

บทความวิจัย

**การจัดการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
กรณีศึกษากลุ่มดอกไม้ใบยาง จังหวัดปัตตานี**

**The Management of One Tambon One Product:
A Case Study of the Rubber-Leaved Flowers Group in
Pattani**

ปารีชาติ เบ็ญฤทธิ

ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ), อาจารย์

ภาควิชาสังคมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

Abstract

The purpose of this qualitative research was to study the OTOP management, the production process and the marketing of the Pattani-based Rubber-Leaved Flowers Group. The study also included the SWOT analysis of the group's business management. The data collection involved documentary study, in-depth interviews with the president and members of the Rubber-Leaved Flowers Group, including four supporting governmental agencies, and group discussion. There were altogether 27 participants in the study.

Regarding the management, the group was divided into different divisions, each of which holding varying responsibilities and the president serving as a

group co-ordinator. Most of the members joined the group to earn extra income, each of whom would be paid according to the number and the quality of the products they could make. Since the group used rubber leaves as raw materials, the production process didn't effect the environment. The products by this group included raw materials such as bleached or dyed rubber leaves and flowers made from artificial rubber leaves, which were supplied to both domestic and international markets. Malaysia and Japan were the two major consumers of their exports which made up about 60-70% of the group's overall income.

The SWOT analysis of the Rubber-Leaved Flowers Group's business management revealed that the group's achievement had much to do with their capable leader, the accessibility of raw materials, the unique dyeing techniques and the variety of products. The group, however, faced certain difficulties. For example, local dyed rubber leaves were still insufficient for the full-scale production, and some had to be purchased from rubber planters in other provinces. The group's productivity was so far inadequate to respond to large orders. The group still lacked its own trademark, a website for e-commerce, and was in need of professional designers to create new products. As for the group's potentiality, there remained constant demands from some particular groups of customers who preferred handicraft products to real flowers. International demands for these products were similarly on the increase, while exploration for new markets has not yet been made. Nevertheless, there were some problems that the group had to deal with, that is, the unrest in the three southern border provinces which has dampened local trades, the stern restrictions on the import of fiber products from some countries, and a strong competition with China, who has shown a great potential in their productivity.

To deal with the prevailing drawbacks, it is recommended that each sector has its own responsibility. As for the production group, there should be development of human resources, continuation with their networks, expansion of branches in different areas, training of the group members for working skills, preservation of the standard and quality of the products, competitive advantages,

establishment of its brand and standard packaging, and search for new markets abroad. For the government sector, training should be provided for the group, co-ordination be made available between units to solve any problems that may occur, arrangement for expo- fairs be supported and useful research projects be encouraged.

Keywords: One Tambon One Product, rubber-leaved flowers, Pattani

บทคัดย่อ

การวิจัยเชิงคุณภาพนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารจัดการ กระบวนการผลิต การตลาด ตลอดจนการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากล่อ อำเภอ โคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี เก็บข้อมูลจากเอกสารและภาคสนามด้วยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่ม สมาชิกและจัดวิธีการสนทนากลุ่ม พร้อมทั้งสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องในการให้การสนับสนุน 4 หน่วยงาน รวมทั้งหมด 27 คน ผลการวิจัยพบว่า

กลุ่มดอกไม้ใบยางมีการบริหารจัดการกลุ่ม โดยแบ่งเป็นฝ่ายต่าง ๆ ประธานกลุ่มจะเป็นผู้ประสานงานหลักในแต่ละฝ่าย สมาชิกส่วนใหญ่ทำงานเพื่อเป็นอาชีพเสริม มีกระบวนการผลิตที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีทั้งในรูปวัตถุดิบคือใบยางฟอกขาว ย้อมสี และดอกไม้จากใบยางพาราประดิษฐ์และผลิตภัณฑ์อื่น กลุ่มมีตลาดในประเทศและต่างประเทศ ตลาดต่างประเทศที่ติดต่อซื้อขายเป็นประจำคือ มาเลเซียและญี่ปุ่น ซึ่งรายได้ของกลุ่มจากการส่งออกสินค้าคิดเป็นร้อยละ 60-70 ของรายได้ทั้งหมด วิเคราะห์ SWOT จุดแข็ง ด้านผู้นำ วัตถุดิบ เทคนิคการย้อมสี และความหลากหลายของสินค้า จุดอ่อน ปัจจุบันต้องรับซื้อใบยางฟอกจากต่างจังหวัด และเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก กลุ่มไม่สามารถผลิตได้ ไม่มีตราสินค้าของกลุ่มและบรรจุภัณฑ์ ไม่มีการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่ม ขาดผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ โอกาสด้านตลาด มีลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่ชอบสินค้าประเภทหัตถกรรม และมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง ลูกค้านิยมใช้แทนดอกไม้สด ตลาดต่างประเทศ ยังไม่ถึงจุดอิ่มตัว บางตลาดยังไม่ได้เข้าไปทำตลาด ไม่มีคู่แข่งผลิตสินค้าจากต่างประเทศ อุปสรรคจากสถานการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทำให้ไม่สามารถขายสินค้าในจังหวัดได้ การนำเข้าสินค้าประเภทเส้นใยพืชในบางประเทศมีความเข้มงวดสูง และในอนาคตจีนอาจลอกเลียนแบบผลิตสินค้าและขายตัดราคาได้

ข้อเสนอแนะ

กลุ่มผู้ผลิต สร้างคน รักษาเครือข่าย ตั้งสาขาในสถานที่ต่าง ๆ การฝึกอบรมเพิ่มเติมความรู้และฝึกทักษะให้สมาชิก รักษามาตรฐานและคุณภาพสินค้า สร้างความแตกต่างเหนือคู่แข่ง สร้างตราสินค้าและใช้บรรจุภัณฑ์ รักษาฐานลูกค้าเดิมและเร่งหาตลาดใหม่ ๆ ในต่างประเทศ จัดทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มเอง หน่วยงานภาครัฐบาล การฝึกอบรม มีการประสานงานระหว่างหน่วยงานเพื่อแก้ปัญหา สนับสนุนในการจัดงานแสดงสินค้า ส่งเสริมการทำวิจัยที่เป็นประโยชน์

คำสำคัญ : สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ดอกไม้โบราณ บัตตานี

บทนำ

หลังจากประเทศไทยประสบกับภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ ในช่วงปี 2540 ทำให้เกิดภาวะการชะลอตัวในการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมทั้งภาคการผลิตและภาคบริการ ยิ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อประชาชนในทุกสาขาอาชีพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาชนในระดับรากหญ้า ซึ่งเป็นคนกลุ่มใหญ่ของประเทศที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงต่ำ ดังนั้น รัฐบาลในสมัยนายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ดร.ทักษิณ ชินวัตร เล็งเห็นว่า ควรจะมีมาตรการให้ความช่วยเหลือประชาชนโดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาชนในระดับรากหญ้า ในการแก้ปัญหาความยากจนและสร้างความเข้มแข็งโดยการส่งเสริมสนับสนุนการรวมกลุ่มสมาชิกของชุมชนในการประกอบธุรกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนขึ้นเพื่อเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมจากการประกอบอาชีพหลัก โดยการนำผลผลิตจากการเกษตรหรือทรัพยากรที่มีอยู่ภายในท้องถิ่นมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าที่แสดงถึงความเป็นเอกลักษณ์ วิถีชีวิต ศิลปวัฒนธรรม ที่มีการสืบทอดกันมาอย่างยาวนานเป็นที่ยอมรับของคนทั้งในและต่างประเทศ และเป็นการสนับสนุนการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าเพื่อสร้างชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้ รัฐบาลในสมัยนายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ดร.ทักษิณ ชินวัตร จึงทำการกำหนดนโยบายฟื้นฟูเศรษฐกิจในระดับรากหญ้าเพื่อใช้ในการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีความเชื่อว่าหากประชาชนในชนบทซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ของประเทศมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นจะส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมสามารถขับเคลื่อนตัวได้ในที่สุด

จากความสำเร็จข้างต้นจึงก่อให้เกิดการดำเนินนโยบายในโครงการ “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” (One Tambon One Product - OTOP) ขึ้นในปลายปี

พ.ศ. 2544 โดยนำแนวคิดมาจากโครงการ “หนึ่งหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์” (One Village One Product - OVOP) ของจังหวัดโออิตะ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความเจริญให้แก่ชุมชนในทุกหมู่บ้านทุกตำบลให้มีรายได้ มีงานทำและลดปัญหาต่าง ๆ เช่น ความยากจน การอพยพย้ายถิ่นของแรงงานสู่เมืองใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งมุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ และรายได้ให้กับชุมชนเพื่อยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้ดีขึ้น

จังหวัดปัตตานีมีสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์หลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นประเภทอาหารและเครื่องดื่ม ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ประเภทเครื่องใช้และเครื่องประดับตกแต่ง ประเภทศิลปประดิษฐ์และของที่ระลึก มีรวมทั้งหมดจำนวน 218 กลุ่ม ใน 12 อำเภอ (สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์, 2550) แต่สำหรับกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางในจังหวัดปัตตานี มีเหลือเพียงกลุ่มเดียวจากหลายกลุ่มที่ผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าว คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางตำบลปากล่อ อำเภอโคกโพธิ์ ที่สามารถผลิตสินค้าจำหน่ายในท้องถิ่น ภูมิภาค และตลาดต่างประเทศ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนที่มีการปรับตัวให้สามารถอยู่รอดได้ในสภาวะการแข่งขันทางการตลาดในปัจจุบัน และจากสถานการณ์ความไม่สงบในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จนสามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิก ชุมชน และประเทศชาติ

จากข้อความข้างต้น นับว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางตำบลปากล่อ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี เป็นกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ประสบความสำเร็จกลุ่มหนึ่ง ดังนั้นจึงควรนำกลุ่มดังกล่าวมาศึกษา วิเคราะห์ เกี่ยวกับการจัดการการผลิต การตลาด ปัญหาอุปสรรค และการบริหารกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ เพื่อเป็นกรณีตัวอย่างสำหรับกลุ่มที่ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่น ๆ รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการให้ความช่วยเหลือและส่งเสริมกลุ่มต่าง ๆ ให้ประสบความสำเร็จ เพื่อให้บรรลุผลตรงตามเจตนารมณ์และวัตถุประสงค์ของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ต่อไป

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มดอกไม้ใบยาง จังหวัดปัตตานี
- 2) เพื่อศึกษากระบวนการผลิตตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบจนถึงกรรมวิธีการประดิษฐ์ตกแต่งจนเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

3) เพื่อศึกษาการตลาดของกลุ่มดอกไม้ใบยาง จังหวัดปัตตานี

4) เพื่อศึกษาด้าน SWOT คือ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และปัญหาอุปสรรค พร้อมทั้งแนวทางการแก้ไขปัญหากลุ่มดอกไม้ใบยาง จังหวัดปัตตานี

วิธีการศึกษา โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บข้อมูลภาคสนาม และข้อมูลเอกสารที่เกี่ยวข้องเป็นส่วนประกอบ ในการเก็บข้อมูลภาคสนามจะเน้นการสัมภาษณ์โดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่ม สมาชิกทั้งหมด 23 ราย และจัดวิธีการสนทนากลุ่มของกลุ่มผู้ผลิตดอกไม้ใบยางตำบลปากล่อ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี พร้อมทั้งสัมภาษณ์เจ้าพนักงานที่เกี่ยวข้องที่ให้การสนับสนุน 4 หน่วยงาน คือ สำนักงานพาณิชย์จังหวัดปัตตานี สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดปัตตานี สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดปัตตานี และองค์การบริหารส่วนตำบลปากล่อ

การบริหารจัดการของกลุ่ม

กลุ่มมีสมาชิกทั้งหมด 23 ราย การบริหารจัดการของกลุ่มดอกไม้ใบยางมีการจัดการบริหารกลุ่มอย่างง่ายไม่ซับซ้อน โดยแบ่งงานตามความสามารถของแต่ละบุคคล จัดเป็นฝ่ายต่าง ๆ คือ ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายการผลิตและจัดส่งสินค้า ฝ่ายตลาด ฝ่ายการเงินและบัญชี แต่มีสมาชิกบางรายทำหน้าที่หลายฝ่ายพร้อมกัน ซึ่งประธานกลุ่มจะเป็นผู้นำและผู้ประสานงานหลักในแต่ละฝ่าย นอกจากนี้กลุ่มมีการเปิดสาขาที่กรุงเทพมหานครและได้จดทะเบียนเป็นบริษัท เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการติดต่อประสานงานกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ อำนวยความสะดวกเมื่อลูกค้าต้องการดูตัวอย่างสินค้าและสั่งซื้อ เพื่อช่วยลดข้อจำกัดสถานที่ตั้งของกลุ่มอยู่ห่างไกล และจากสถานการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทำให้นักท่องเที่ยวและลูกค้าที่มาซื้อสินค้าที่กลุ่มน้อยลง นอกจากนี้เปิดร้านค้าที่สวนจตุจักร และกลุ่มมีตัวแทนจำหน่ายตามสถานที่ต่าง ๆ กลุ่มมีการสร้างเครือข่ายกับกลุ่มผู้ผลิตใบยางพารา 7 จังหวัดในภาคใต้ คือ จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส สตูล สงขลา พัทลุง และจังหวัดตรัง ซึ่งหัวหน้ากลุ่มก็ได้รับเลือกให้เป็นประธานเครือข่ายด้วยการสร้างเครือข่ายดังกล่าวเพื่อให้ความช่วยเหลือระหว่างเครือข่ายในด้านต่าง ๆ เช่น การซื้อขายวัตถุดิบ ระหว่างกันเมื่อวัตถุดิบมีไม่เพียงพอ การรับจ้างและแบ่งงานให้ผลิตเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากและกลุ่มไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งการสร้างเครือข่ายดังกล่าวทำให้กลุ่มสามารถรับคำสั่งซื้อได้ในปริมาณมากไม่เสียโอกาสทางการตลาด

สมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มจะทำเป็นอาชีพเสริม รายได้จากอาชีพหลักคือการทำนาทำสวน อายุของสมาชิกกลุ่มประมาณ 40 - 65 ปี แต่ละคนใช้เวลาในการทำงานให้กลุ่มในแต่ละวันไม่เท่ากัน ดังนั้นการกำหนดค่าตอบแทน จ่ายเป็นชิ้นงานตามความสามารถและความขยัน สมาชิกกลุ่มจะมีรายได้เฉลี่ยคนละประมาณ 2,000-5,000 บาทต่อเดือน นอกจากนี้กลุ่มมีสวัสดิการให้แก่สมาชิกกู้เงินในยามจำเป็นคนละ 5,000 บาท โดยไม่เสียดอกเบี้ยซึ่งต้องคืนกลุ่มภายในระยะเวลา 2 ปี กลุ่มดอกไม้ใบยางพารามีการทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสังคม เช่น เป็นแหล่งเรียนรู้แก่นักเรียนนักศึกษา เยาวชน กลุ่มแม่บ้าน และผู้สนใจในการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากใบยางเป็นอาชีพเสริมหรืออาชีพหลัก อีกทั้งยังช่วยสนับสนุนและร่วมกิจกรรมกับสถานศึกษาต่าง ๆ และชุมชนอีกด้วย

กลุ่มได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณหลายรางวัล เช่น ปี พ.ศ. 2540 รางวัลผู้นำอาชีพก้าวหน้า (สิงห์ทอง) จากกระทรวงมหาดไทย ปี พ.ศ. 2543 ประกาศเกียรติคุณจากกรมการศึกษานอกโรงเรียนเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่จัดการศึกษานอกโรงเรียนดีเด่น เกียรติบัตรจากกรมการพัฒนาชุมชน เป็นเครือข่ายองค์กรการตลาดผู้นำธุรกิจชุมชน เกียรติบัตรกรมการศึกษานอกโรงเรียนเป็นวิทยากรวิชาชีพและกลุ่มสนใจดีเด่น ปี พ.ศ. 2545 ประกาศเกียรติคุณรางวัลรองชนะเลิศการประกวดผลิตภัณฑ์ดีเด่นจากนายกรัฐมนตรีนพคุณ พันตำรวจโท ดร.ทักษิณ ชินวัตร รางวัลประกาศเกียรติคุณกลุ่มอาชีพสตรีดีเด่นเนื่องในวันสตรีสากล ปี พ.ศ. 2546 ประกาศนียบัตรการคัดสรรผลิตภัณฑ์ดีเด่น ระดับ 5 ดาว ภาคใต้ และปี พ.ศ. 2547 พ.ศ. 2548 และ พ.ศ. 2549 ได้รับรางวัลการคัดสรรผลิตภัณฑ์ดีเด่น 4 ดาว ในระดับประเทศ ของโครงการคัดสรรสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

กระบวนการผลิต

การผลิตดอกไม้ใบยางพารากลุ่มผู้ผลิตจะต้องมีความอดทน มีความประณีต รักศิลปะ มีความคิดสร้างสรรค์ในการประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตคือใบยางพาราซึ่งสามารถหาได้ในท้องถิ่น การผลิตใบยางพาราจะเริ่มโดยการนำใบยางจากต้นยางมาผ่านขั้นตอนต่าง ๆ เพื่อให้เหลือแต่โครงใบยางแล้วนำมาขย่มสีเพื่อให้เหมาะสมกับการนำไปใช้ประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ต้องการ ต้องใช้เวลาประมาณ 3 เดือน โดยกระบวนการผลิตใบยางพาราของกลุ่มจะทำแบบระบบธรรมชาติไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ซึ่งขั้นตอนการผลิตมีดังนี้

ขั้นตอนการผลิต

1) คัดเลือกใบยางพาราที่มีลักษณะสมบูรณ์ที่ไม่มีตำหนิ นำไปต้มและหมักในบ่อซีเมนต์ประมาณ 1-2 เดือน

2) นำใบยางที่ได้จากขั้นตอนแรกมาล้างน้ำ และใช้แปรงสีฟันถูใบยางเบา ๆ จนเยื่อใบยางหลุดออกหมดเหลือแต่เส้นใยแล้วล้างน้ำให้สะอาด

3) การฟอกขาว โดยการใช้น้ำยา 1 ส่วนต่อน้ำ 10 ส่วน โดยนำใบยางที่ได้จากขั้นตอนที่สองมาแช่น้ำยาที่ผสมไว้ประมาณ 1 ชั่วโมง แล้วนำมาล้างน้ำจนสะอาดให้หมดกลิ่นน้ำยาแล้วนำไปผึ่งลมให้แห้ง

4) คัดแยกใบยาง โดยคัดแยกใบยางออกเป็นขนาดต่าง ๆ เพื่อนำไปประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท

5) การย้อมสี ผสมสีที่ต้องการ โดยกลุ่มจะเลือกใช้สีย้อมที่มีคุณภาพไม่ทำให้สีลอกและซีม และใบยางสำหรับประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์บางชิ้นต้องนำใบยางไปเคลือบ โดยใช้สเปรย์เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์แข็งแรงทนทานเหมาะสมกับการใช้งานของผลิตภัณฑ์

6) นำใบยางไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ตามที่ต้องการ

อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เช่น กรรไกร คีม เทปพันก้าน ด้าย เกสรดอกหญ้า ใบยางย้อมสี ลวดตาม ก้านตัน และอื่น ๆ ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ที่จะผลิต กลุ่มมีเครื่องจักรสำหรับช่วยในการดอกและอัดกลีบใบซึ่งจะช่วยในการประหยัดเวลาและได้งานปริมาณมาก

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม มีทั้งในรูปวัตถุดิบใบยางพอกขาวและย้อมสีต่าง ๆ สำหรับลูกค้าที่ต้องการนำไปประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปดอกไม้จากใบยางพาราประดิษฐ์เป็นดอกไม้ชนิดต่าง ๆ รวมทั้งนำดอกไม้มาจัดใส่แจกันดอกไม้ กระเช้าดอกไม้หรือจัดเป็นพวงดอกไม้ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อาทิ ดอกไม้ติดเสื้อ พวงกุญแจ ดอกไม้ใส่กรอบรูป นาฬิกาดอกไม้ใส่กรอบรูป โปกะพริบใบยาง และของชำร่วยต่าง ๆ ฯลฯ

ปริมาณการผลิตของกลุ่ม ปริมาณการผลิตใบยางพาราของกลุ่มมีการผลิตใบยางพาราประมาณ 900,000 ใบต่อเดือน ขนาดของใบยางที่ผลิตมากคือขนาด 6-13 เซนติเมตร ซึ่งเป็นขนาดปกติของใบยางพารา มีปริมาณการผลิตรวม 600,000 ใบต่อเดือน และขนาดใบที่มีความยาวมากกว่า เช่น ขนาด 18-19 เซนติเมตร จะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าคือ 50,000 ใบต่อเดือน เนื่องจากใบหายากและมีปริมาณน้อย สำหรับปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์นั้นทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับรูปแบบและความยากง่ายใน

การผลิต ซึ่งกลุ่มสามารถผลิตสินค้าได้ประมาณ 30,000 ชิ้นต่อเดือน

ลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของดอกไม้ใบยาง ใช้ใบไม้ธรรมชาติเมื่อนำมาประดิษฐ์เป็นดอกไม้ทำให้มีลักษณะเหมือนดอกไม้จริง และเมื่อใบยางมีลักษณะที่ยับ สามารถแก้ไขได้โดยวิธีการนํานํ้ามาฉีดก็จะทำให้ใบหายยับได้

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากถ่อ มีลักษณะเด่นหลายประการ คือ สีใบยางพาราของกลุ่มไม่ตกเนื่องจากกลุ่มมีกรรมวิธีการย้อมที่มีเทคนิคแตกต่างจากที่อื่น ทางกลุ่มมีรูปแบบผลิตภัณฑ์หลากหลายให้เลือก กลุ่มสามารถผลิตได้ตามคำสั่งของลูกค้า ราคาของผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มกับที่อื่นแล้วทางกลุ่มสามารถตั้งราคาได้สูงกว่าเนื่องจากมีคุณภาพและฝีมือที่ดีกว่า

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม หัวหน้ากลุ่มจะเป็นผู้สอนตั้งแต่กระบวนการทำวัตถุดิบคือการนำใบยางมาลอกและย้อม และขั้นตอนการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ รวมทั้งเทคนิคการผลิตต่าง ๆ ให้แก่สมาชิก ผลิตภัณฑ์และรูปแบบส่วนใหญ่จะมาจากความต้องการและคำแนะนำจากลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า เมื่อได้รับคำแนะนำหรือคำสั่งซื้อจากลูกค้า นอกจากนี้เกิดจากการสังเกตจากดอกไม้จริงแล้วทดลองประดิษฐ์เลียนแบบจนทำให้เกิดรูปแบบสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เกิดขึ้นตลอดเวลา ส่วนหน่วยงานราชการมีการจัดการฝึกอบรมให้แต่ส่วนใหญ่จะเป็นการฝึกอบรมในเรื่องทั่วไปกว้าง ๆ และ มีการอบรมร่วมกับกลุ่มผลิตภัณฑ์อื่น ๆ นอกจากนี้ทางกลุ่มก็ได้เป็นวิทยากรฝึกอบรมการทำดอกไม้ใบยางให้กับกลุ่มอื่น ๆ หรือผู้ที่สนใจด้วย และเมื่ออบรมเสร็จแล้วผู้ที่มีความสนใจจะทำเป็นอาชีพเสริมทางกลุ่มก็จะรับมาเป็นสมาชิกหรือเครือข่ายต่อไป

ตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์สินค้าของกลุ่ม กลุ่มไม่มีตราสินค้าของกลุ่ม สำหรับบรรจุภัณฑ์กลุ่มมีการใช้บรรจุภัณฑ์ขั้นแรก คือ พลาสติกใช้ห่อหุ้มตัวสินค้าเพื่อรักษาและป้องกันสินค้ามิให้เสียหาย และบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่ง มีลักษณะเป็นลัง เพื่อทำหน้าที่ในการเก็บรักษาและใช้ในการขนส่งสินค้า แต่ยังคงขาดบรรจุภัณฑ์ขั้นที่สองคือ สิ่งที่ใช้ห่อหุ้มบรรจุภัณฑ์ขั้นแรกเพื่อทำหน้าที่รักษาและป้องกันสินค้ามิให้เสียหาย รวมทั้งทำหน้าที่ในการดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคอีกด้วย

การกำหนดราคา การกำหนดราคาของกลุ่ม จะตั้งราคาโดยยึดต้นทุนเป็นเกณฑ์ (Price base on costs) แล้วบวกกำไรที่ต้องการ ในส่วนกำไรที่กลุ่มบวกเพิ่มจากต้นทุนนั้นจะพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ เช่น ความยากง่ายในการผลิต รูปแบบของสินค้า

เวลาที่ใช้ผลิต ซึ่งโดยทั่วไปแล้วผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะขายได้ในราคาสูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความสวยงาม มีคุณภาพดีกว่า และมีการพัฒนา รูปแบบสินค้าใหม่ ๆ ตลอดเวลา สำหรับการกำหนดราคาขายโดยางพาราจะขึ้นอยู่กับขนาดของใบยาง และสีที่ใช้ในการย้อม คือ ใบยางพาราที่มีขนาดยาวจะมีราคาสูงกว่าขนาดทั่วไป เนื่องจากใบขนาดยาวจะหายากและมีปริมาณน้อยกว่าขนาดทั่วไป สำหรับสีของใบยาง สีธรรมชาติจะมีราคาถูกกว่าใบยางที่ย้อมสีต่าง ๆ ส่วนใบยางที่ย้อมเป็นสีเงิน สีทองและสีทองแดงจะมีราคาที่สูงที่สุด เนื่องจากย้อมยากกว่า ใบยางสีอื่นและราคาสีดังกล่าวแพงกว่าอีกด้วย

การตลาด

กลุ่มมีตลาดในประเทศและต่างประเทศ โดยสินค้าที่ต้องการมีทั้งที่เป็น วัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ตามรายละเอียดในแต่ละตลาดดังนี้

ตลาดในประเทศ มีความต้องการสินค้าที่เป็นใบยางฟอกและย้อมสีต่าง ๆ เพื่อใช้ในการนำไปประดิษฐ์เป็นดอกไม้และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ตามที่ต้องการสำหรับใช้เองและจำหน่าย ส่วนสินค้าที่เป็นดอกไม้ชนิดต่าง ๆ ลูกค้าจะซื้อไปตกแต่งบ้านเรือน สถานที่ทำงานและใช้ประดับในงานต่าง ๆ

สินค้าที่จำหน่าย วัตถุดิบใบยางฟอกสีธรรมชาติ และย้อมสี 60-65%
ผลิตภัณฑ์ดอกไม้สำเร็จรูป 30-35%

สถานที่จำหน่าย

- 1) กรุงเทพมหานคร (ร้านที่สวนจตุจักร ร้านที่สำเพ็ง)
- 2) ยะลา (ร้านพันธุ์ ร้านสุวรรณภูมิ)
- 3) หาดใหญ่ (ร้านสยามนครินทร์)
- 4) ปัตตานี (ที่ทำการของกลุ่ม ร้านพิพิธ ร้านฉินจงฮิน)
- 5) อุบลราชธานี, เชียงใหม่

ตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย อเมริกา ฯลฯ ตลาดที่มีการติดต่อซื้อขายเป็นประจำคือ มาเลเซีย และญี่ปุ่น ซึ่งลูกค้าต่างประเทศส่วนใหญ่ได้จากการไปแสดงสินค้าร่วมกับหน่วยงานราชการ เช่น ที่ อิมแพคเมืองทองธานี หรือที่ศูนย์แสดงสินค้าของกรมส่งเสริมการส่งออก ถนนรัชดา

ในแต่ละปี กลุ่มจะมีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ หลายครั้ง ส่วนการร่วมแสดงสินค้าในต่างประเทศ เช่น ที่ประเทศมาเลเซีย สถานทูตไทยในประเทศ สิงคโปร์ นอกจากนี้ลูกค้าต่างประเทศจะได้มาชมสินค้าในร้านค้าที่สวนจตุจักร และสอบถามข้อมูลต่าง ๆ ทางกลุ่มก็มีการให้ข้อมูลพร้อมนามบัตร และก็มี การติดต่อสั่งซื้อสินค้าตามมาจากภายหลัง ซึ่งกลุ่มมีรายได้จากการส่งออกสินค้าไปตลาดต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 60-70 ของรายได้ทั้งหมด โดยมีรายละเอียดของตลาดต่าง ๆ ดังนี้

1) ประเทศมาเลเซีย

สินค้าที่จำหน่าย วัตถุประสงค์ใบยางพอกสีธรรมชาติ และย้อมสี 50%

ผลิตภัณฑ์ ดอกไม้สำเร็จรูป 50%

สีของสินค้า รัฐกลันตัน มีความต้องการดอกไม้สีสด เช่น สีแดง สีเขียว สีเหลือง สีส้ม เมืองปีนัง และเมืองกัวลาลัมเปอร์ มีความต้องการดอกไม้สีธรรมชาติ สีขาว สีน้ำตาล

การนำไปใช้ ใบยางพอกและย้อมสีจะนำไปใช้ประดิษฐ์เป็นดอกไม้และสิ่งของต่าง ๆ ดอกไม้สำเร็จรูป ใช้ตกแต่งบ้าน งานแต่งงาน เทศกาลต่าง ๆ

การสั่งซื้อ จะมีการสั่งซื้อมากในช่วงเทศกาลปีใหม่ วันฮารีรายอ (วันปีใหม่ของชาวมุสลิม) วันตรุษจีน และวันวาเลนไทน์

การจัดจำหน่าย ผ่านตัวแทนจำหน่าย

2) ประเทศญี่ปุ่น

สินค้าที่จำหน่าย วัตถุประสงค์ใบยาง 90%

ผลิตภัณฑ์ ดอกไม้สำเร็จรูป 10%

สีของสินค้า ใบยางพอกมีความต้องการเพียงสีธรรมชาติเท่านั้น ส่วนผลิตภัณฑ์ดอกไม้สำเร็จรูปจะเป็น สีขาว สีน้ำตาล

การนำไปใช้ ใบยางพอกสีธรรมชาติ นำไปใช้จัดตกแต่งอาหารเพื่อให้ดูสวยงาม ใบขนาดเล็กจะใช้รองขนม ส่วนขนาดยาวร้านอาหารจะใช้โปรรองปลา สำหรับเสิร์ฟให้ลูกค้า ดอกไม้สำเร็จรูป ใช้ตกแต่งบ้าน และสถานที่ต่าง ๆ

การสั่งซื้อ ความถี่ในการสั่งซื้อประมาณ 3 เดือนต่อครั้ง หรือปีละ 4 ครั้ง

การจัดจำหน่าย ผ่านตัวแทนจำหน่าย ที่กรุงเทพมหานคร ส่งต่อบริษัทตัวแทนของญี่ปุ่น

3) ประเทศอื่น ๆ เช่น ประเทศออสเตรเลีย ประเทศสหรัฐอเมริกา ฯลฯ มีการสั่งซื้อที่ไม่แน่นอน สินค้าที่ต้องการมีทั้งใบยางพอกและย้อมสี ส่วนดอกไม้จะเป็นสีน้ำตาล ขาว ชมพู

ช่องทางการตลาด

1) เปิดร้านค้าที่กลุ่ม ตำบลปากล่อ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี สำหรับกลุ่มลูกค้าในจังหวัดและนักท่องเที่ยว แต่หลังจากเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวมีจำนวนลดลงอย่างมาก

2) เปิดร้านที่สวนจตุจักร กรุงเทพมหานคร สำหรับการขายส่งและขายปลีก มีลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ซื้อไปใช้และซื้อไปขายต่อ

3) วางขายตามร้านขายดอกไม้และร้านขายของงานประดิษฐ์ต่าง ๆ ในจังหวัดปัตตานี ยะลา สงขลา กรุงเทพมหานคร อุบลราชธานี และเชียงใหม่

4) ตัวแทนจำหน่าย มีตัวแทนจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ

5) ไปร่วมงานแสดงสินค้าสถานที่ต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

6) พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของหน่วยงานราชการจัดทำให้ ได้แก่ www.dcop.net และ www.thaitambon.com ซึ่งส่วนใหญ่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ และมีข้อมูลของกลุ่มผู้ผลิตอื่น ๆ ร่วมด้วย แต่ไม่มีการทำพาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่ม

เปรียบเทียบราคาขายปลีกของใบยางพาราและผลิตภัณฑ์ยางพาราของกลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากล่อ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานีกับราคาที่เสนอขายโดยการขายแบบพาณิชยอิเล็กทรอนิกส์จากเว็บไซต์ต่าง ๆ ดังนี้

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบราคาดอกไม้ไฟกะพริบต่อชิ้น

แหล่งเสนอราคา	ราคา (บาท)
กลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากล่อ	190
http://www.shopwildthings.com	680

ตารางที่ 2 เปรียบเทียบราคาดอกไม้ยางพาราจัดใส่แจกันต่อชิ้น

แหล่งเสนอราคา	ราคา (บาท)
กลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากล่อ	200
http://cgi.ebay.com (ราคาเริ่มประมูล)	680

ตารางที่ 3 เปรียบเทียบราคาใบยางพาราสีธรรมชาติขนาด 5 นิ้ว จำนวน 100 ใบ

แหล่งเสนอราคา	ราคา (บาท)
กลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากล่อ	25
http://www.hqpapermaker.com	76

ตารางที่ 4 เปรียบเทียบราคาใบยางพาราสีทอง สีเงิน สีทองแดง จำนวน 100 ใบ

แหล่งเสนอราคา	ราคา (บาท)
กลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากล่อ	60
http://www.hqpapermaker.com	143
http://www.craftsite.co.uk	490
http://www.themulberry-bush.com	1,050
http://cgi.ebay.com	3,604

หมายเหตุ ตาราง 1-4 ใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทที่ธนาคารใช้ซื้อขายกับลูกค้าประจำวันที่ 4 ธันวาคม 2550 จากธนาคารแห่งประเทศไทย คือ 1 ดอลลาร์สหรัฐ = 34 บาท และ 1 ปอนด์ = 70 บาท

เมื่อเปรียบเทียบราคาขายปลีกของใบยางพาราและผลิตภัณฑ์ใบยางพาราของกลุ่มกับราคาที่เสนอขายโดยการขายแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จากเว็บไซต์ต่าง ๆ พบว่าราคาที่เสนอขายตามเว็บไซต์ต่าง ๆ จะมีราคาที่สูงกว่าที่ขายที่กลุ่มมาก เช่น จากตารางที่ 1 ดอกไม้ไฟกะพริบกลุ่มตั้งราคาขายปลีกในราคา 190 บาท ในขณะที่ เว็บไซต์ <http://www.shopwildthings.com> เสนอขายในราคา 680 บาท สูงกว่าที่กลุ่มเสนอขายถึง 3.6 เท่า ส่วนดอกไม้ยางพาราที่จัดใส่แจกัน จากตารางที่ 2 กลุ่มตั้งราคาขายปลีกในราคา 200 บาท ในขณะที่เว็บไซต์ <http://cgi.ebay.com> ตั้งราคาให้เริ่มการประมูลที่ 680 บาท

สำหรับราคาของใบยางสีธรรมชาติขนาดประมาณ 5 นิ้ว จากตารางที่ 3 กลุ่มตั้งราคาขายปลีกในราคา 25 บาท ในขณะที่เว็บไซต์ <http://www.hqpapermaker.com> ขายในราคา 76 บาท และตารางที่ 4 ใบยางสีเงิน สีทอง สีทองแดง ซึ่งมีราคาสูงกว่าใบยางสีอื่น ๆ นั้น ที่กลุ่มขายในราคา 60 บาท เว็บไซต์ <http://www.hqpapermaker.com>

เสนอขายในราคา 143 บาท เว็บไซต์ <http://www.craftsite.co.uk> เสนอขายในราคา 490 บาท เว็บไซต์ <http://www.themulberry-bush.com> เสนอขายในราคา 1,050 บาท และในเว็บไซต์ <http://cgi.ebay.com> มีการเสนอขายในราคาสูงถึง 3,604 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายของกลุ่มจะสูงถึง 60 เท่า ดังนั้นถ้ากลุ่มมีการทำเว็บไซต์ของกลุ่มเอง จะทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น จะช่วยลดในเรื่องของคนกลาง ขายสินค้าได้ในราคาสูงกว่าที่ขายที่กลุ่มมาก โดยในระยะแรกกลุ่มอาจจะต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่เมื่อสามารถขายได้ตามราคาตลาดแล้วก็จะคุ้มกับการลงทุน

รายได้และยอดการจำหน่ายของกลุ่ม

รายได้และยอดจำหน่ายในแต่ละปี จะขึ้นอยู่กับความต้องการสินค้าของผู้บริโภคเดิม ผลิตภัณฑ์ที่ออกมาใหม่ และการหาตลาดใหม่ ๆ โดยในปี พ.ศ. 2550 กลุ่มมียอดขายทั้งหมด 2,752,755 บาท และมีกำไรหลังหักค่าใช้จ่ายจำนวน 947,515 บาท ซึ่งรายได้ของกลุ่มจะมีรายได้จากการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 60-70 ของรายได้ทั้งหมด และสมาชิกกลุ่มจะมีรายได้เสริมเดือนละ 2,000-5,000 บาท

การวิเคราะห์ SWOT (SWOT analysis) ของกลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากล่อ อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี มีรายละเอียดดังนี้

จุดแข็ง (Strengths) เป็นการวิเคราะห์ถึงข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในกลุ่ม คือ

- 1) วัตถุประสงค์ส่วนใหญ่คือใบยางสามารถหาได้ในท้องถิ่น เนื่องจากยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจของอำเภอกอโกโพธิ์ และจังหวัดปัตตานี
- 2) กลุ่มมีผู้นำที่มีความตั้งใจ มีความสามารถ และมีวิสัยทัศน์ และเป็นประธานกลุ่มของผู้ผลิตใบยางพาราใน 7 จังหวัดภาคใต้
- 3) มีสินค้าหลากหลาย เช่น ใบยางพาราฟอกหลายขนาดหลากสี สำหรับผู้ที่ต้องการใช้ประดิษฐ์เป็นสิ่งต่าง ๆ ดอกไม้จากใบยางพารา เช่น ดอกกุหลาบ ดอกลิลลี่ ดอกทานตะวัน ดอกกล้วยไม้ และนำมาประดิษฐ์เป็นดอกไม้ติดเสื้อ พวงกุญแจ ดอกไม้ใส่กรอบนาฬิกา แจกันดอกไม้ กระเช้าดอกไม้ ไฟกะพริบใบยาง และของชำร่วยต่าง ๆ
- 4) ในกระบวนการผลิตไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม
- 5) เมื่อลูกค้าสั่งทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่าง ๆ กลุ่มสามารถผลิตได้ตรงตาม

ความต้องการของลูกค้า และสามารถตั้งราคาสินค้าได้สูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ เนื่องจากสินค้ามีคุณภาพดี

6) ดอกไม้ใบยางมีคุณสมบัติพิเศษต่างจากดอกไม้ประดิษฐ์อื่น ๆ คือเมื่อมีสภาพยับไม่เรียบ สามารถเอาน้ำมาฉีดใบยางพาราจะทำให้ดอกไม้ใบยางมีสภาพที่เบ่งบานเหมือนเดิม

7) มีเทคนิคการการย้อมสีที่ต่างจากกลุ่มอื่น ทำให้สีไม่ตก

จุดอ่อน (Weaknesses) เป็นข้อเสียหรือปัญหาที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในกลุ่ม คือ

1) เมื่อมีการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก กลุ่มไม่สามารถผลิตได้เพียงพอกับความต้องการ เพราะขาดวัตถุดิบและแรงงานในการผลิต เนื่องจากเป็นสินค้าหัตถกรรม

2) ไม่มีคนทำใบยางพาราพอกได้เพียงพอกับความต้องการใช้ของกลุ่ม ทำให้ต้องรับซื้อจากต่างจังหวัด

3) ขาดผู้ออกแบบที่เป็นมืออาชีพ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้กลุ่ม

4) ไม่มีการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือเว็บไซต์ของกลุ่ม จะอาศัยหน่วยงานราชการ ซึ่งส่วนใหญ่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ และมีข้อมูลของกลุ่มผู้ผลิตอื่น ๆ ร่วมด้วย ซึ่งจะทำให้กลุ่มเสียโอกาสทางการตลาดและไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรง

5) กลุ่มไม่มีตราสินค้าของกลุ่ม ทำให้ลูกค้าไม่สามารถจดจำสินค้าและกลับมาซื้อใหม่ได้

6) ไม่มีบรรจุภัณฑ์ชั้นที่สอง คือ สิ่งที่ทำหุ้มบรรจุภัณฑ์ชั้นแรกเพื่อทำหน้าที่รักษาและป้องกันสินค้ามิให้เสียหาย รวมทั้งทำหน้าที่ในการดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

โอกาส (Opportunities) เป็นข้อได้เปรียบโดยวิเคราะห์จากสภาพแวดล้อมภายนอก คือ

1) มีลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่ชอบสินค้าหัตถกรรมและสินค้าธรรมชาติ

2) ลูกค้ามีความต้องการอย่างต่อเนื่อง

3) ลูกค้านิยมใช้แทนดอกไม้สด เพราะเก็บได้นานกว่า

4) มีตลาดทั้งในและต่างประเทศ

5) ตลาดต่างประเทศยังไม่ถึงจุดอิ่มตัว บางตลาดยังไม่ได้เข้าไปทำตลาด

6) ไม่มีคู่แข่งผลิตสินค้าจากต่างประเทศ มีเฉพาะคู่แข่งในประเทศเท่านั้น

อุปสรรค (Threats) เป็นข้อเสียเปรียบหรือข้อจำกัดโดยวิเคราะห์จากสภาพแวดล้อมภายนอก คือ

1) คู่แข่งในประเทศมีหลายกลุ่มทั้งเป็นกลุ่มที่ผลิตผลิตภัณฑ์และดอกไม้จากใบยางพารา และกลุ่มผู้ผลิตดอกไม้จากวัสดุอื่น ๆ เช่น ดอกไม้ที่ทำจากถุงน่องดอกไม้ใยบัว ซึ่งสามารถใช้เป็นสินค้าทดแทนสินค้าของกลุ่มได้

2) จากสถานการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทำให้กลุ่มของตลาดนักท่องเที่ยวมีจำนวนลดลงอย่างมาก และลูกค้า ผู้ขายปลีก ขายส่ง และตัวแทนจำหน่าย ไม่กล้าจะมาดูสินค้าที่กลุ่ม ทำให้กลุ่มเสียโอกาสในการขยายตลาด

3) การนำเข้าสินค้าประเภทเส้นใยพืชในบางประเทศมีความเข้มงวดสูง ทำให้ส่งออกได้ยาก ต้องอาศัยผู้ส่งออกมืออาชีพที่รู้ถึงกฎระเบียบการนำเข้าในแต่ละประเทศ

4) ในอนาคตเงินอาจจะผลิตลอกเลียนแบบผลิตสินค้าและขายตัดราคาได้ เนื่องจากเงินมีการปลูกต้นยาง และแรงงานของประเทศจีนมีจำนวนมาก ราคาถูก พร้อมทั้งกระบวนการผลิตยางพาราของประเทศไทยมีการเปิดเผยไม่เก็บเป็นความลับสามารถเรียนรู้ได้ง่าย

อภิปรายผล

กลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากล่อ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี เป็นกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ดอกไม้ใบยางเพียงกลุ่มเดียวที่เหลืออยู่ในจังหวัดปัตตานี ซึ่งจากเดิมมีประมาณ 10 กลุ่ม นับได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนที่มีการปรับตัวให้สามารถอยู่รอดได้ในสภาวะการแข่งขันทางการตลาดในปัจจุบัน และจากสถานการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ จนสามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิก ชุมชน และประเทศชาติ จากการศึกษาพบว่ากลุ่มมีผู้นำที่มีความรู้ ความสามารถ มีวิสัยทัศน์ มีการบริหารจัดการกลุ่ม ตลอดจนจนกระบวนการผลิตที่ดี ทำให้เกิดความคล่องตัวและลดปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มได้ จนสามารถมีตลาดทั้งในและต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตามจากการศึกษาสามารถสรุปปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มในด้านต่าง ๆ ดังนี้

ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

1) สมาชิกส่วนใหญ่ในฝ่ายจัดหาวัตถุดิบและฝ่ายผลิตจะมีอายุมากและ

ทำงานที่กลุ่มเป็นอาชีพเสริมเท่านั้น มีระยะเวลาการทำงานให้กลุ่มไม่แน่นอน ทำให้การบริหารจัดการในเรื่องวัตถุดิบและปริมาณการผลิตทำได้ยาก ซึ่งภาระงานในฝ่ายต่าง ๆ ส่วนใหญ่แล้วประธานกลุ่มจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบ

2) จากสถานการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทำให้เกิดผลกระทบต่อการบริหารจัดการกลุ่มหลายด้าน คือ เรื่องวัตถุดิบ เพราะสมาชิกไม่กล้าที่จะออกไปเก็บใบยาง เรื่องการผลิต สมาชิกเกิดความกลัวที่จะเดินทางมาทำงานที่กลุ่ม

ด้านการผลิต

1) ปัญหาด้านแรงงานการผลิต เนื่องจากสมาชิกมีน้อย และส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ทำการผลิตได้ช้าและปริมาณการผลิตยังไม่เพียงพอเมื่อมีการสั่งซื้อในจำนวนมาก

2) กระบวนการผลิตโดยเฉพาะขั้นตอนในการย้อมสี มีการใช้สีสเปรย์ ทำให้ส่งผลกระทบต่อสุขภาพของผู้ผลิต สมาชิกบางคนแพ้สารเคมีเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดอาการปวดหัว เป็นโรคต่าง ๆ ได้แก่ หอบ หืด ภูมิแพ้ และขาดภูมิต้านทาน ซึ่งปัญหาดังกล่าวไม่สามารถแก้ไขได้อย่างเด็ดขาด

3) ปัญหาความชำนาญในการผลิตของสมาชิกไม่เท่ากัน ทำให้คุณภาพที่ได้อาจจะแตกต่างกัน

4) จากสถานการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ทำให้สมาชิกไม่กล้าออกไปเก็บใบยางพารา ส่งผลให้กลุ่มขาดแคลนวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิต และทำให้ไม่เกิดการรวมกลุ่มการถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนความรู้ในขณะที่ทำการผลิตเหมือนในอดีต เนื่องจากสมาชิกรับวัตถุดิบอุปกรณ์ที่กลุ่มแล้วนำไปผลิตที่บ้าน เมื่อเสร็จแล้วก็จะนำผลิตภัณฑ์มาส่งให้ประธานกลุ่ม ซึ่งจะเป็นไปในลักษณะต่างคนต่างทำ

5) ขาดผู้ออกแบบมืออาชีพในการให้คำแนะนำ และออกแบบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ด้านการตลาด

1) คู่แข่งในประเทศมีหลายกลุ่มทั้งเป็นกลุ่มที่ผลิตผลิตภัณฑ์และดอกไม้จากใบยางพารา และกลุ่มผู้ผลิตดอกไม้จากวัสดุอื่น ๆ เช่น ดอกไม้ที่ทำจากถุงน่องดอกไม้ใยบัว ซึ่งสามารถใช้เป็นสินค้าทดแทนสินค้าของกลุ่มได้

2) หลังจากเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ กลุ่มของตลาดนัดท่องเที่ยวมีจำนวนลดลงอย่างมาก และลูกค้า ผู้ขายปลีก ขายส่ง และตัวแทนจำหน่าย ไม่กล้าจะมาตุลสินค้าที่กลุ่มทำให้กลุ่มเสียโอกาสในการขยายตลาด

3) ตลาดต่างประเทศมีความเข้มงวดสูงในการนำเข้าสินค้าประเภทเส้นใยพืช ทำให้ผลิตภัณฑ์ส่งออกของกลุ่มมีขั้นตอนยุ่งยาก ต้องอาศัยผู้ส่งออกมืออาชีพที่รู้ถึงกฎระเบียบการนำเข้าในแต่ละประเทศ

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องการบริหารจัดการ การผลิต การตลาด และวิเคราะห์กลุ่มดอกไม้ใบยาง ตำบลปากถ่อ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนที่หนึ่งสำหรับกลุ่มผู้ผลิต และส่วนที่สองสำหรับหน่วยงานภาครัฐจวบาล ตามรายละเอียดต่อไปนี้

กลุ่มผู้ผลิต มีข้อเสนอแนะโดยแบ่งออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านการบริหารจัดการ ด้านการผลิต และด้านการตลาด ดังนี้

ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

1) กลุ่มควรสร้างคนเพื่อให้เป็นผู้รับผิดชอบหลักในแต่ละฝ่ายและรักษาเครือข่ายให้มั่นคงค้ำ เพื่อบริหารจัดการในการแก้ปัญหาในเรื่องวัตถุดิบ และเมื่อมีการสั่งซื้อในปริมาณมาก พร้อมทั้งควรสร้างคนรุ่นใหม่ เพื่อสืบทอดและอนุรักษ์ขนานภูมิปัญญาท้องถิ่นต่อไป

2) เพื่อแก้ปัญหาผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ กลุ่มของตลาดนัดท่องเที่ยวมีจำนวนลดลงอย่างมาก และลูกค้า ผู้ขายปลีก ขายส่ง และตัวแทนจำหน่าย ไม่กล้าจะมาตุลสินค้าที่กลุ่มทำให้กลุ่มเสียโอกาสในการขยายตลาด กลุ่มควรตั้งสาขาในสถานที่ต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้า ผู้ขายปลีก ขายส่ง และตัวแทนจำหน่ายสามารถมาตุลสินค้าได้ และใช้สถานที่กลุ่มเป็นสถานที่ผลิตส่งสินค้า เหมือนที่กลุ่มได้เปิดสาขาที่กรุงเทพฯ และประสบความสำเร็จมาแล้ว

3) กลุ่มควรจัดให้สมาชิกได้รับการฝึกอบรมเพิ่มเติมความรู้และฝึกทักษะในด้านต่าง ๆ เช่น การจัดการธุรกิจ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การจัดทำบัญชี และในเรื่องการออกแบบเพื่อเพิ่มมูลค่า การเพิ่มประโยชน์ใช้สอยให้กับผลิตภัณฑ์ เรื่องการส่งออกสินค้า มาตรการการนำเข้าของประเทศคู่ค้า ซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาในการผลิตและการตลาดอีกด้วย

ด้านการผลิต

1) พยายามรักษามาตรฐานและคุณภาพสินค้าอย่างต่อเนื่อง และการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ควรประสานประสานกับความรู้อื่น เพื่อผลิตเป็นสินค้ารูปแบบใหม่ สร้างความแตกต่างเหนือคู่แข่ง นอกจากการผลิตดอกไม้เพียงอย่างเดียว จะทำให้เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า เช่น โคมไฟ ดอกไม้ไฟกะพริบ ที่กลุ่มประสบความสำเร็จในการผลิตและขายมาแล้ว และควรมีการสร้างตราสินค้าของกลุ่มเพื่อให้ลูกค้าสามารถจดจำและกลับมาซื้อได้ นอกจากนี้ควรมีบรรจุภัณฑ์ชั้นที่สองทำหน้าที่ในการดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

2) กลุ่มควรรักษาการผลิตที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม การใช้ทรัพยากรและการหลีกเลี่ยงในการสร้างน้ำเสีย มีความตระหนักถึงสังคมไม่ได้คิดถึงแต่ประโยชน์ส่วนตน เพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีให้กลุ่มอื่น

ด้านการตลาด

1) กลุ่มควรพยายามรักษามาตรฐานลูกค้าเดิมและเร่งหาตลาดใหม่ ๆ ในต่างประเทศ เนื่องจากการแข่งขันในประเทศมีสูงไม่ว่าจะมีจำนวนผู้ผลิตจากจังหวัดอื่น ๆ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ใช้ทดแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เช่น ดอกไม้จากไยบัว แต่ยังไม่มีความแข็งแรงจากต่างประเทศ ซึ่งถ้ากลุ่มสามารถหาตลาดใหม่และรักษาตลาดต่างประเทศได้ก็จะทำให้กลุ่มมีการผลิตและการตลาดที่ยั่งยืนต่อไปได้

2) กลุ่มควรมีการจัดทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มเอง เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และนำเสนอขายสินค้า ทำให้กลุ่มสามารถติดต่อลูกค้าได้โดยตรงและเจาะกลุ่มตลาดได้กว้างขึ้นทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยลดคนกลาง และปัญหาที่ลูกค้าไม่กล้ามาดูสินค้าที่กลุ่ม สามารถตั้งราคาสูงกว่า ซึ่งจากการค้นหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ใบยางที่เสนอขายทางอินเทอร์เน็ตแล้วนำมาเปรียบเทียบกับราคาที่กลุ่มเสนอขาย พบว่ามีราคาสูงกว่าที่ขายที่กลุ่มมาก และถ้ากลุ่มจัดทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มจะทำให้ได้เปรียบกว่าผู้ที่นำสินค้าของผู้อื่นมาขายบนอินเทอร์เน็ต เนื่องจากเป็นสินค้าที่กลุ่มผลิตเอง

หน่วยงานภาครัฐบาล

1) การฝึกอบรมของหน่วยงานภาครัฐ ควรมีการสอบถามความต้องการและปัญหาของกลุ่ม ควรมีการจัดฝึกอบรมให้แก่กลุ่มโดยเฉพาะ ไม่ควรจัดฝึกอบรม

หลาย ๆ กลุ่มพร้อมกัน เนื่องจากปัญหาในแต่ละกลุ่มมีความต่างกัน และพยายามช่วยเหลือในด้านการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และกลุ่ม การจัดทำแผนพื้ที่ที่เป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ และส่งเสริมให้กลุ่มทำตราสินค้าของกลุ่ม

2) ภาครัฐควรให้การสนับสนุนในการจัดงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศต่อไป เพื่อให้กลุ่มได้ไปร่วมงาน ซึ่งจะช่วยให้ได้รับประโยชน์หลายด้าน เช่น พบลูกค้าเดิม หาดตลาดใหม่ รู้จักคู่แข่ง และเป็นการสร้างเครือข่าย

3) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการให้การสนับสนุนควรเร่งแก้ปัญหาในเรื่องวัตถุดิบใบยางที่ไม่เพียงพอเพราะสมาชิกไม่กล้าไปเก็บยางเนื่องจากสถานการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการประสานงานระหว่างหน่วยงานให้เป็นแบบบูรณาการมากขึ้น เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน

4) เมื่อหน่วยงานภาครัฐนำกลุ่มและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปแสดงสินค้า ในการประชาสัมพันธ์ไม่ควรจะอธิบายรายละเอียดของขั้นตอนหรือเทคนิคกระบวนการผลิตให้ผู้ซื้อหรือชาวต่างประเทศได้ดู เนื่องจากจะทำให้มีการผลิตลอกเลียนแบบได้ ซึ่งข้อมูลบางอย่างเป็นความลับทางการค้าหรือเป็นทรัพย์สินทางปัญญาของกลุ่ม ควรให้ข้อมูลเป็นภาพโดยรวมเพื่อเป็นประโยชน์ในการโฆษณาเรื่องราวในการที่จะเพิ่มคุณค่าให้สินค้ามากกว่าการเปิดเผยข้อมูลทุกอย่างจนสามารถผลิตเองได้

5) หน่วยงานภาครัฐส่งเสริม และสนับสนุนการทำวิจัยที่เป็นประโยชน์ เช่น ทางด้านวัตถุดิบ การผลิตให้ได้คุณภาพ การใช้เทคโนโลยีช่วยในการผลิต เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์. (ออนไลน์). 2000. สืบค้นจาก : <http://www.thaitambon.com/tambon/totopamplist.asp?ProvCode=94>
[20 พฤศจิกายน 2550]