

บทที่ 10

สรุปผลการศึกษา

10.1 สรุป

ด้านการจัดการ

กิจการของวิสาหกิจท้องถิ่นจะเป็นกิจการของครอบครัว โดยฝ่ายสามีจะทำหน้าที่แกะสลัก เป็นการทำงานนอกสถานที่ และฝ่ายภรรยาทำงานตกแต่งผลิตภัณฑ์เป็นเจ้าของร้านมีอำนาจบริหารจัดการทุกอย่างภายในร้าน มีบุคคลภายในครอบครัวคอยช่วยเหลือในการทำงาน แต่ทางวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 นายสุวรรณได้หยุดรับแกะสลักเพราะได้รับเลือกเป็นกำนันของตำบลขุนดง

การวางแผนในเรื่องต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการ การตลาดและการเงินนั้นจะไม่มีวางแผนไว้ล่วงหน้า จะมีแต่การวางแผนการผลิตในเรื่องรูปแบบสินค้า ระยะเวลาในการผลิต และการแจกจ่ายงานให้แรงงาน เมื่อมีคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นแผนระยะสั้น นอกจากนี้ยังมีการวางแผนการผลิตสินค้าตามเทศกาลด้วยโดยจะเพิ่มการผลิตสินค้าที่เป็นที่นิยมในช่วงเวลาเทศกาลนั้นและจะชะลอการผลิตสินค้าชนิดอื่นลง

การแบ่งโครงสร้างองค์กรนั้นจะแบ่งตามกระบวนการผลิต แบ่งการทำงานของแรงงานตามความถนัดของแรงงาน จัดแผนงานตามกระบวนการผลิต ไม่มีการกระจายอำนาจรับผิดชอบ การตัดสินใจอยู่ที่เจ้าของร้าน แรงงาน 1 คนจะทำงานมากกว่า 1 แผนก ตามความยากง่ายของงาน โดยที่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 นั้นจะไม่มีการแบ่งโครงสร้างองค์กร เนื่องจากการผลิตจะแบ่งจำนวนสินค้าที่ต้องผลิตให้แต่ละคนรับผิดชอบ ไม่มีการว่าจ้างแรงงานภายในโรงงานแต่จะมีการว่าจ้างแรงงานจากภายนอก และมีการผลิตสินค้ากันเองภายในครอบครัว วางแผนผังโรงงานตามแบบสินค้า ผลิตสินค้าทีละชนิดตามลำดับ และทางวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 จะมีการมอบอำนาจหน้าที่ให้หัวหน้าคนงานคอยดูแลแรงงาน โดยจะเข้ามาดูแลแรงงานช่วงเช้า – เย็น

การรับแรงงานจะรับจากคนในท้องถิ่น ไม่มีวิธีการคัดคนงานที่แน่นอน โดยจะรับคนงานเข้ามาทดลองงานก่อน มีการฝึกอบรมคนงานโดยการสอนงานจากเจ้าของร้าน ประเมินผลงานแรงงานจากความขยัน ความรับผิดชอบ ปริมาณงานและคุณภาพของงาน ส่วนการจ่ายผลตอบแทนแก่แรงงานจะจ่ายในรูปแบบรายวัน วันละ 100 – 145 บาท มีเบี้ยขยันให้สำหรับคนงานที่ทำงานดี มาประจำไม่ได้ขาด 20 – 50 บาท เมื่อมีงานภายในหมู่บ้านหรืองานประเพณีต่าง ๆ จะไม่มีการปิดร้านหรือหยุดการผลิตสินค้า ถ้าแรงงานต้องการลาหยุด ก็จะให้ผลัดเปลี่ยนกันลาหยุด ซึ่งทาง

วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 นอกจากคนงานประจำแล้ว ยังมีการรับเด็กนักเรียนจากโรงเรียนในท้องถิ่น ที่ต้องการหารายได้พิเศษและใช้เวลาว่างในเป็นประโยชน์ช่วงปิดเทอมมาทำงานที่ร้านด้วย มีการจ่ายผลตอบแทนให้แก่เด็กนักเรียนในรูปแบบรายวัน วันละ 60-105 บาท ตามความสามารถของเด็กนักเรียน แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 นั้น การจ่ายผลตอบแทนจะจ่ายตามจำนวนชิ้นงานที่แต่ละคนรับผิดชอบ

การตัดสินใจในการบริหารและการมอบหมายอำนาจหน้าที่นั้นเป็นของเจ้าของร้าน ไม่มีวิธีการสร้างแรงจูงใจในการทำงาน มีการประสานงานกันในแต่ละแผนกเพื่อให้งานเป็นไปอย่างต่อเนื่องแต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 จะมีการสร้างจูงใจแก่แรงงานให้ตั้งใจทำงาน

การควบคุมคุณภาพนั้นจะมีการควบคุมและการติดตามการทำงานทุกขั้นตอนโดยเจ้าของร้าน เครื่องมือที่ใช้ในการติดตามและควบคุมคือ ปริมาณงาน ระยะเวลาในการทำงานและคุณภาพสินค้า มีการใช้เทคนิคในการควบคุมคือ การควบคุมทางด้านคุณภาพและการควบคุมทางด้านปริมาณ

ปัญหาที่พบคือ ไม่มีการบริหารจัดการที่เป็นระเบียบแบบแผน โครงสร้างองค์กรและการแบ่งอำนาจหน้าที่ที่ชัดเจน ไม่มีการวางแผนการผลิตและการจำหน่ายอย่างเป็นระบบ สิ่งสำคัญคือการขาดบุคคลที่จะสืบทอดความรู้การแกะสลักไม้จากคนรุ่นเก่า หันไปประกอบอาชีพอื่นที่ตนสนใจมากกว่า

ด้านการผลิต

ประเภทของผลิตภัณฑ์ภายในร้าน มีทั้งสินค้าไม้แกะสลักและสินค้าไม้กลึง เพื่อรองรับความต้องการของตลาด แต่จะมีการเลือกผลิตสินค้าประเภทที่ตนมีความถนัด ส่วนประเภทอื่น ๆ จะมีการจัดแสดงตัวอย่างสินค้าภายในร้าน สามารถผลิตได้เมื่อลูกค้าต้องการ ลักษณะการผลิตสินค้าคือ การนำไม้แกะสลักที่ขึ้นรูปมาแล้วจากแหล่งอื่นมาตกแต่งขึ้นสุดท้ายที่บ้านถวาย โดยสินค้าที่วิสาหกิจท้องถิ่นจะส่งเข้ารับการคัดสรรในโครงการ OTOP คือ เทพพนมขนาด 60 นิ้ว นางรำขนาด 40 นิ้ว ชันโตกขนาด 18 นิ้ว ช้างทองแบบยืนขนาด 6 นิ้วและกวางทองแบบยืนขนาด 4 นิ้ว

สถานที่ตั้งของโรงงานจะอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ตลาดสินค้า แหล่งแรงงาน พลังงานและสาธารณูปโภคทำให้สะดวกต่อการขนส่ง แรงงานเพียงพอ สาธารณูปโภคอุดมสมบูรณ์ ส่วนลักษณะการวางแผนโรงงานจะวางแผนโรงงานตามกระบวนการผลิตคือ การแบ่งงานออกเป็นแผนกตามขั้นตอนการผลิตหรือกระแสการไหลของโรงงาน ผลิตสินค้าทีละหลายชนิดตามขั้นตอนการผลิตที่เหมือนกัน แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 จะวางแผนโรงงานตามแบบสินค้าคือ การผลิตสินค้าตามลำดับการผลิต สินค้าชนิดใดผลิตจะก่อนจะจัดไว้ก่อน สินค้าที่จะผลิตถัดไปก็จะจัดให้อยู่ในลำดับถัดไป

กระบวนการผลิตสินค้าจะมีกระบวนการผลิตที่เหมือนกัน จะแตกต่างกันตามระยะเวลาในการผลิตเพราะสินค้ามีหลายขนาด ลักษณะสินค้ามีทั้งการผลิตตามความสามารถของกิจการและตามคำสั่งซื้อของลูกค้า วัสดุที่ใช้ในการผลิตอื่นๆ สามารถหาซื้อได้จากร้านค้าภายในหมู่บ้าน มีปัญหาในการจัดการเรื่องขยะแต่มีการรวมตัวกันภายในหมู่บ้านเพื่อแก้ไขปัญหา

วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อเป็นส่วนใหญ่ แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 จะเป็นการผลิตความสามารถของกิจการ การปรับกำลังการผลิตนั้น จะมีการปรับกำลังผลิตสินค้าในกรณีผลิตสินค้าไม่ทันตามกำหนดส่งสินค้า วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 จะใช้วิธีการทำงานล่วงเวลาในเวลากลางคืน และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 จะใช้วิธีการกระจายการผลิตไปยังโรงงานใกล้เคียงเพื่อช่วยในการผลิตสินค้า แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 จะไม่มีการปรับการผลิต เนื่องจากในการรับงาน ทางร้านจะปรึกษากันภายในครอบครัว ทราบถึงความสามารถในการผลิตของตนเองว่าทำได้หรือไม่ จึงไม่มีปัญหาในการต้องปรับกำลังผลิต

วัตถุดิบที่ใช้คือ ไม้แกะสลักที่ขึ้นรูปมาแล้ว มีทั้งประเภทสินค้าไม้แกะสลัก เช่น พระพุทธรูป ตุ๊กตารูปคนต่างๆ เป็นต้น และสินค้าไม้กลึง เช่น แจกกัน ดอกบัว ชัน โตก หม้อ กล่อง ทิชชู กวาง ช้าง ปลาทอง ม้า เป็นต้น การสั่งซื้อวัตถุดิบจะซื้อจากผู้ผลิตจำนวนหลายรายเพราะสินค้า 1 ชนิด จะเลือกซื้อจากผู้ผลิต 1 ราย เป็นการสั่งซื้อประจำรายเดิม วัตถุดิบที่ซื้อจะไม่มีการตรวจสอบคุณภาพ เพราะทางร้านจะนำสินค้ามาปรับปรุงแก้ไขเอง วัตถุดิบที่เสียจากการผลิตจะมีจำนวนน้อย แต่สามารถนำมาแก้ไขปรับปรุงได้โดยไม่ทำให้คุณภาพของสินค้าเสียหาย การสำรองวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจะไม่มีการสำรองไว้ วิธีการขนส่งวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบมายังโรงงานนั้น ผู้ผลิตจะเป็นผู้รับผิดชอบในการขนส่งวัตถุดิบมายังโรงงาน โดยจะไม่เสียค่าขนส่งเพราะรวมอยู่ในค่าวัตถุดิบแล้ว แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 จะมีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ หากสินค้ามีรอยตำหนิมากก็จะส่งคืนผู้ผลิต และจะซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตเพียง 1 ราย สั่งซื้อวัตถุดิบทุกชนิดจากผู้ผลิตรายเดียว จะมีการสำรองวัตถุดิบไว้เพื่อผลิตสินค้าจำหน่ายในร้าน

การควบคุมคุณภาพจะมีการควบคุมคุณภาพสินค้าทุกขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่เริ่มการผลิตจนกระทั่งเสร็จสิ้นการผลิต ตรวจสอบคุณภาพ ความสวยงาม รูปแบบสินค้าและลวดลายให้ตรงตามแบบที่กำหนด ตรวจสอบความเสียหายเพื่อนำมาแก้ไข จะมีการใช้อุปกรณ์ปิดจมูกเฉพาะวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1

สินค้าคงคลังในโรงงานจะมีทั้งวัตถุดิบ สินค้าคงเหลือระหว่างกระบวนการผลิต ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และอุปกรณ์เครื่องมือต่างๆ

การผลิตสินค้าจะผลิตในรูปแบบเดิม ๆ เพราะทำงานกันมานาน มีความถนัดและชำนาญในการผลิตสินค้าชนิดเดิม มีการพัฒนาสินค้าใหม่บ้าง ถ้าหากมีสินค้าใหม่จากคำสั่งซื้อของลูกค้า ทางร้านก็สามารถผลิตให้ได้

ปัญหาที่พบคือ เรื่องของขยะ เพราะไม่มีรถขยะเข้ามาเก็บขยะภายในหมู่บ้าน แต่กำลังมีการประชุมกันภายในหมู่บ้านเพื่อหาทางดำเนินการแก้ไขปัญหา นอกจากนี้กระบวนการผลิตสินค้ามีการใช้สารระเหยและเกิดฝุ่นจึงเป็นอันตรายต่อระบบทางเดินหายใจและส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

ด้านการตลาด

การออกแบบผลิตภัณฑ์มีทั้งการออกแบบเองโดยการใช้ประสบการณ์ทดลองทำและได้รับการถ่ายทอดความรู้จากผู้ใหญ่ในหมู่บ้านและยังมีการออกแบบโดยลูกค้าด้วย

การปรับเปลี่ยนรูปแบบจะมีทั้งการปรับเปลี่ยนสี ลวดลาย ส่วนใหญ่เป็นการปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้า

ตราสินค้าของร้าน ทางร้านได้มีการขออนุญาตในการจัดทำ ตราสินค้าของตนเอง แต่ไม่ได้รับอนุญาต ทำให้เกิดปัญหาในการเรียนแบบสินค้า

บรรจุภัณฑ์สินค้า จะมีบรรจุภัณฑ์แบบง่ายๆ รักษาคุณภาพได้ระยะหนึ่งแต่ขาดรายละเอียดที่ต้องระบุตามมาตรฐาน จะเป็นการห่อด้วยถุงกันกระแทก (บับเบิ้ล) และห่อด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์ โดยที่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 จะมีการตีหีบหรือมัดด้วยให้ลูกค้าด้วยเพราะสินค้าส่วนใหญ่จะมีขนาดใหญ่

กลุ่มลูกค้าจะมีทั้งกลุ่มลูกค้าชาวไทยและชาวต่างประเทศ จุดประสงค์ในการซื้อสินค้าเพื่อเป็นของที่ระลึก ของขวัญหรือบริโภคเอง และนำไปจำหน่ายต่อ ไม่มีการออกไปหาลูกค้าจากภายนอก ถ้าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มากับทัวร์ท่องเที่ยว จะมีไกด์นำเที่ยวพามา มีการติดต่อซื้อขายกันผ่านไกด์นำเที่ยว แต่ถ้าหากนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศมาเลือกซื้อสินค้าด้วยตนเอง จะใช้เครื่องคิดเลขเป็นสื่อกลางในการติดต่อซื้อขาย แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 จะมีการออกร้านไปจัดแสดงสินค้าในงานที่ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน

การตรวจสอบคุณภาพก่อนการจำหน่ายจะมีการตรวจสอบทั้งคุณภาพ รูปแบบ และลวดลายให้ตรงตามแบบที่กำหนด สินค้าไม่เกิดความเสียหายจึงจะจำหน่ายสินค้าแก่ลูกค้าได้

การกำหนดราคาสินค้าจะกำหนดโดยเจ้าของร้าน โดยคำนึงถึงต้นทุนการผลิต และคุณภาพสินค้าเป็นสำคัญ วิธีการตั้งราคาจะยึดต้นทุนเป็นเกณฑ์ เงื่อนไขการซื้อของลูกค้าแต่ละรายจะไม่แตกต่างกัน ไม่มีเสนอกลยุทธ์ด้านราคาแก่ลูกค้า ระดับราคาสินค้าจะเท่ากับผู้ผลิตรายอื่นในกลุ่มเดียวกัน แต่ทางวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 จะมีเงื่อนไขในการซื้อสินค้าของลูกค้าแตกต่างกัน ระดับ

ราคาสินค้าจะสูงกว่าผู้ผลิตรายอื่นและวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 ยังมีการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงราคาขายของกลุ่มแข่งขันด้วย

ช่องทางการจำหน่ายสินค้า จะมีทั้งลูกค้ามาซื้อสินค้าด้วยตนเอง และพ่อค้าคนกลางนำสินค้าไปจำหน่ายต่อ โดยทางร้านจะไม่มีภาระผูกพันใด ๆ อีก เมื่อจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าแล้ว แหล่งจำหน่ายสินค้ามี 2 แหล่ง ทั้งที่โรงงานและที่ร้านค้า แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 จะมีแหล่งจำหน่ายสินค้าแหล่งเดียวคือ ที่ร้านเพราะร้านและโรงงานอยู่ที่เดียวกันในบริเวณบ้าน

การจำหน่ายสินค้าผ่านพ่อค้าคนกลางหรือไคด์นำเที่ยว ทางร้านจะจำหน่ายในราคาปกติแล้วให้พ่อค้าคนกลางและไคด์นำเที่ยวบวกกำไรในราคาขายเอง การขนส่งสินค้าจากโรงงานไปยังผู้บริโภคจะใช้บริการของบริษัทขนส่งที่จะมารับสินค้าที่ร้าน โดยช่องทางการขนส่งหรือบริษัทขนส่ง ลูกค้าอาจจะจัดหามาให้ทางร้านเลือกหรือระบุวิธีการขนส่ง บริษัทขนส่งมาให้ทางร้านดำเนินการ โดยมีการจัดเก็บค่าขนส่งปลายทาง แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 การขนส่งสินค้าภายในประเทศจะส่งสินค้าไปยังสนามบินหรือสถานีขนส่ง ตามช่องทางที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งทางร้านจะคำนวณค่าขนส่งด้วยตนเองเพราะเก็บค่าขนส่งต้นทาง หลังจากนั้นจึงจะให้ลูกค้าโอนเงิน ค่าขนส่งผ่านบัญชีธนาคารให้ในภายหลัง การคำนวณค่าขนส่งบางครั้งได้กำไร บางครั้งขาดทุน

ด้านการส่งเสริมตลาด ทางร้านจะไม่มีการจัดการส่งเสริมการขาย ไม่มีการใช้พนักงานขาย เจ้าของร้านจะจำหน่ายสินค้าด้วยตนเอง มีการรวมตัวกันกับร้านอื่นๆ (ไม่ทุกร้าน) จัดทำโฆษณาโดยใช้สื่อโฆษณา เช่น แผ่นพับโฆษณาหมู่บ้านถวาย แผนที่หมู่บ้านถวาย สื่อโฆษณาอื่นๆ จะเป็นภาพรวมของหมู่บ้าน โดยมีองค์กรของรัฐเข้ามาช่วยสนับสนุนการโฆษณาของหมู่บ้าน แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 จะมีการจัดการส่งเสริมการขายของร้าน มีการลดราคาสินค้า 5% หากซื้อสินค้าจำนวน 100 ชิ้นขึ้นไป

ปัญหาที่พบคือ การขาดเอกลักษณ์ของรูปแบบสินค้า การขาดบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน เรื่องของราคาสินค้าที่มีแตกต่างกันมากและไม่มี การปิดป้ายบอกราคาสินค้า ไม่มี การจัดการส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดใจลูกค้า การจำหน่ายสินค้าพึ่งพาแต่นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศมากเกินไป สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มาจากธรรมชาติแต่ไม่มี การเสริมสร้างบรรยากาศภายในหมู่บ้านที่เป็นธรรมชาติ อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม จำนวนร้านค้าที่เข้ามาแข่งขันจากภายนอกเพิ่มขึ้น

ด้านการเงิน

อำนาจการรับผิดชอบทางการเงินวางแผนทางการเงินจะเป็นของเจ้าของร้าน ไม่มี การวางแผนทางการเงินอย่างเป็นแบบแผน ไม่มี การจัดทำงบประมาณค่าใช้จ่ายและไม่มี การจัดทำระบบ

บัญชีเป็นระบบแบบแผน จะมีเพียงแต่ใบเสร็จรับเงิน แต่ทางวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 จะมีการบันทึกค่าใช้จ่ายลงบัญชีประจำวันแบบง่าย ๆ

แหล่งเงินทุนของร้านมาจากเงินทุนส่วนตัวทั้งหมด วิธีการชำระค่าวัตถุดิบและวิธีการชำระเงินของลูกค้าจะชำระทันทีด้วยเงินสดหรือโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร หากตรวจสอบบัญชีเรียบร้อยแล้วจึงส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้าเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาหนี้สินค้างชำระ รายได้ ค่าใช้จ่ายและกำไรของร้านจะเป็นการประมาณโดยไม่มีการบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษร ทำให้ไม่ทราบผลการดำเนินงานที่แท้จริงของร้าน แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 เคยใช้วิธีการให้เครดิตลูกค้า จึงทำให้เกิดหนี้ที่ไม่สามารถติดตามได้จำนวนหนึ่ง และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 มีการกู้เงินจากสถาบันเงินด้วยเพื่อนำมาหมุนเวียนใช้จ่ายภายในร้าน

ปัญหาที่พบคือ ไม่มีการวางแผนทางการเงินให้เป็นระเบียบแบบแผน ไม่มีการจัดทำระบบบันทึกบัญชีงบประมาณค่าใช้จ่ายต่างๆ ทำให้ไม่สามารถทราบผลการดำเนินงาน รายได้ ต้นทุน และกำไรที่แท้จริงของกิจการได้ นอกจากนี้ยังมีปัญหาในเรื่องการเสียดายภาษีซ้อน ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น แต่ไม่สามารถขึ้นราคาสินค้าได้

10.2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะแก่วิสาหกิจท้องถิ่น

1) การที่รัฐจะสนับสนุนให้วิสาหกิจท้องถิ่นในลักษณะผู้ประกอบการขนาดเล็ก ขนาดกลาง (SMEs) มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีขึ้นและได้ระดับ 3 ดาวขึ้นไป รัฐควรช่วยสนับสนุนในด้านการให้ความเข้าใจเกี่ยวกับเกณฑ์การตัดสิน โดยเน้นลักษณะความงดงาม มีเอกลักษณ์ และความเป็นที่ต้องการของตลาด การจัดการตลาด และคุณภาพผลิตภัณฑ์เป็นหลัก นอกจากนี้ควรพยายามให้ชุมชนมีส่วนร่วมให้มากขึ้นโดยผ่านการจ้างงานและมีการให้สวัสดิการในรูปแบบเดียวกับวิสาหกิจชุมชน มีการรวมกลุ่มเพื่ออนุรักษ์หัตถกรรมการแกะสลักไม้ การฝึกอบรมทักษะฝีมือของแรงงาน เพื่อช่วยยกระดับฝีมือของแรงงานและเป็นประโยชน์ต่อคนในท้องถิ่น

2) ด้านการผลิตในการผลิตสินค้าควรคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในระหว่างการผลิตสินค้า ปัญหาเรื่องขยะที่เกิดจากการผลิต ควรจะมีการรวมตัวกันเพื่อแก้ไขปัญหา โดยการจ่ายเงินค่าจ้างให้แก่อักรักษ์ขยะที่มาจัดเก็บขยะของนักท่องเที่ยว ให้มาจัดเก็บขยะภายในหมู่บ้านด้วย

3) ด้านการตลาด ควรหาวิธีการเพิ่มรายได้จากการจำหน่ายสินค้าทั้งการใช้วิธีการจัดการส่งเสริมการตลาด เช่น การจัดการส่งเสริมการขายด้วยการลดราคาสินค้าหรือแถมสินค้าให้แก่ลูกค้าที่ซื้อในปริมาณมาก และการเสนอกลยุทธ์ทางด้านราคาแก่ลูกค้า เช่น การตั้งราคาพิเศษเนื่องในโอกาสต่างๆ หรือการให้ส่วนลด เป็นต้น และภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้ความ

ช่วยเหลือในการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เพื่อเพิ่มแหล่งจำหน่ายสินค้าของวิสาหกิจท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักในต่างประเทศมากยิ่งขึ้น รวมถึงภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าชาวต่างชาติเพื่อให้วิสาหกิจท้องถิ่นสามารถจำหน่ายสินค้าเองทั้งในและต่างประเทศได้ นอกจากนี้ควรมีการจัดตั้งอำนวยความสะดวกทางด้านการท่องเที่ยวภายในหมู่บ้าน เช่นการปรับปรุงสภาพภูมิทัศน์ภายในหมู่บ้าน เสริมสร้างบรรยากาศให้เป็นธรรมชาติ มีความร่มรื่น จัดสถานที่จอดรถให้เป็นระเบียบ มีห้องน้ำสะอาดให้บริการอย่างทั่วถึง

สำหรับวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 ควรรักษาความต่อเนื่องของตลาดโดยใช้การติดต่อสื่อสารทางการตลาดแบบผสมผสาน (Integrated Marketing Communication: IMC) เพื่อหาลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเก่า

4) ด้านการบริหารองค์กรและการเงิน ควรมีการจัดทำบัญชี บันทึกบัญชีอย่างเป็นระบบ และเก็บรวบรวมเอกสารต่างๆ แล้วจัดทำงบการเงินของกิจการ เช่น งบดุล งบกำไรขาดทุนเพื่อจะได้ทราบถึงต้นทุน รายรับ รายจ่ายและกำไรที่แท้จริงของกิจการ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการผลิต การตลาด และการวางแผนทางการเงินต่อไปในอนาคต และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 ควรจะมีการวางแผน การบริหารจัดการองค์กรที่มีโครงสร้าง มีระเบียบแบบแผนที่ชัดเจน โดยภาครัฐหรือหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้องควรจะเข้าไปให้ความช่วยเหลือ ให้ความรู้แก่วิสาหกิจท้องถิ่นในด้านการบริหารจัดการองค์กร เพื่อให้วิสาหกิจท้องถิ่นมีการบริหารจัดการองค์กรที่เป็นระบบ

5) ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากสินค้ามีรูปแบบใกล้เคียงกันและมีการลอกเลียนแบบสินค้า วิสาหกิจท้องถิ่นจึงควรมีการพัฒนาในรูปแบบ สี สัน ขนาด ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ โดดเด่นและแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นในกลุ่มเดียวกัน เช่น การทำเครื่องประดับประเภทตุ้มหู ที่คิดผม หรือของที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น นาฬิกาตั้งโต๊ะ เป็นต้น

นอกจากนี้วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 ควรจะมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้าให้ได้มาตรฐาน โดยเน้นที่การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่ง เพื่อรักษาคุณภาพของสินค้าและเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้า เพราะสินค้าของวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีขนาดใหญ่ ส่วนวิสาหกิจท้องถิ่นอีก 2 ราย ควรจะมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้าให้ได้มาตรฐาน และปรับปรุงพัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์ทั้งจากคำแนะนำของลูกค้าและปัญหาเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ของวิสาหกิจท้องถิ่นเองเพื่อให้ได้บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานที่ดีขึ้น รักษาคุณภาพของสินค้าและเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้า เช่น การทำกล่องลูกฟูกแบบด้านหน้าเป็นพลาสติกใสสามารถมองเห็นสินค้าภายในและมีการบอกรายละเอียดเกี่ยวกับรูปแบบ สี ขนาดของสินค้าไว้ข้างกล่อง

6) ด้านเรื่องราวหรือตำนานผลิตภัณฑ์ ควรมีการจัดทำเอกสารหรือคำอธิบายต่างๆ เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อนำเสนอเรื่องราวของตัวผลิตภัณฑ์

10.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

ควรมีการศึกษาความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักบ้านถวาย ตำบลขุนคง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้เกิดความชัดเจนในด้านผลิตภัณฑ์เป็นที่ต้องการของลูกค้าอันเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ข้อหนึ่ง ซึ่งที่ผ่านมามีการพิจารณาการให้คะแนนผลิตภัณฑ์ขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของคณะกรรมการเท่านั้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved