

บทที่ 6

สรุปและเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษากระบวนการผลิต และการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพแบบเจาะจง (Purposive Research) ซึ่งข้อมูลส่วนใหญ่จะได้จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มและช่างฝีมือที่เป็นสมาชิกของกลุ่มการผลิต 3 กลุ่ม กลุ่มแรก คือ ศูนย์ศิลปาชีพ ชัยบุรี ตำบลชัยบุรี อำเภอเมือง จังหวัดพัทลุง กลุ่มที่สอง คือ บ้านน้ำถ้ำ ตำบลป่าดงเบงชาร อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา และกลุ่มที่สาม คือ กลุ่มหัตถกรรมคนพิการบ้านสระแก้ว ตำบลสระแก้ว อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช รวมทั้งร้านค้าบางแห่งที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอหาดใหญ่ อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง และอำเภอเมืองนครศรีธรรมราชด้วย โดยใช้เวลาในการศึกษาตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2544 ถึงเดือนสิงหาคม 2545

ผลการศึกษาพบว่า สามารถนำกะลามะพร้าวมาผลิตให้เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้หลายรูปแบบ ตั้งแต่เครื่องประดับ เช่น สร้อยคอ ปิ่นปักผม กำไล เครื่องตกแต่งบ้าน เช่น โคมไฟ ห่าน กิ่งเครื่องใช้ในครัว เช่น ทัพพี ช้อนส้อม ชุดกาแฟ และของใช้ต่างๆ เช่น เข็มขัด กระเป๋าสตางค์ กระปุกออมสิน เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ของไทยส่วนใหญ่จะมีรูปแบบคล้ายกับของต่างประเทศที่สืบค้นได้จากอินเทอร์เน็ต โดยผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวที่เสนอขายทางอินเทอร์เน็ตผลิตจากหลายประเทศด้วยกัน ได้แก่ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ อินเดีย ศรีลังกา เม็กซิโก ฯลฯ และมีทั้งการระบุราคาและไม่ระบุราคาไว้ที่เว็บเพจ

เครื่องมือที่ใช้ผลิต ส่วนใหญ่เป็นเครื่องมือธรรมดาที่มีราคาไม่สูงมากนัก เช่น เลื่อย ตะไบ สว่าน ไขควง เป็นต้น ซึ่งชาวบ้านทั่วไปสามารถซื้อมาใช้เองได้ ยกเว้นแท่นเจาะ แท่นเลื่อย และเครื่องขัดกระดาษทราย ที่ทางกลุ่มต้องจัดหามาให้

ผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวสำเร็จรูปหรือเกือบสำเร็จรูป สามารถผลิตได้ด้วยคนๆ เดียวเป็นส่วนใหญ่ แต่ยังมีบางผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้แรงงานผลิตมากกว่า 1 คน ผลิตภัณฑ์บางชิ้นใช้กะลาเป็นวัตถุดิบทั้งหมด แต่บางชิ้นจะมีวัสดุอื่น เช่น ไม้ โลหะ ประกอบอยู่ด้วย สำหรับระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต บางผลิตภัณฑ์อาจผลิตได้วันละหลายสิบชิ้น เช่น ช้อน ใช้เวลาผลิตประมาณ 2-3 นาทีต่อกัน ในขณะที่บางชิ้นต้องใช้เวลาผลิตหลายวัน เช่น โคมไฟ ต้องใช้เวลาถึง 15 วันต่อโคม เป็นต้น

กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มดังกล่าว ต่างก็มีวิธีดำเนินการผลิตและการตลาดที่ไม่แตกต่างกันมากนัก ดังต่อไปนี้

6.1 กระบวนการผลิต

6.1.1 ศูนย์ศิลปาชีพชัยบุรี กลุ่มจะกระจายการผลิตให้สมาชิกทำแทบทั้งหมด ประธานกลุ่มผลิตเฉพาะงานต้นแบบหรืองานที่ต้องใช้ฝีมือเป็นพิเศษ และเป็นผู้ออกแบบเอง แต่ลูกค้าอาจนำแบบหรือของตัวอย่างมาให้ผลิตตามก็ได้ รวมทั้งสมาชิกก็มีส่วนออกแบบด้วย ทางกลุ่มจะจัดซื้อวัตถุดิบมาให้สมาชิกรับไปใช้เป็นบางอย่าง เช่น ค้ำไม้ แล็กเกอร์ เป็นต้น ส่วนกะลาสมาชิกจะไปจัดหาตนเอง กลุ่มนี้มีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพด้วย ปัจจุบันมีสมาชิก 104 คน มีทั้งที่อยู่ในหมู่บ้านเดียวกันและหมู่บ้านอื่นๆ ทางกลุ่มกำหนดค่าแรงด้วยวิธีเหมาจ่ายเป็นรายชิ้น และหักเงินเข้ากลุ่มร้อยละ 3 ของยอดขาย กลุ่มนี้เคยได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุ อุปกรณ์ และเงินทุนจากกรมการพัฒนาชุมชน ในตอนเริ่มตั้งกลุ่ม แต่ปัจจุบันมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอแล้ว

6.1.2 บ้านหน้าถ้ำ มีการแบ่งงานให้สมาชิกผลิตแต่ละชิ้นส่วนของผลิตภัณฑ์ แล้วนำมาประกอบที่กลุ่ม ประธานกลุ่มเป็นคนคิดแบบและช่วยผลิตด้วยโดยเฉพาะงานต้นแบบหรืองานที่ทำได้ยาก ลูกชายและสมาชิกก็เคยช่วยออกแบบ นอกจากนี้ ยังผลิตตามตัวอย่างหรือแบบของลูกค้าด้วย ทางกลุ่มจะผลิตตามคำสั่งซื้อ ฤดูกาล และวัตถุดิบที่จัดหามาได้ รวมทั้งผลิตตามสมัยนิยมด้วย สำหรับวัตถุดิบ ทางกลุ่มจะจัดซื้อเองและให้สมาชิกรับจากกลุ่มไปทำ แต่ยังมีอุปสรรคในการจัดหาอยู่บ้าง เนื่องจากไม้ซี่เหล็กเริ่มหายากจึงต้องใช้ไม้หลัดคั่นด้วย ปัจจุบันมีช่างรวม 30 คน ทำประจำที่กลุ่มจำนวน 17 คน และทำที่บ้านของตนเองอีก 13 คน กลุ่มนี้กำหนดค่าแรงงานด้วยวิธีเหมาจ่ายเป็นรายชิ้น หากทำที่บ้านจะได้มากกว่ามาทำที่กลุ่มประมาณ 1 บาทต่อชิ้น และเมื่อจำหน่ายสินค้าได้แล้ว จะหักเงินเข้ากลุ่มร้อยละ 3 ของราคาสินค้า ส่วนเงินทุนหมุนเวียนเมื่อเริ่มดำเนินการ ทางกลุ่มเคยได้รับความช่วยเหลือในรูปเงินกู้จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม แต่ในระยะหลังอาศัยเงินกู้จากธนาคารออมสินและกลุ่มออมทรัพย์แทน

6.1.3 กลุ่มหัตถกรรมคนพิการบ้านสระแก้ว มีทั้งการผลิตในที่ทำการกลุ่มและกระจายงานให้สมาชิกไปทำที่บ้าน บางคนให้ผลิตเป็นชิ้นส่วนและส่งมาประกอบ ในขณะที่บางคนผลิตเองทุกขั้นตอนจนเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ทางกลุ่มจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง และให้สมาชิกรับจากกลุ่มไปใช้ แต่มีบางอย่างที่สมาชิกต้องจัดซื้อเอง เช่น กะลา เป็นต้น ประธานกลุ่มจะเป็นคนออกแบบผลิตภัณฑ์ รวมทั้งสนับสนุนให้สมาชิกออกแบบด้วย บางครั้งก็ผลิตตามแบบของลูกค้า ปัจจุบันมีช่างมืออาชีพประจำ 7 คน และเป็นช่างฝึกใหม่อีก 2 คน คนฝึกใหม่ได้ค่าจ้างในรูปเงินเดือนๆ ละ 700 บาท รวมทั้งอยู่และอาหาร เมื่อฝีมือดีขึ้น จะจ่ายค่าจ้างวันละ 200 บาท ส่วนช่างฝีมือที่มีความชำนาญแล้วจะจ่ายให้เป็นรายชิ้น โดยกลุ่มจะหักเงินจากสมาชิกที่ผลิตจากบ้านร้อยละ 20 ของราคาขาย ในด้านเงินทุนหมุนเวียน กลุ่มเคยได้รับเงินกู้จากกรมประชาสัมพันธ์ในตอนเริ่มดำเนินการ แต่ปัจจุบันมีเพียงพอแล้ว

6.2 การตลาด

6.2.1 ศูนย์คิดภาษีพหุขนูรี ใช้วิธีขายส่งตามคำสั่งซื้อในแต่ละคราว แต่ก็มีความวางขายที่กลุ่มบ้าง รวมทั้งนำผลิตภัณฑ์ไปร่วมออกงานแสดงสินค้าหรืองานอื่นที่หน่วยราชการจัดขึ้น การกำหนดราคาสินค้าของกลุ่มจะคำนึงถึงต้นทุน ประโยชน์ใช้สอย และเวลาทำงาน แต่จะไม่เปรียบเทียบกับของผู้ผลิตรายอื่น และให้ผู้ซื้อชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดเกือบทุกราย สินค้ากว่าร้อยละ 80 ของที่ผลิตได้ จะถูกส่งออกไปยังประเทศแถบเอเชีย อเมริกา และยุโรปมากกว่า 20 ประเทศ ผลิตภัณฑ์ที่ขายดี คือ เครื่องใช้ในครัว เช่น ตะหลิวและกะชอน โดยมียอดขายประมาณ 3-4 ล้านบาทต่อปี

6.2.2 กลุ่มบ้านหน้าดำ ส่วนใหญ่เป็นการขายส่ง และมีคำสั่งซื้อเมื่อไปร่วมออกงานแสดงสินค้า ส่วนการขายปลีกที่กลุ่มมีไม่มากนัก ในด้านการกำหนดราคาสินค้า จะขึ้นกับจำนวนวันที่ต้องใช้ในการผลิต ความยากง่าย และวัตถุดิบ รวมทั้งเปรียบเทียบกับของกลุ่มอื่นด้วย และจะขอให้ผู้ซื้อชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด เนื่องจากเคยให้เครดิตแล้วไม่ได้รับการชำระเงินกว่า 2 แสนบาท กลุ่มนี้ส่งออกไปประมาณร้อยละ 80 โดยส่งไปยังประเทศใกล้เคียงและอยู่ห่างไกล ผลิตภัณฑ์ที่ขายดีคือ แก้วไวน์ ยอดขายของกลุ่มในระยะเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมาประมาณ 4-5 ล้านบาทต่อปี

6.2.3 กลุ่มหัตถกรรมคนพิการบ้านสระแก้ว ขายส่งเป็นส่วนใหญ่ และจะส่งไปขายยังต่างประเทศถึงร้อยละ 50 โดยผ่านคนกลางซึ่งเป็นบริษัทในกรุงเทพฯ ส่วนอีกร้อยละ 50 ส่งขายภายในประเทศ ได้แก่ กรุงเทพฯ ภูเก็ต เกาะสมุย และแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ โดยส่งไปขายที่เกาะสมุยประมาณร้อยละ 80 ของที่ขายภายในประเทศ สำหรับการกำหนดราคาสินค้า จะพิจารณาจากฝีมือและจำนวนกะลาที่ต้องใช้ กลุ่มนี้ไม่ได้เน้นการไปร่วมงานแสดงสินค้า เพราะสถานที่จัดแสดงไม่เอื้อต่อการใช้รถเข็นนั่ง รวมทั้งบางแห่งจัดในสถานที่ที่มีขนาดเล็กและไม่มีห้องน้ำสำหรับคนพิการด้วย จึงคอยรอรับคำสั่งซื้ออยู่ที่กลุ่มมากกว่า ทางกลุ่มให้เครดิตกับลูกค้าประมาณ 1-2 เดือน ผลิตภัณฑ์ที่ขายดีคือ จีสร้อยคอและชิ้นส่วนเข็มขัด ยอดขายเฉลี่ย 2-3 ล้านบาทต่อเดือน

6.3 การเปรียบเทียบราคา

เนื่องจากสินค้าที่ผลิตจากแต่ละแหล่ง อาจจะมีขนาด ส่วนประกอบ วัสดุที่ใช้บางส่วน และรายละเอียดที่แตกต่างกัน ดังนั้น ราคาผลิตภัณฑ์ที่เรียกชื่อเหมือนกัน จึงอาจมีราคาสูงกว่ากันมากก็ได้ และจากผลการสำรวจ ปรากฏว่า ราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวจากแต่ละแหล่ง จะใกล้เคียงกันเป็นส่วนใหญ่ ยกเว้นผลิตภัณฑ์บางชนิดที่มีราคาแตกต่างกันมาก เนื่องจากลักษณะของการผลิตและรูปแบบไม่เหมือนกัน

6.4 การบริหารกลุ่มและวิเคราะห์

6.4.1 ศูนย์ศิลปาชีพพชัยบุรี มีการบริหารในรูปของคณะกรรมการ และแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบเป็นฝ่ายต่างๆ ได้แก่ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ การตลาด คัดเลือกผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ บัญชีและคอมพิวเตอร์ รวมทั้งเหรียญกษาปณ์และเลขานุการ ทางกลุ่มได้รับความช่วยเหลือทางด้านวิชาการจากองค์กรภายนอกด้วย กลุ่มนี้โดยเฉพาะตัวนายปลื้ม ชูคง ได้มีการเผยแพร่ความรู้ทำให้ศูนย์ ฯ กลายเป็นแหล่งเรียนรู้ด้านหัตถกรรมกะลามะพร้าวของชาวบ้านและหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภายในจังหวัดพัทลุง และจังหวัดอื่น ๆ ศูนย์ศิลปาชีพพชัยบุรีมีจุดแข็งในด้านการปรับตัวให้เข้ากับโลกยุคใหม่ การประชาสัมพันธ์ คุณภาพสินค้า การบริหาร การขยายแรงงาน และมีหน่วยงานภายนอกเข้ามาช่วยเหลือ และมีจุดอ่อนด้านระบบการขาย และภาษาเพื่อการสื่อสารกับชาวต่างประเทศ

6.4.2 กลุ่มบ้านหน้าถ้ำ มีการบริหารในรูปของคณะกรรมการ แต่แบ่งเป็นฝ่ายเพียง 4 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายผลิต ฝ่ายตลาด ประชาสัมพันธ์ เหรียญกษาปณ์ และเลขานุการ และมีการวางระเบียบข้อตกลงของกลุ่มไว้ด้วย ทางกลุ่มได้จัดทำกิจกรรมส่งเสริมเยาวชน โดยฝึกสอนให้ทำผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว ให้อีกห้องถัก ปลูกต้นไม้ และเที่ยวป่า รวมทั้งการเป็นวิทยากรบรรยายตามสถานศึกษา และหน่วยงานอื่นๆ ปัญหาและอุปสรรคที่ประสบอยู่ ได้แก่ การคมนาคมติดต่อสื่อสารไม่สะดวก ถูกลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ และถูกตัดราคา กลุ่มบ้านหน้าถ้ำมีจุดแข็งในด้านความคิดริเริ่ม ผลงานดี การนำวัสดุอื่นมาประยุกต์ใช้ การพัฒนาตนเอง การลดต้นทุน และการหาผลิตภัณฑ์อื่นมาทำเป็นอาชีพเสริม ในขณะที่มีจุดอ่อนด้านทำเลที่ตั้ง การผลิตเพื่อรองรับคำสั่งซื้อจำนวนมาก ราคาสินค้า การจัดสถานที่แสดงสินค้า ไม่มีแผ่นพับเผยแพร่ข้อมูลของกลุ่ม และภาษาเพื่อการสื่อสารกับชาวต่างประเทศ

6.4.3 กลุ่มหัตถกรรมคนพิการบ้านสระแก้ว จะเน้นให้สมาชิกมีธุรกิจเป็นของตนเอง โดยทางกลุ่มจะสนับสนุนในเรื่องวัตถุดิบ เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ให้ไปบริหารเอง กลุ่มนี้มีการบริหารในรูปของคณะกรรมการ แต่ยังมีการแบ่งเป็นฝ่ายต่างๆ ไม่มากนัก โดยตัวประธานรับผิดชอบฝ่ายการตลาดด้วยตนเอง ที่เหลือทำหน้าที่ฝ่ายการตลาดและประสานงาน 1 คน และเลขานุการกับเหรียญกษาปณ์อีกฝ่ายละ 1 คน นายฉัตรชัย หมวดช่วย เคยเป็นวิทยากรและสาธิตการผลิตผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวในวันอาชีพ-นัดพบแรงงานของจังหวัดนครศรีธรรมราช และเปิดที่ทำการกลุ่มให้เป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติของนักเรียนในห้องถัก นอกจากนี้ ยังเคยต้อนรับเด็กพิการจากประเทศญี่ปุ่น ทางกลุ่มประสบอุปสรรคและปัญหาหลายประการ ได้แก่ เงินลงทุนและค่าใช้จ่ายด้านการตลาดไม่เพียงพอ ทางราชการให้ความสำคัญน้อย ญาติพี่น้องและคนรอบข้างไม่ให้การสนับสนุน และขาดแคลนแรงงาน กลุ่มหัตถกรรมคนพิการบ้านสระแก้วมีจุดแข็งในด้านความเป็นผู้นำ การคิดค้นเทคนิคการ

ผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ มีความคิดกว้างไกล มีหน่วยงานภายนอกเข้ามาช่วยเหลือ มีแผ่นพับ เผยแพร่ และการคมนาคมสะดวก ส่วนจุดอ่อน คือ ความพิการ ไม่มีสถานที่ของตนเอง และภาษาเพื่อการสื่อสารกับชาวต่างประเทศ

6.5 ข้อเสนอแนะ

1. จัดลักษณะรูปแบบของผลิตภัณฑ์และเครื่องมือผลิต เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ
2. จัดสถานที่แสดงสินค้าในกลุ่มให้เป็นระเบียบและดูง่าย รวมทั้งจัดวางสินค้าให้เป็นหมวดหมู่ เพื่อดึงดูดความสนใจ
3. หน่วยงานของรัฐควรจะให้ความช่วยเหลือทางด้านการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มต่างๆ รวมทั้งจัดสถานที่จำหน่ายให้เป็นส่วนกลาง และเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มหรือองค์กรเอกชน เช่น หอการค้าจังหวัด เป็นต้น เพื่อความสะดวกในการติดต่อสื่อสารเรื่องการตลาดและการกำหนดราคาขาย
4. ทำสัญลักษณ์ในตัวผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่สังเกตได้ว่า ผลิตภัณฑ์ใดเป็นของกลุ่มใด
5. พยายามผลิตโดยใช้ไม้ล้วนทั้งหมด ตัวอย่างเช่น การยี่ระหว่างด้ามกับตัวจวกหรือตะหลิว แทนที่จะใช้หมุดทองเหลือง ก็ควรใช้ไม้เป็นสลักและดอกลัดแทน
6. จัดทำแผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์ โดยมีรายละเอียดของกลุ่ม ตัวผลิตภัณฑ์ และราคาที่เป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษอยู่ด้วย
7. แต่ละกลุ่มควรมีผู้ช่วยด้านการตลาดที่มีความรู้ทางด้านภาษาอังกฤษพอสมควร เพื่อช่วยเหลือในด้านการติดต่อซื้อขายกับชาวต่างชาติ
8. กลุ่มที่อยู่ในชุมชนที่ยังเป็นชนบทน่าจะหาแนวทางในการเพิ่มรายได้ของกลุ่ม ด้วยการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มร่วมกับชาวบ้านในละแวกนั้น จัดทำเป็นสถานที่ท่องเที่ยวแบบพักชั่วคราว (home stay) โดยให้นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศได้ลองฝึกปฏิบัติการผลิตผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวด้วยตนเอง

6.6 ข้อเสนอสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรศึกษาเกี่ยวกับอุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว โดยเน้นทางด้านรูปแบบ ราคา และวัตถุดิบที่ใช้ว่า ผู้บริโภคมีความพอใจผลิตภัณฑ์ในลักษณะใดมากที่สุด และต้องการให้ปรับปรุงในเรื่องใดด้วย