

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาบริบทชุมชนตำบลหนองแห่ และบริบทของธุรกิจชุมชน กลุ่มประคิษฐ์ของเล่น และโคมไฟด้วยไม้ ตำบลหนองแห่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม 2) เพื่อศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน กลุ่มประคิษฐ์ของเล่น และโคมไฟด้วยไม้ ตำบลหนองแห่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผู้ให้ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ คือ คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มประคิษฐ์ของเล่น และโคมไฟด้วยไม้ ตำบลหนองแห่ อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ ในการศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยแบบมีส่วนร่วม ซึ่งเป็นวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพและเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นจริงสมบูรณ์ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยได้มุ่งศึกษาโดยใช้วิธีดำเนินการวิจัยเป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research : PAR) จากนั้นนำข้อมูลได้รับเก็บรวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ และรายงานผลการวิจัยที่ได้ ในรูปของการบรรยายเชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่า

กลุ่มประคิษฐ์ของเล่น และโคมไฟด้วยไม้ จัดตั้งขึ้นโดย นายธาปนพัฒน์ ทรัพยปัญญา และกลุ่มผู้ประกอบการไม้เกมส์ เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มขึ้น โดยมุ่งการส่งเสริมอาชีพประกอบด้ว การผลิต ไม้เกมส์ที่ผลิตจากไม้ฉำฉา และโคมไฟที่ผลิตจากไม้สนบริพัฒน์ และไม้ประเภทอื่น ๆ มีจุดเด่นคือ น้ำหนักเบา มีคุณภาพ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ความชำนาญ และงานฝีมือในการผลิต เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความประณีตสวยงาม ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ถัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP เป็นเครื่องหมายที่รับรองได้ถึงคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ทำให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจในผลิตภัณฑ์

การดำเนินงานของกลุ่มประคิษฐ์ของเล่น และโคมไฟด้วยไม้ ด้านการบริหารจัดการ พบว่า กลุ่มยังไม่สามารถกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการอย่างเป็นทางการได้ เนื่องจากกลุ่มประคิษฐ์ของเล่น และโคมไฟด้วยไม้ อยู่ระหว่างการร่วมกลุ่ม โดยผู้ประกอบการไม้เกมส์ 7 ราย และผู้ประกอบการโคมไฟ 1 ราย ซึ่งการบริหารจัดการเป็นการบริหารจัดการโดย

ผู้ประกอบการแต่ละราย การบริหารจัดการของผู้ประกอบการแต่ละราย มีความคล้ายคลึงกัน คือ มุ่งเน้นสรรหาบุคลากรจากภายในท้องถิ่น และนอกท้องถิ่น และถ่ายทอดความรู้ ด้าน การปฏิบัติงาน ซึ่งมีทั้งชาย และหญิง รวมทั้งเด็กเล็ก บุคลากรจะได้รับการฝึกอบรม การปฏิบัติงาน และจ่ายค่าตอบแทนเป็นค่าจ้างแรงงาน รวมทั้งการดูแลเสมือนคนในครอบครัว ในการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการเป็นไปเพื่อต้องการสร้างอำนาจต่อรองทางการค้า และต้องการ ให้สมาชิกกลุ่มพัฒนาการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน ด้านการผลิต พบว่า กลุ่มใช้วัตถุดิบ ในการผลิต คือ ไม้ เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต และส่วนประกอบอื่น ๆ โดยการจัดซื้อจาก แหล่งขายในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดลำพูน กระบวนการผลิตมุ่งเน้นคุณภาพมากกว่า ปริมาณ ด้านการตลาด พบว่า กลุ่มกำหนดตลาดเป้าหมาย คือ กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มวัยรุ่น และ กลุ่มชาวต่างชาติ ที่มีความชื่นชอบงานหัตถกรรม จากผลิตภัณฑ์ไม้เกมส์ และผลิตภัณฑ์โคมไฟ โดยกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ด้วยเกณฑ์คุณภาพ และราคา ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม คือ ไม้เกมส์ และโคมไฟไม้ ซึ่งนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่น และการนำภูมิปัญญาภายนอกเข้ามาประยุกต์ใช้ แต่ ขาดตราผลิตภัณฑ์เป็นของตนเอง และยังไม่มีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ การตั้งราคาเป็นไปตามต้นทุน การผลิต และคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายในลักษณะขายปลีก และขายส่ง การ ประชาสัมพันธ์ ผ่านทางเว็บไซต์ และมีการติดต่อกับลูกค้าผ่านทาง e-mail ด้านการเงินและบัญชี พบว่า กลุ่มได้รับเงินทุนสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในระยะเริ่มแรก ปัจจุบันเงินทุนที่ใช้ใน การดำเนินงานเป็นเงินทุนผู้ประกอบการแต่ละราย การจัดการด้านการบัญชีเป็นการจดบันทึกอย่าง ง่าย ๆ และขาดการบันทึกอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ขาดการวัดผลการดำเนินงาน

สำหรับการวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงาน โดยใช้จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ โดยใช้แมทริกซ์อุปสรรค โอกาส จุดอ่อน จุดแข็ง [Threats Opportunities Weaknesses Strengths (TOWS) Matrix] พบว่า กลุ่มประคิษฐ์ของเล่นและโคมไฟด้วยไม้อยู่ในกลุ่มกลยุทธ์ SO ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี SWOT Matrix คือ การรุกตลาด เพราะมีทั้งจุดแข็งและโอกาส ดังนั้น กลุ่มควรจะใช้กลยุทธ์ที่มีศักยภาพสูงสุดในสร้างกลยุทธ์ โดยการใช้จุดแข็งของกลุ่มเพื่อสร้าง ข้อได้เปรียบจากโอกาส โดยการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการสร้างความแตกต่าง และพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบใหม่อยู่เสมอ เพื่อหลีกเลี่ยงการลอกเลียนแบบของกลุ่ม คู่แข่งขันที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยธุรกิจชุมชน และ หน่วยงานภายในท้องถิ่น โดยการรักษาความน่าเชื่อถือ มีความจริงใจต่อการค้า การให้ความร่วมมือ ที่ดีแก่หน่วยงาน และการต้อนรับการศึกษาดูงาน ตลอดจนการศึกษาวិจัยจากหน่วยงาน และ บุคคลต่าง ๆ

ABSTRACT

179751

The purposes of this research are 1) To study the context of Tombon Nongyaeng Community and the context of the group that produced wooden toys and lamps in Sansai District, Chiangmai Province. 2) To study about the potential of business operation of community group that produced wooden toys and lamps in Tombon Nongyaeng, Sansai District, Chiangmai Province. The informants of this research are the committees and the members of group that produced wooden toys and lamps in Tombon Nongyaeng Sansai District, Chiangmai Province. The method used in this study is Participatory Action Research (PAR), which is a qualitative method to obtain the true and complete data according to the purposes of the research. The data was gathered to be analyzed in a qualitative manner. Then the results was reported in the descriptive discourse.

The group that produced wooden toys and lamps was founded by Mr.Thapanapat Tippunya and the wooden games enterprising group. This group focused on the occupational promotion, which consists of the production of wooden games made from banyan wood, wooden lamps made from pine wood, and other kinds of wood. The prominent point of wood products is the light weight, good quality, and made by the skillful and fine craftsmen/women in order to get neat and nice products. Recently, the products of the group were supported by OTOP Project and were selected as OTOP products. So, the products were considered as OTOP's guaranteed and standard products, which the consumers can be ensured of.

For the managing operation of the group that produced wooden toys and lamps, It was found out that the group was still unable to set up the formal management form because the group that produced wooden toys and lamps was still in the group gathering process, which consisted of 7 wooden game entrepreneurs and 1 wooden lamp entrepreneur. The management

was managed by each entrepreneur. Each managing operation of each entrepreneur was similar to each other. For examples, they emphasize on finding persons from their own local areas and from other local areas, they educated and trained the workers who were both men and women about the operation, they paid the wages, they took care of the workers as the workers were their family members to strengthen the further trend, as they want the members to have the operation in the same direction. For the production part, it was found out that the group used wood as the main raw material and other accessories were purchased from the sales agent in Chiangmai Province and Lamphun Province. The production process was emphasized on the quality rather than the quantity. For the marketing part, it was found out that the marketing targets were the working people, teenagers, foreigners, who favored the handicrafts, the wooden games, and the wooden lamps. The group set up the market positioning for the products by considering the range of quality and price. The products of the group were wooden games and wooden lamps. The group applied the local and standard knowledge to invent the product but they still lacked their own brand and production packaging. They set the price according to the product capital and the value of the products. The group should advertise through the website and contact with the customers by e-mail. For the financial and accounting part, it was found out that the group received the funds from the government official service in the first stage. Nowadays the capital funds for operation were from each entrepreneur. They have simple accounting system and had no continuing record which made them lack of operation evaluation.

For the analysis of operation potential analyzed by Threats Opportunities Weaknesses Strengths (TOWS) Matrix, it was found out that the group that produced wooden toys and lamps were in SO Strategy Group, which was related to the theory of SWOT Matrix or the market invasion because they have both strength and opportunity. So, the group should use the strongest potential to build up the strategy. This is the way to use the strongest potential of the group to build up the advantages from the opportunity by developing the quality of the products in different ideas and update products to avoid the rapidly copied products from the rival groups. The group must develop the relationship with other business community units and the local organization as well by maintaining reliability, sincerity of commercial cooperation to other units, giving hospitality to the observation group, including the study of the research unit, and general people.