

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

สินค้าหัตถกรรมที่มีชื่อเสียงของจังหวัดพะเยาคือผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสาน ซึ่งมีชื่อเสียงยาวนานกว่า 20 ปี แรกเริ่มมีการผลิตแบบอุตสาหกรรมภายในครอบครัวเพราะเป็นงานหัตถกรรมที่ไม่ได้ใช้เครื่องมือหรือเครื่องจักรที่ซับซ้อน หากแต่ต้องใช้ฝีมือในการทำเป็นอย่างมาก จึงจะได้ผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสานที่มีความสวยงาม โดยผู้ที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้และภูมิปัญญาจากรุ่นต่อรุ่นและพัฒนาฝีมือจากการทำมาตั้งแต่เด็กจนมีความรู้ความชำนาญในการทำหัตถกรรมผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสาน รวมทั้งถ่ายทอดความรู้และภูมิปัญญาสู่รุ่นลูกรุ่นหลานต่อไป จนกระทั่งมีการผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสานอย่างแพร่หลายตามชุมชนต่าง ๆ รอบกว๊านพะเยา ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญในการทำผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสาน ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสานของจังหวัดพะเยาจะมีการจัดการการผลิตภายในกลุ่มโดยมีประธานกลุ่มเป็นผู้รับคำสั่งซื้อ ซึ่งมีแบบและลายของผลิตภัณฑ์ไว้ให้ลูกค้าได้เลือกสั่งหรือถ้าเป็นกรณีที่เป็นแบบและลายที่ลูกค้าเป็นผู้ออกแบบและกำหนดเองมาให้ ประธานกลุ่มผู้รับคำสั่งซื้อจะนำแบบและลายดังกล่าวให้แก่ช่างจักสานชำนาญการในกลุ่มเป็นผู้พิจารณาประเมินราคาและระยะเวลาในการผลิตก่อน เมื่อทำการตกลงรับคำสั่งซื้อแล้วประธานกลุ่มจะแจ้งคำสั่งซื้อและรายละเอียดต่าง ๆ ที่ได้ทำการตกลงกันให้แก่หัวหน้ากลุ่มช่างจักสานได้ทราบรายละเอียดของงานเพื่อทำการกระจายงานให้ช่างจักสานของกลุ่มผลิตทำการผลิตตามคำสั่งซื้อนั้น และเมื่อชิ้นงานแล้วเสร็จตามจำนวนคำสั่งซื้อตามระยะเวลาที่กำหนดซึ่งจะก่อนวันจัดส่งสินค้าประมาณ 3 วัน ช่างจักสานจะนำเอาชิ้นงานมาส่ง ณ สถานที่ทำการกลุ่ม เพื่อทำการรวบรวมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยจะมีผู้ตรวจคุณภาพชิ้นงานที่ประธานกลุ่มเป็นผู้กำหนดรวมถึงตัวประธานกลุ่มเองจะเป็นผู้ทำการตรวจสอบคุณภาพของชิ้นงาน ซึ่งถ้าหากพบชิ้นงานที่ไม่ได้คุณภาพ เช่น ตรวจพบความผิดพลาดของการใช้สี ความผิดพลาดของรูปแบบรูปทรง รวมถึงความผิดพลาดของลายสานของชิ้นงาน เป็นต้น ชิ้นงานดังกล่าวจะถูกส่งคืนให้กับช่างจักสานทั้งนี้เพื่อลดจำนวนชิ้นงานที่ไม่ได้คุณภาพ ณ จุดรวบรวมชิ้นงาน ในส่วนของการจ่ายค่าจ้างค่าตอบแทนนั้นจะพิจารณาตามชิ้นงานที่เสร็จสมบูรณ์ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วซึ่งการจ่ายค่าจ้างค่าตอบแทนนี้อาจจ่ายทันทีหลังชิ้นงานได้รับการส่งมอบและตรวจสอบแล้วหรืออาจจ่ายภายหลังได้รับเงินจากลูกค้าแล้วตามแต่

นโยบายและข้อตกลงของแต่ละกลุ่มผู้ผลิต ต่อมาเมื่อผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสานได้รับความนิยมจากลูกค้ามากขึ้นเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย มีความต้องการสินค้าจากลูกค้าเป็นจำนวนมากอย่างต่อเนื่องทำให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสานขึ้น และบางกลุ่มได้ขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา เป็นต้น จนสร้างรายได้และชื่อเสียงเป็นอย่างมาก ปัจจุบันถึงแม้ว่าสินค้าส่งออกของประเทศไทยหลายชนิดมีการชะลอการสั่งซื้อหรือมีการลดการสั่งซื้อลง แต่จากข้อมูลเศรษฐกิจการค้าจังหวัดพะเยาในเดือนกันยายน 2554 พบว่ามีการจำหน่ายสินค้า OTOP เป็นมูลค่าถึง 31,244,810.00 บาท (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดพะเยา, 2554) ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ผักตบชวาเป็นสินค้าที่มีความสำคัญมากที่สุด โดยยังคงได้รับคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องและมีแนวโน้มเพิ่มปริมาณมากขึ้น อาจเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติและเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยลดมลภาวะทางน้ำซึ่งเป็นกระแสความนิยมในเรื่องโลกร้อน (Global warming)

อย่างไรก็ตามคำสั่งซื้อที่มีเข้ามาอย่างต่อเนื่องและมีแนวโน้มจะเพิ่มมากขึ้นนั้นมีในเฉพาะบางกลุ่มเท่านั้น ทำให้หลายกลุ่มผู้ผลิตตัดสินใจหันมาผลิตเพื่อจำหน่ายภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่หรือทั้งหมด ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าวสืบเนื่องมาจากความสามารถในการรับคำสั่งซื้อของกลุ่มผู้ผลิต โดยเฉพาะในช่วงฤดูกาลทำการเกษตร ไม่ว่าจะเป็นช่วงเพาะปลูกหรือช่วงที่ทำการเก็บเกี่ยวช่วงจักสานซึ่งมีอาชีพหลักเป็นเกษตรกรให้ความสนใจในการทำการเกษตรเสียส่วนใหญ่ แต่ถึงอย่างนั้นช่วงจักสานของบางกลุ่มก็สามารถให้ผลิตชิ้นงานให้กับกลุ่มได้โดยช่วงจักสานอาจใช้เวลาว่างจากการทำการเกษตร ซึ่งแม้จะได้ชิ้นงานต่อคนน้อยกว่าปกติและต้องกระจายให้ช่วงจักสานหลายคนมากขึ้นแต่กลุ่มผู้ผลิตนั้นก็ยังคงสามารถรับคำสั่งซื้อได้ตามปกติโดยไม่มีผลกระทบต่อต้นทุนของกิจการ เนื่องจากเป็นการจ้างตามจำนวนชิ้นงานซึ่งถือเป็นจุดเด่นของการทำธุรกิจงานหัตถกรรมซึ่งต้องใช้แรงงานคนเป็นส่วนใหญ่ แต่หลายกลุ่มประสบปัญหาในการตัดสินใจรับคำสั่งซื้อในช่วงฤดูกาลดังกล่าว ซึ่งอาจไม่สามารถรับคำสั่งซื้อได้ในจำนวนทั้งหมดหรืออาจต้องขยายระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งทำให้ความเชื่อมั่นของลูกค้าต่อกลุ่มผู้ผลิตนั้นลดลง โดยเฉพาะลูกค้าเก่าที่ติดต่อซื้อขายกันมานานและอาจเปลี่ยนการสั่งซื้อไปสั่งซื้อกับกลุ่มผลิตอื่นที่สามารถผลิตได้และมีคุณภาพทัดเทียมกัน ซึ่งถ้าหากลูกค้าหลายรายเปลี่ยนกลุ่มผู้ผลิตเป็นกลุ่มผู้ผลิตอื่น กลุ่มผู้ผลิตจะหาลูกค้ารายใหม่นั้นจะยากและเสียเวลาในการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกลุ่มผู้ผลิตและลูกค้า ดังนั้นถ้ากลุ่มผู้ผลิตสามารถรับคำสั่งซื้อได้ตามปกติแม้จะเป็นช่วงฤดูการทำกรเกษตรหรือช่วงที่มีคำสั่งซื้อเป็นจำนวนมากก็จะเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้ยิ่งขึ้น

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีความสนใจต้องการศึกษาปัจจัยจุดใจในการทำงานของช่วงจักสานผักตบชวาจังหวัดพะเยา เพื่อให้ทราบว่ากลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจักสานมีการใช้ปัจจัย

ใดบ้างเพื่อเป็นแรงจูงใจในการทำงานของช่างจักสาน ทั้งยังเป็นการศึกษาแนวทางอันเป็นประโยชน์ในการเสริมสร้างแรงจูงใจให้ช่างจักสานมีความสนใจผลิตชิ้นงานหัตถกรรมในช่วงฤดูกาลเกษตรกรรมและมีคำสั่งซื้อจำนวนมาก

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยจูงใจในการทำงานของช่างจักสานผักตบชวาในจังหวัดพะเยา

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. เพื่อเป็นแนวทางในการจูงใจช่างจักสานในกลุ่มผู้ผลิตให้ผลิตได้ทันและเพียงพอกับความต้องการของตลาด
2. เพื่อทราบรูปแบบของการจัดการธุรกิจเกี่ยวกับการสร้างแรงจูงใจต่อแรงงานมีฝีมือประเภทจักสาน
3. เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับการบริหารจัดการแรงงานในองค์กร

1.4 นิยามศัพท์

ช่างจักสานผักตบชวา หมายถึง แรงงานผู้มีฝีมือและรับทำผลิตภัณฑ์ผักตบชวাজักสานในจังหวัดพะเยา

ผลิตภัณฑ์ผักตบชวাজักสาน หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยวัตถุดิบจากผักตบชวา ได้แก่ กระจาด กระเป่า ตะกร้า หมวก รองเท้า ที่รองแก้ว ที่รองจาน ถังขยะ แจกัน เป็นต้น

ปัจจัยจูงใจ หมายถึง ปัจจัยจูงใจที่เป็นตัวกระตุ้นในการทำงาน ได้แก่ ลักษณะของงานที่ปฏิบัติ ความสำเร็จของงาน การได้รับการยอมรับนับถือ ความรับผิดชอบ ความก้าวหน้า โอกาสในการเจริญเติบโต และปัจจัยค่าจ้าง ได้แก่ นโยบายและการบริหารงาน ความสัมพันธ์กับผู้บังคับบัญชา การบังคับบัญชา ค่าตอบแทน ความมั่นคงในงาน สถานะของอาชีพ สภาพการทำงาน ความสัมพันธ์กับผู้ใต้บังคับบัญชา ความเป็นอยู่ส่วนตัว โอกาสในการเจริญเติบโต ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน