชาวอเมริกันคนหนึ่ง ที่มาจากลอสแอนเจลิส
5. มีการคำนวณต้นทุนทุกขั้นตอน และพยายามลดต้นทุนการผลิตให้มากที่สุด ตัวอย่างเช่น การผสมน้ำมันมะกอกกับน้ำมันพืชก่อนทาตะลาคะลา แทนที่จะใช้น้ำมันมะกอกอย่างเดียว ซึ่งช่วยลดต้นทุนจากชิ้นละ 1 บาท เหลือชิ้นละ 0.25 บาท
6. รู้จักหาผลิตภัณฑ์อื่นมาทำเป็นอาชีพเสริม เช่น กระดาษสา เลื่อยจากผ้าข้อม เป็นต้น เพื่อหลีกเลี่ยงจากการแข่งขันอันรุนแรงในตลาดผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว

จุดอ่อน

1. ทำเลที่ตั้งของกลุ่มอยู่ห่างไกล ทำให้การติดต่อซื้อขายและเยี่ยมชมไม่ค่อยสะดวก
2. ไม่สามารถผลิตเพื่อรองรับคำสั่งซื้อที่มีเป็นจำนวนมากได้ทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ

3. ราคาสินค้าโดยเฉลี่ยยังสูงกว่าของกลุ่มอื่นๆ โดยทั่วไป
4. ยังขาดการเตรียมสถานที่ไว้ต้อนรับผู้เข้าไปเยี่ยมชม โดยเฉพาะที่แสดงสินค้า ซึ่งควรจัดวางสินค้าให้เป็นสัดส่วน และมองเห็นได้ง่าย
5. ไม่มีแผ่นพับเผยแพร่ข้อมูลของกลุ่ม
6. ยังขาดบุคลากรที่สามารถสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษ ต้องพึ่งพาค้าคนกลางในการส่งออก เป็นส่วนใหญ่

5.3 กลุ่มหัตถกรรมคนพิการบ้านสระแก้ว

5.3.1 การบริหารภายในกลุ่ม

จากวัตถุประสงค์ที่ต้องการให้สมาชิกมีธุรกิจเป็นของตนเอง โดยทางกลุ่มจะสนับสนุนในเรื่องวัตถุดิบ เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ให้ไปบริหารเอง เนื่องจากกลุ่มได้เล็งเห็นว่า การทำเช่นนี้จะก่อให้เกิดสิ่งที่ได้ตามมา คือ ครอบครัวของสมาชิกจะมีงานทำด้วย ซึ่งเป็นการกระจายงานจากคนพิการสู่คนปกติ โดยเน้นให้ทำร่วมกับคนในครอบครัว ปัจจุบันสมาชิกของกลุ่มกระจายอยู่หลายจังหวัด สำหรับสมาชิกที่มาจากต่างจังหวัดทางกลุ่มจะมีที่พักให้อยู่ฟรี โดยอยู่กันอย่างพี่น้องมีอะไรก็เกื้อกูลกัน เมื่อสมาชิกคนใดเกิดเจ็บไข้ได้ป่วยก็จะมีสวัสดิการในด้านการรักษาพยาบาลให้ รวมทั้งที่อยู่อาศัยและอาหาร ทางกลุ่มก็จะรับผิดชอบทั้งหมด

กลุ่มนี้มีคณะกรรมการน้อยกว่าสองกลุ่มแรก คือ มีเพียง 5 คน เนื่องจากบางคนรับผิดชอบหลายหน้าที่ดังนี้

1.	นายฉัตรชัย หมวดช่วย	ประธาน และฝ่ายการตลาด
2.	นายไพโรจน์ คงศรีเจริญ	รองประธาน
3.	นายธนภิพัชร รองเมือง	ที่ปรึกษา การตลาด และประสานงาน
4.	นายธีระ ปานจันทร์	เลขานุการ
5.	นางชะอุม หมวดช่วย	เหรัญญิก

ทั้งนี้ ได้มีการกำหนดหลักเกณฑ์ของกลุ่มเกี่ยวกับการทำงานร่วมกันไว้ด้วยดังนี้

- ในกรณีที่กลุ่มถูกชะลอคำสั่งซื้อ ห้ามสมาชิกขายต่ำกว่าราคาที่กลุ่มขาย มิฉะนั้นจะถูกตัดออกจากความเป็นสมาชิกกลุ่ม

- ถ้ารับงานไปทำแล้ว เมื่อถึงกำหนดแล้วยังผลิตไม่เสร็จ ทางกลุ่มจะผลิตส่งเอง

- กลุ่มมีการจัดตั้งทีมผลิตสินค้าด่วน เช่น มีคำสั่งซื้อด้วยกาแฟ 10,000 ชิ้น ทางกลุ่มจะเรียกให้มาช่วยกันผลิตให้เสร็จภายใน 10 วัน (จำนวนวันผลิตจะขึ้นกับการประเมินและต่อระยะเวลา) และจ่ายค่าแรงให้คนละ 200 บาทต่อวัน แต่ถ้าผลิตในตอนกลางคืนด้วย จะจ่ายให้คนละ 400 บาท

- เมื่อสมาชิกมีรายได้เพียงพอแล้วให้ซื้อโทรศัพท์มือถือไว้ เพื่อความสะดวกในการติดต่อ
- สมาชิกควรซื้อเครื่องมืออย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มจะจัดหามาให้ซื้อแบบเงินผ่อน

สำหรับแผนการดำเนินงานในอนาคต นายฉัตรชัย หมาดช่วยตั้งใจที่จะขยายสาขาไปให้ทั่วประเทศ เพื่อดึงคนพิการให้เข้ามาทำงานร่วมกัน และกระจายจากกลุ่มใหญ่ไปสู่กลุ่มย่อย ซึ่งขณะนี้ มีอยู่ 6-7 กลุ่มใน 14 จังหวัดภาคใต้ โดยตัวเขาเองจะเป็นหัวหน้าคอยดูแลการผลิตและการขายไม่ให้ต่ำกว่าราคาของกลุ่มใหญ่กำหนด จุดประสงค์ของการดำเนินการเช่นนี้ก็เพื่อให้คนพิการมีอาชีพเป็นของตนเองในอนาคต โดยเขาจะไม่เป็นผู้ผลิตอีกต่อไป แต่จะปล่อยให้สมาชิกกลุ่มคนพิการรับผิดชอบการไปดำเนินการกันเอง เพื่อให้อุดมการณ์ของกลุ่มยังคงอยู่ตลอดไป แม้ว่าตัวเขาเองจะไม่มีชีวิตอยู่แล้วก็ตาม

5.3.2 กิจกรรมอื่นๆ

นายฉัตรชัย หมาดช่วย เคยเป็นวิทยากรบรรยายให้แก่นักเรียน นักศึกษา ผู้กำลังหางานทำ และผู้สนใจทั่วไป รวมทั้งสาธิตการผลิตผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวในวันอาชีพ-นัดพบแรงงานของจังหวัดนครศรีธรรมราช และยังเปิดที่ทำการกลุ่มให้เป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติของนักเรียนในท้องถิ่น ซึ่งโรงเรียนที่อยู่ใกล้เคียงจะส่งมาฝึกในช่วงเปิดเรียนทุกวันตลอดภาคการศึกษา

นอกจากนี้ ยังได้ต้อนรับเด็กพิการจากประเทศญี่ปุ่นที่มูลนิธิเพื่อเด็กพิการในโยโกฮาม่า (FHCY) ส่งมาเยี่ยมชมปีละ 2-3 ครั้ง แต่ละครั้งมากันเกิน 10 คน โดยเฉพาะครั้งสุดท้ายในปีนี้มีมาถึง 17 คน

5.3.3 ปัญหาและอุปสรรค

จากการดำเนินงานของกลุ่มที่ผ่านมาพบว่า มีอุปสรรคและปัญหาหลายประการ พอสรุปได้ดังนี้

1. เงินลงทุนและค่าใช้จ่ายด้านการตลาดไม่เพียงพอต่อการผลิตและการจำหน่าย
2. ทางราชการให้ความสำคัญน้อยเกินไป และไม่ได้ให้การสนับสนุนเท่าที่ควร
3. ญาติพี่น้องและคนรอบข้างไม่ให้การสนับสนุน และไม่เชื่อว่าจะสามารถเลี้ยงตนเองได้
4. ขาดแรงงานผลิต

เกี่ยวกับปัญหาตามข้อ 2 นายฉัตรชัย หมาดช่วยให้สัมภาษณ์ว่า ในระยะแรกที่ตั้งกลุ่มเคยขอนำสินค้าไปร่วมออกงานที่ห้างสรรพสินค้าพาด้า แต่ไม่ได้รับการยินยอมจากประธานด้านการตลาดของพัฒนาชุมชนประจำภาคใต้ โดยให้เหตุผลว่าเป็นกลุ่มเถื่อน จึงได้ไปขอหนังสือรับรองจาก

พัฒนาชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราชว่า ทางกลุ่มมีสมาชิกจำนวน 26 คน และเป็นกลุ่มที่สนับสนุน โดยพัฒนาชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราชจริง จึงได้ไปออกงานด้วย

5.3.4 วิเคราะห์

กลุ่มนี้มีจุดแข็งในด้านตัวผู้นำกลุ่ม การออกแบบ และพัฒนาการผลิต แต่ยังมีจุดอ่อนใน ด้านกำลังคน ดังต่อไปนี้

จุดแข็ง

1. มีลักษณะผู้นำ เข้มแข็ง และมุ่งมั่น ในการพัฒนางาน
2. คิดค้นเทคนิคในการผลิตใหม่ๆ ทำให้ผลิตชิ้นงานได้เร็วขึ้น
3. ออกแบบผลิตภัณฑ์ได้แปลกใหม่และน่าสนใจ
4. มีความคิดกว้างไกล ตัวอย่างเช่น ให้สมาชิกมีโทรศัพท์มือถือ และจัดตั้งกลุ่มเพิ่มขึ้น
5. รองรับคำสั่งซื้อจำนวนมาก ได้ทันเวลาตามที่ลูกค้าต้องการ
6. มีมูลนิธิจากต่างประเทศและหน่วยงานของรัฐยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือ ตัวอย่างเช่น

การจัดหัตถกรรมสัญจรมาเยี่ยมชม และจัดทำแผ่นพับให้กลุ่ม

7. มีแผ่นพับซึ่งมีรูปและชื่อของผลิตภัณฑ์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ รวมทั้งราคา และรหัสของผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้น แจกจ่ายแก่ผู้มาเยี่ยมชม
8. การคมนาคมไปยังกลุ่มสะดวก เพราะอยู่ริมถนนใหญ่

จุดอ่อน

1. ความพิการทำให้เป็นอุปสรรคต่อการเดินทางไปเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้า
2. การจัดหาวัตถุดิบบางชนิด ทำได้ยากขึ้น โดยเฉพาะไม้ซี่เหล็ก ซึ่งมีจำนวนน้อยลง และต้องเดินทางไปหาด้วยตนเอง
3. สถานที่ทำการกลุ่มยังต้องเช่าอยู่
4. ยังขาดบุคลากรที่สามารถสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษ การส่งออกต้องพึ่งพ่อค้าคนกลางเป็นส่วนใหญ่