

KPI PROJECT BASED LEARNING

วิถีผู้นำ...ทำเพื่อประโยชน์ส่วนรวม



... สถาบันพระปกเกล้ามุ่งพัฒนาผู้นำ
ให้คำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม
เราจึงพยายามดึงศักยภาพของผู้เรียนในทุกด้าน
เพื่อส่งต่อสู่สังคมประชาธิปไตยที่มีคุณภาพ...

โครงการพัฒนาการผลิต การบรรจุหีบห่อ
และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อปนวัตกรรม
ของชุมชนจังหวัดลพบุรี เพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน
กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก

นักศึกษา กลุ่มที่ 1
หลักสูตรประกาศนียบัตรชั้นสูง
การบริหารเศรษฐกิจสาธารณะสำหรับนักบริหารชั้นสูง
(ปศส.) รุ่นที่ 21

03
2567



โครงการพัฒนาการผลิต การบรรจุหีบห่อ และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อปวัตวิถีของชุมชนจังหวัดลพบุรี เพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก

คณะผู้จัดทำโครงการ: นักศึกษา กลุ่มที่ 1 หลักสูตรประกาศนียบัตรชั้นสูง
 การบริหารเศรษฐกิจสาธารณะสำหรับนักบริหารชั้นสูง (ปศส.) รุ่นที่ 21
 สำนักบริการวิชาการ สถาบันพระปกเกล้า
 อาจารย์ที่ปรึกษา: ศาสตราจารย์กิตติคุณ ดร.บวรศักดิ์ อุวรรณโณ



วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาความรู้ 3 ด้านในการพัฒนาศักยภาพการผลิตของกลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก ได้แก่ **ความรู้ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์** เพื่อยกระดับและเพิ่มมูลค่าสินค้าจักสานเส้นพลาสติก **ความรู้ด้านการประชาสัมพันธ์และสื่อสารผ่านระบบออนไลน์** เพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าจักสานเส้นพลาสติก และ **ความรู้ด้านการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย** ในการดำเนินงานให้มีมาตรฐาน สำหรับใช้ประกอบการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่อไป

ที่มา

โครงการพัฒนาการผลิต การบรรจุหีบห่อ และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อปวัตวิถีของชุมชนจังหวัดลพบุรี เพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก เป็นโครงการกลุ่มเชิงปฏิบัติของนักศึกษา กลุ่มที่ 1 หลักสูตรประกาศนียบัตรชั้นสูง การบริหารเศรษฐกิจสาธารณะสำหรับนักบริหารชั้นสูง (ปศส.) รุ่นที่ 21 สำนักบริการวิชาการ สถาบันพระปกเกล้า เพื่อศึกษาและออกแบบแนวทางการแก้ไขปัญหาผลกระทบทางเศรษฐกิจและผู้ประกอบการ อันได้แก่ การท่องเที่ยว, การบริการ SME, ผู้ประกอบการรายย่อย และกลุ่มอาชีพรากหญ้า โดยได้กำหนดกลุ่มเป้าหมาย คือ **กลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี**



กลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2525 โดยคำแนะนำและการสอนจากสหกรณ์จังหวัดลพบุรี จนกระทั่งธุรกิจจักสานเส้นพลาสติกของกลุ่มตั้งหลักได้ใน พ.ศ. 2544 เมื่อมีลูกค้าจากประเทศเยอรมนีให้ความสนใจในกระเป๋าจักสาน จึงได้มีการผลิตสินค้าตามรูปแบบและลวดลายที่ลูกค้าออกแบบให้ ซึ่งได้ผลเป็นที่น่าพึงพอใจ และได้กลายเป็นคู่ค้ากันนับจากนั้น นอกจากนั้น ยังมีการผลิตและส่งขายภายในประเทศไทยด้วย อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันกลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก ประสบปัญหาสำคัญ 4 ประการ ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจ **ประการที่หนึ่ง** คือ แรงงานหายาก **ประการที่สอง** คือ วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น **ประการที่สาม** คือ กลุ่มไม่สามารถปรับขึ้นราคาสินค้าได้ และ **ประการที่สี่** คือ กลุ่มไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ส่งผลให้เกิดข้อจำกัดในเรื่องต้นทุนและทรัพยากรในการผลิต ดังนั้น นักศึกษาจึงเห็นความจำเป็นในการยกระดับศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติกเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว และสามารถดำเนินธุรกิจจักสานเส้นพลาสติกต่อไปได้อย่างมั่นคง

วิธีดำเนินงาน

วิธีดำเนินงานของโครงการกลุ่มเชิงปฏิบัติ มี 6 ขั้นตอน ได้แก่

1. รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการ ชีตความสามารถ และข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจจกสานเส้นพลาสติกของกลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก และการประชุมกลุ่ม
2. ศึกษาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อแนวโน้มของการประกอบธุรกิจตามกรอบ PESTEL Analysis และรวมถึงการวิเคราะห์ปัจจัยที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อวางแผนกลยุทธ์ของกิจการตามกรอบ Five Force
3. กำหนดเป้าหมายและรูปแบบธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคตามกรอบ SWOT Analysis และรวมถึงการวิเคราะห์รากสาเหตุ (Root Cause Analysis) ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของกลุ่ม
4. ออกแบบแนวทางการดำเนินงาน ศึกษาทฤษฎี งานวิจัย รวมถึงออกแบบแนวทางในการพัฒนาสินค้าหรือรูปแบบธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก

5. ทดลองแนวคิดที่ได้ออกแบบไว้กับกลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก ได้แก่
 - 5.1 ฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีต้นทุน
 - 5.2 ฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการออกแบบสินค้าจักสาน และให้คำปรึกษาแนะนำในการออกแบบ โดยทำความร่วมมือกับคณะมัณฑนศิลป์ มหาวิทยาลัยศิลปากร ในการฝึกอบรม
 - 5.3 จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์สินค้า เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์ สร้างการรับรู้ในธุรกิจ และใช้ในการนำเสนอรูปแบบการดำเนินงานให้แก่สถาบันการเงิน
 - 5.4 จัดทำคู่มือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น โดยทำความร่วมมือกับสำนักปลัดกระทรวงแรงงานให้คัดเลือกหลักสูตรที่เหมาะสมต่อบริบทของชุมชน
6. สรุปผลการดำเนินงาน พร้อมจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อภาครัฐ



ข้อค้นพบ

หลังจากการรวบรวมข้อมูล ตลอดจนการศึกษา และวิเคราะห์ศักยภาพในการประกอบธุรกิจจักสานเส้นพลาสติกของกลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก พบว่าสมาชิกยังขาดทักษะในการพัฒนาสินค้าเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของธุรกิจให้แข่งขันได้อย่างต่อเนื่อง โดยพบว่ากลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติกยังขาดทักษะสำคัญ 3 ด้าน ได้แก่

- ด้านที่หนึ่ง คือ **ด้านการผลิต** โดยเฉพาะการออกแบบ ลวดลายสินค้าจักสานโดยใช้อัตลักษณ์ของท้องถิ่น หรือ การเลือกใช้สีที่สร้างอารมณ์และการรับรู้ของกลุ่มเป้าหมายในแต่ละช่วงวัย
- ด้านที่สอง คือ **ด้านการตลาด** โดยเฉพาะการสร้างช่องทาง และการจัดทำโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า
- ด้านที่สาม คือ **ด้านบริหารจัดการ** โดยเฉพาะการจัดทำบัญชีต้นทุนสินค้า การบริการวัสดุ และการบริหารจัดการแรงงาน

จากปัญหาการขาดทักษะ 3 ด้านดังกล่าว นักศึกษา จึงได้ออกแบบแนวทางในการแก้ไขปัญหา โดยให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมเพื่อเสริมทักษะต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหลังจากได้รับการฝึกอบรมแล้ว พบว่า **กลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติกมีทักษะที่เพิ่มขึ้นซึ่งนับเป็นประโยชน์ต่อการเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจ** ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก สามารถออกแบบสินค้าจักสานที่มีลวดลาย พร้อมทั้งมีการตกแต่งและพัฒนาสินค้าในรูปแบบใหม่ โดยใช้วัสดุที่หาได้ง่าย ทำให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 20 โดยสามารถพัฒนาสินค้าให้มีลักษณะดังต่อไปนี้

- เกิดการสร้างสรรคัลวดลายใหม่ของสินค้าจักสานที่หลากหลาย และตอบสนองความต้องการของลูกค้าในหลากหลายช่วงวัย ตัวอย่างเช่น การสร้างสรรคัลวดลายเป็นรูปการ์ตูนต่าง ๆ
 - สินค้าจักสานได้รับการพัฒนาโดยการปรับเปลี่ยนการจับคู่สีของเส้นพลาสติกในโทนสีพาสเทลเกิดความสวยงามและทันสมัย เป็นที่นิยมของตลาดเพิ่มมากขึ้น
 - เปลี่ยนวัสดุในการทำทุกระเป่าจักสานจากเส้นพลาสติก เป็นหนังหรือไม้ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า
 - ปรับเปลี่ยนรูปทรงกระเป่าจักสานให้มีความหลากหลาย ตอบสนองรูปแบบการใช้งานที่หลากหลาย
 - ปรับขนาดเส้นพลาสติกให้เล็กลง เพื่อให้งานจักสานมีความประณีตและละเอียด
 - เปลี่ยนสไตล์การออกแบบกระเป่าและวัสดุที่ใช้ให้มีมูลค่าสูงขึ้น และผลิตเพื่อเป็นสินค้าแฟชั่นสำหรับตลาดไฮเอนด์ (High-end market)
2. มีการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์สินค้า โดยถ่ายภาพนิ่งสินค้าเพื่อลงขายในตลาดออนไลน์ และภาพเคลื่อนไหวสำหรับใช้ประชาสัมพันธ์ในสื่อสังคมออนไลน์
 3. กลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก มีทักษะในการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สมาชิกของกลุ่มทราบถึงข้อมูลด้านการเงินที่จำเป็นในการบริหารกิจการ และสามารถใช้เป็นข้อมูลประกอบการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่อไป

จากโครงการกลุ่มเชิงปฏิบัติ
สู่ความเข้มแข็งของชุมชน
และความมั่นคงของประเทศ
อย่างยิ่งยง



โครงการพัฒนาการผลิต การบรรจุหีบห่อ และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์สินค้าโอท็อปวิถีชีวิตของชุมชนจังหวัดลพบุรี เพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก เป็นโครงการกลุ่มเชิงปฏิบัติที่ช่วยให้กลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติกมีศักยภาพในการสร้างรายได้ นำมาสู่ความเข้มแข็งของชุมชนที่มีการกระจายรายได้ มีการสร้างงานสร้างอาชีพ และรองรับแรงงานที่อพยพกลับสู่ท้องถิ่น รวมทั้งการก่อให้เกิดการร่วมกันสืบสานพัฒนาต่อยอดภูมิปัญญาของชุมชนให้ป็นต้นทุนสำคัญในการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนอย่างแท้จริง **ทั้งนี้ เมื่อชุมชนมีความเข้มแข็ง ก็ย่อมส่งผลให้เศรษฐกิจฐานรากของประเทศมีความเข้มแข็งและเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนประเทศไทยให้ไปสู่ความมั่นคงทางเศรษฐกิจอย่างมั่นคงยั่งยืนต่อไป**

ข้อเสนอ

1. **ด้านการผลิต:** ควรมีการส่งเสริมและสนับสนุนศักยภาพในการผลิตสินค้าจักสานเส้นพลาสติกให้แก่กลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติกอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ การพัฒนาความรู้และทักษะการผลิต, การให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการออกแบบและบริหารจัดการกระบวนการผลิต และกรณีที่จะต้องทำการผลิตในปริมาณมากเพื่อทำการขายในรูปแบบขายส่งนั้น จำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนในการจัดหาเครื่องจักรสำหรับการผลิต
2. **ด้านการตลาด:** ควรมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตจากขายส่งมาเป็นขายปลีก เนื่องจากสินค้าของกลุ่มเป็นสินค้า Handmade ไม่สามารถผลิตได้ครั้งละมาก ๆ, ควรพัฒนาแบรนด์สินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้า เพื่อสร้างการจดจำเนื่องจากสินค้าขาดอัตลักษณ์และลอกเลียนแบบง่าย, ควรเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยการนำสินค้าของกลุ่ม เข้าสู่ตลาดสินค้า Handmade ในต่างประเทศ
3. **ด้านการบริหารจัดการ:** ที่ผ่านมา กลุ่มแม่บ้านจักสานเส้นพลาสติก ใช้เงินหมุนเวียนจากรายได้จากการขาย และเงินลงทุนจากหัวหน้ากลุ่ม ซึ่งบางครั้งอาจก่อให้เกิดปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน และกรณีที่ต้องการเงินลงทุนเพิ่มก็ไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ ดังนั้น ควรส่งเสริมให้มีการบริหารจัดการและจัดทำข้อมูลด้านการเงินที่เป็นมาตรฐาน เช่น การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย การใช้ระบบสารสนเทศในการบันทึกบัญชี รวมถึงการจัดทำงบการเงินประจำปี เป็นต้น