

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาบริบทชุมชนตำบลสันป่าเปา และบริบทของธุรกิจชุมชน กลุ่มผู้พื้นดิน ตำบลสันป่าเปา อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ 2) เพื่อศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน กลุ่มผู้พื้นดิน ตำบลสันป่าเปา อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผู้ให้ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ คือ คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มผู้พื้นดิน ตำบลสันป่าเปา อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้วิธีดำเนินการวิจัยแบบการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research : PAR) ผลการวิจัยพบว่า

กลุ่มผู้พื้นดิน จัดตั้งโดย นายอตุลย์ ศรีสวัสดิ์ และมีสมาชิกจำนวน 28 คน โดยมีวัตถุประสงค์การรวมกลุ่มกันเพื่อหาแนวทางการใช้ชีวิตแบบพึ่งพาตัวเองอย่างสอดคล้องกับธรรมชาติ ก่อให้เกิดการเรียนรู้และได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ปราศจากสารเคมี โดยการนำผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติมาตัดเย็บด้วยมือ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มผู้พื้นดินมีรูปแบบการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ดังนี้ (1) ด้านการบริหารจัดการพบว่า กลุ่มมีวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินงานชัดเจน แต่ยังขาดการวางแผน การกำหนดกฎระเบียบ และการประเมินผล รูปแบบการจัดตั้งกลุ่มเป็นลักษณะของกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกมีอาชีพเสริมรายได้ และรู้จักการออมทรัพย์ โดยอาศัยหลักการดำเนินงานแบบเศรษฐกิจพอเพียง และรูปแบบธุรกิจครอบครัว ด้านการฝึกอบรมอาศัยเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง สมาชิกได้รับผลตอบแทนเป็นรายชิ้น และสมาชิกมีสิทธิในการกู้ยืมเงินออมทรัพย์ของกลุ่ม (2) ด้านการผลิต พบว่า วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติ และมาจากพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีกระบวนการผลิตที่มุ่งเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีการควบคุมคุณภาพในการผลิต และมีการผลิตอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี รวมทั้งมีแนวทางการนำวัตถุดิบคงเหลือประยุกต์ใช้ในการตกแต่งและผลิตเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ (3) ด้านการตลาดพบว่า กลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นเพศหญิง อายุ 25 ปีขึ้นไป มีรสนิยมชอบความเป็นเอกลักษณ์ และเน้นความแตกต่าง มีระดับรายได้ปานกลาง ถึงสูง การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ใช้เกณฑ์คุณภาพ และราคา ผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย เสื้อผ้าฝ้าย กางเกงผ้าฝ้าย และผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายอื่น ๆ การกำหนดราคาตามคุณภาพ และรูปแบบของผลิตภัณฑ์ แนวทางการรักษาลูกค้าเน้นหลักความซื่อสัตย์ที่มีต่อลูกค้า และการรักษาคุณภาพ (4) ด้านการเงิน และบัญชี พบว่า แหล่งที่มาของเงินทุนมาจากเงินทุนของประธานกลุ่มและเหรียญกษาปณ์ เป็นธุรกิจครอบครัว การรวมกลุ่มเป็นไปเพื่อประโยชน์ร่วมกัน ขาดการบันทึกบัญชีที่ถูกต้อง ทำให้ไม่สามารถประเมินผล และการตรวจสอบการดำเนินงานได้

จากการวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงาน พบว่า กลุ่มผู้พื้นดิน ควรใช้กลยุทธ์การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง และกลุ่มผู้พื้นดินจำเป็นต้องพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบใหม่อยู่เสมอ รวมทั้งกลยุทธ์การสร้างเครือข่ายของกลุ่มธุรกิจชุมชนเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาด ซึ่งจะทำให้การดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนต่อไป

The purposes of the research are 1) To study the context of Tombon Sanpapao Community, Sansai District, Chiangmai Province. 2) To study about the potential of community business according to “Supurndin group” in Tombon Sanpapao, Sansai District, Chiangmai Province. The informants of the research are the committees and the members of “Supurndin group” in Tombon Sanpapao, Sansai District, Chiangmai Province. The method to manage this research is Participatory Action Research. The results of the research are as follows:

“Supurndin group” was founded by Mr. Adul Srisawad and other 28 members of the group. The purpose is to join one another to live sustainably related to nature, leading to the acquisition of non-chemical products by sewing natural dyed cotton materials by hands in responding to the needs of the target group customers.

The forms of “Supurndin group” management are 1) Having clear goals and objectives, but lacking of rules, regulations and evaluation plans. The arrangement of group’s format is the bank saving group to promulgate the members to have more income from an extra job. This will base on the principles of sufficient economy and the form of family business. The training process relies on the real practical situation. The members receive the money from each job they do. The members of the group have the right to borrow money from the bank saving group. 2) Raw materials in the production are mainly from the natural resources and from Chiangmai area. The aim of production process is to emphasize the product quality. The group focuses on the production quality control. And there is a continuing production in a whole year. Besides the main products, the group applies the leftover raw materials to be produced as other different products for decoration. 3) The most target customers are women who are up whose ages are approximately 25 years old, having unique taste. They also focus on customers who have the medium level to high level income. To set up the level of the products, they base on quality and price. The products are cotton shirts, cotton trousers, and other cotton products. The price conformation base on the quality and the forms of the products. The strategy in maintaining the customers emphasizes the integrity and quality of the service. 4) Most of the funds come from the chairman and the treasurer of the group. It is the family business format. Possibly the integration of the group is to share the common profit, but they lack of accurate account which we are unable to evaluate and examine the operation process

Regarding to the potential of the operation, we found out that “Supurndin group” should use the strategy of product quality development to be differentiate from rivals. And “Supurndin group” needs to develop the forms of the products to be more stylish and intrend. Also, the strategy of the network set up of the community business is the way to extend the path of marketing, which enables the operation of the group to be more effective and lasts long.