รายงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น
ฉบับสมบูรณ์

ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาด ของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

โดย ณัฐกานต์ เต๊ะละ และคณะ

กุมภาพันธ์ 2552

รายงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น

ฉบับสมบูรณ์

ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาด ของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

โดย ณัฐกานต์ เต๊ะละ และคณะ

กุมภาพันธ์ 2552

สัญญาเลขที่ PDG50S0005

รายงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น

ฉบับสมบูรณ์

ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผม บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

1. นางณัฐกานต์ เต๊ะละ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและวิทยากรวิชาชีพ	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. นางนิราวรรณ์ วรรณศิริ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ผู้ช่วยหัวหน้าโครงการวิจัย
3. นางอีดายะห์ หะยีนอ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	การเงินโครงการวิจัย
4. นางสาวซากีย๊ะ สูอุ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	การเงินโครงการวิจัย
5. นางสาวนราวดี บันหะมะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	บัญชีโครงการวิจัย
6. นางนูรอยาตี เจ๊ะดือเระ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	บัญชีโครงการวิจัย
7. นางสาวสุรียาตี อาแว	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	เลขานุการโครงการวิจัย
8. นางเจ๊ะอัสนัะ เจ๊ะอีซอ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	เลขานุการโครงการวิจัย
9. นางมารียัม กูโน	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
10. นางสาวฮาสือหมัะ ดอเลาะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
11. นายลุตฟี หะยีนอ	อาจารย์และผู้จำหน่ายผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
12. นางสาวรัชนีวัน แห่วี	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
13. นางสาวกอตีเย๊าะ มะยูโซ๊ะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
14. นางสาวสารีอ๊ะ มูเซ๊าะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
15. นางสาวแมะเย๊าะ ตาบอ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
16. นางสาวสะดียะ เด็ง	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
17. นางรูฮานี อาแวโซ๊ะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและทำขนมจำหน่าย	ทีมวิจัย
18. นางอารียะ เจะโซ๊ะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
19. นางเจ๊ะกายะ ดอเล๊าะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
20. นางสาวแมะรอเม๊าะ เปาะมะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
21. นางแมะยัะ ดอเล๊าะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
22. นางนูรีซ่า ยูโซ๊ะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
23. นางปาตีเมาะ มายิ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
24. นางรอฮานา ยาซ่า	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
25. นางยูในต๊ะ มาหะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
26. นางอุเม๊าะ มายิ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สำนักงานภาค

บทคัดย่อ

โครงการวิจัยเรื่อง "ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส" เกิดจากการทำงานของบัณฑิตอาสามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่ทำงานในพื้นที่บ้านฮูมอลานัส ตำบล เจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ร่วมใช้ชีวิตกับชาวบ้านจนได้รู้จักกับเครือข่ายอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (อสม.) ซึ่งมีอาชีพปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมด้วย จึงเป็นจุดเริ่มต้นในใช้กระบวนการวิจัยเพื่อท้องถิ่นแก้ไขปัญหาอาชีพที่ประสบอยู่

วัตถุประสงค์ในการวิจัยมี 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมในการจัดการปัญหาเฉพาะหน้าและปัญหาระยะยาว และ 2) เพื่อแสวงหาตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมแหล่งใหม่สำหรับเป็นทางเลือกให้ผู้ผลิตยกระดับเป็นนักการตลาดและพัฒนาศักยภาพด้านการค้า

กระบวนการที่ใช้ คือ การประชุมระดมความคิดเห็นเพื่อให้ได้มาซึ่งทางเลือกตลาดใหม่ๆ โดยใช้ข้อมูลการวิจัยเพื่อท้องถิ่นที่มีประสบการณ์ในการหาตลาดที่จังหวัดภูเก็ตและสตูลมาก่อน แล้วจึงออกแบบสำรวจข้อมูลระหว่างการหาตลาด เพื่อให้ทราบว่ามีตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่ใดบ้าง รสนิยมการใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมแต่ละที่เป็นอย่างไร โอกาสให้การวางจำหน่ายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเป็นอย่างไร หลังจากการหาตลาดทุกครั้งจะใช้วิธีการถอดบทเรียน ประเมินผลที่ได้จากการหาตลาด ปัญหาอุปสรรค ความรู้สึกในระหว่างกิจกรรมการหาตลาด สำหรับการบริหารจัดการกลุ่ม กระบวนการที่ใช้คือเชิญนักวิจัยชาวบ้านที่มีประสบการณ์ในการทำวิจัยและบริหารจัดการกลุ่มจนประสบความสำเร็จ

ผลการดำเนินงานด้านการตลาด ได้สำรวจตลาดใน 4 จังหวัดภาคใต้ตอนบน ได้แก่ จังหวัดภูเก็ต จังหวัดพังงา จังหวัดกระบี่ และจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งมีผลที่ไม่ตอบรับกับกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส อย่างเช่นโรงเรียนมุสลิมวิทยาภูเก็ต ได้ให้กลุ่มลองส่งตัวอย่างผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่ใช้กับเครื่องแบบนักเรียน เพื่อพิจารณาว่าทางโรงเรียนจะสั่งซื้อจากกลุ่มหรือไม่ แต่ก็ยังไม่ได้รับการประสานกลับมา หรือร้านอนันต์พาณิชย์ ถนนถลาง อำเภอเมืองภูเก็ต ก็มีผู้ประกอบการจากจังหวัดชายแดนภาคใต้นำผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมมาขายให้อยู่แล้ว แต่ที่ได้และเป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมคือรสนิยมการใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมของคนในแต่ละจังหวัด กล่าวคือ จังหวัดภูเก็ตนิยมให้สีผ้ากับสีของลวดลายตัดกัน โดยเฉพาะผ้าสีเข้มลวดลายผ้าสีสด จังหวัดพังงานิยมใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมสีอ่อนๆ จังหวัดกระบี่และจังหวัดนราศรีธรรมราชมีรสนิยมการใช้ผ้าที่หลากหลายแต่ที่มีลักษณะร่วมกันคือนิยมผ้าสีดำ สีขาว สีครีม สีเหลืองอ่อน ซึ่งสามารถใช้ได้ในหลายโอกาส และเข้าชุดกับเสื้อผ้าที่สวมใส่ได้หลายเฉดสี

ผลการเดินการรวมกลุ่มและบริหารจัดการกลุ่มให้เกิดความเข้มแข็ง ปรากฏผลในเชิงนามธรรม กล่าวคือ มีชื่อกลุ่ม ที่ตั้งกลุ่ม วัตถุประสงค์ของกลุ่ม ทุนของกลุ่ม และรูปแบบการแบ่งปันผลประโยชน์ แต่ไม่มีรูปธรรมในการปฏิบัติได้จริง เฉพาะการระดมทุน การลงหุ้นของกลุ่มจากสมาชิกเองก็ขาดความร่วมมือ ขาดการกระตือรือร้นในการประชุมกำหนดทิศทางการดำเนินการของกลุ่ม และกลายเป็นสภาพเดิมก่อนที่จะมีโครงการวิจัยเพื่อท้องถิ่นเข้ามาดำเนินงาน โดยไม่ทราบสาเหตุที่แน่ชัดนัก

คณะวิจัย

กุมภาพันธ์ 2552

สารบัญ

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 1
บทนำ

ความเป็นมาและสภาพปัญหา

ชุมชนฮูมอลานัส หมู่ที่ 6 ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ความเป็นมาของ"ฮูมอลานัส" นั้น ในอดีตมีชาวบ้านประกอบอาชีพการเกษตรเป็นหลัก และที่ทำกันมากที่สุดคือไร่สบปะรด คำว่า "ฮูมอ" ในภาษามลายูถิ่นแปลว่า ไร่ ส่วนคำว่า ลานัส แปลว่า สับปะรด เมื่อมีคนมาตั้งถิ่นฐานกันมากขึ้น สภาพป่าที่มีแต่เดิมก็หมดไปรวมทั้งไร่สับปะรดก็หมดตามไปด้วย แล้วกลายเป็นบ้านเรือนอย่างในปัจจุบัน

พื้นที่ของชุมชนฮูมอลานัสในอดีตเป็นป่า ต่อมาได้มีชาวมาเลเซียได้แต่งงานกับคนไทย ชาวเกาะสะท้อนนั่งเรือข้ามฝั่งมายังชุมชนฮูมอลานัสและได้มาตั้งถิ่นฐานและได้สร้างปอเนาะ (สถานศึกษาด้านศาสนาอิสลามแบบดั้งเดิม) ขึ้นมาด้วย หลังจากนั้นก็มีชาวบ้านเริ่มเข้ามาสร้างบ้านเรือนอยู่ใกล้ๆ กับปอเนาะจนขยายใหญ่ออกไป จนในที่สุดได้กลายเป็นชุมชนขึ้นมา ปัจจุบันปอเนาะที่ดังกล่าวได้ย้ายไปอยู่ที่ชุมชนตาบา เนื่องจากเจ้าของปอเนาะเสียชีวิต ไม่มีลูกหลานคนใดสืบทอดกิจการต่อ จนกระทั่งคนในชุมชนตาบาได้เข้ามารับช่วงสืบทอดปอเนาะนี้เรื่อยมา จวบจนปัจจุบันได้กลายสภาพเป็นโรงเรียนเอกชนสอนศาสนาอิสลามนามว่า "นูรุดดิน" คนกลุ่มแรกที่มาอาศัยในชุมชนฮูมอลานัสมาจากชุมชน "ดาระดือมิ" และชุมชน "กำปงบาโง" เมืองโกตาบารู รัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซีย สันนิษฐานว่าการอพยพครั้งนี้ น่าจะเนื่องมาจากชุมชนแห่งเดิมมีประชากรอยู่กันหนาแน่น จึงต้องการหาที่อยู่อาศัยเพื่อบุกเบิกพื้นที่ใหม่สำหรับทำการเกษตร และด้วยการเดินทางเข้ามายังชุมชนฮูมอลานัสต้องใช้เรือข้ามคลองล่องมาจนถึงต้นลำคลองหรือที่ชาวบ้านเรียกว่า "หัวคลอง" ทำให้ชุมชนแห่งนี้มีชื่อเรียกอีกชื่อหนึ่ง ตามภาษามลายูถิ่นว่า ชุมชน "ปาลอฆือลอง" คำว่า "ปาลอ" แปลว่า หัว ส่วนคำว่า "ฆือลอง" แปลว่า คลอง

ชุมชนฮูมอลานัสทั้ง 490 ครัวเรือน มีประชากรประมาณ 3,200 คน เป็นชายประมาณ 1,575 คน คิดเป็นร้อยละ 49.23 และเป็นหญิงประมาณ 1,625 คน คิดเป็นร้อยละ 50.77 ในอดีต ประชากรในชุมชนฮูมอลานัสประกอบอาชีพการเกษตรและประมงเป็นหลัก อาชีพที่ทำกันมาก คือ การทำไร่ยาเส้น (ยาสูบ) และไร่สับปะรด ยาเส้นมีตลาดใหญ่อยู่ที่ประเทศมาเลเซีย เมื่อยุคสมัยเปลี่ยนไป อาชีพของคนในชุมชนฮูมอลานัสได้เปลี่ยนแปลงตามไปด้วย ปัจจุบันคนในชุมชนฮูมอลานัสไม่มีใคร สืบทอดอาชีพดั้งเดิมของชุมชน มีอาชีพใหม่ๆ ขึ้นมาแทน มีทั้งค้าขาย รับจ้างที่ชายแดน ปักผ้าคลุมผม เพาะปลูก การทำใบจาก ประมง และอาชีพอื่นๆ เช่น รับราชการ

บทเรียนของกลุ่มที่ผ่านมา อาชีพปักผ้าคลุมผม เป็นอาชีพที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในกลุ่มสตรีทุกช่วงวัย เริ่มจากในปี 2520 มีบริษัทซิงเกอร์มาขายจักรแบบใช้แรงคนถีบจักร พร้อมกับมาสอนการปักผ้าคลุมผม ได้ค่าจ้างผืนละ 70 กว่าบาท กระทั่งปี 2532 อาชีพปักผ้าคลุมผมรุ่งเรืองสุดขีด จากการเข้ามาของไฟฟ้า ทำให้มีการนำเข้าจักรไฟฟ้าขนาดเล็ก เรียกว่าจักรพาฟ พัฒนาขึ้นมาเรื่อยๆ จนเป็นจักรอุตสาหกรรม อาชีพการปักผ้าคลุมผมจึงกลายเป็นอาชีพหลักของสตรีในชุมชนฮูมอลานัสจนถึงปัจจุบัน

การปักผ้าคลุมผมเป็นอาชีพที่ต้องใช้ฝีมือต้องฝึกกันระยะหนึ่งเพื่อให้เกิดความชำนาญ ผลงานที่ออกมาต้องสวยงามเพียงพอ จึงจะมีเถ้าแก่มาจ้างถึงบ้าน โดยในชุมชนฮูมอลานัสมีเถ้าแก่หรือพ่อค้าคนกลางอยู่ประมาณ 10 กว่าคน อุปกรณ์ที่ใช้ในการปักผ้าคลุมหลักๆ มีจักรเย็บผ้า ด้าย ผ้าสีพื้นหรือผ้าที่มีลวดลายในตัว ต้นทุน ในการปักนายทุนจะออกให้ก่อน เว้นแต่จักรเย็บผ้าและด้ายที่ผู้รับจ้างต้องซื้อเอง ลักษณะการผลิตผ้าคลุมผมจะเป็นการผลิตตามการสั่งซื้อ สีผ้าและลวดลายบนผ้า เถ้าแก่จะเป็นคนกำหนดโดยเปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ ตลาดใหญ่ของผ้าคลุมผมของชุมชนฮูมอลานัสคือ ประเทศมาเลเซีย จะมีเถ้าแก่มารับซื้อถึงที่ ก่อนนำไปจำหน่ายที่ประเทศมาเลเซีย ส่วนตลาดใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้จะเป็นตลาดรองลงมา ซึ่งจะจำหน่ายตามตลาดนัดทั่วไป

ปัญหาของกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผม คือ ตลาด เนื่องจากกลุ่มต้องพึ่งเถ้าแก่ช่วยหาให้ สมาชิกเป็นเพียงผู้รับจ้างเท่านั้น ประการที่สองคือ การออกแบบลวดลาย เมื่อก่อนเคยถ่ายเอกสารลวดลายเก่าๆ แต่ตอนหลังๆ ไม่ได้เก็บ สีที่ขายดีที่สุดคือ ขาว ครีม และดำ ส่วนที่ขายคนมาเลเซียจะเป็นสีสดๆ เช่น สีม่วง แดง เขียว ประการที่สาม กลุ่มอยากซ่อมจักรได้เอง เนื่องจากปัจจุบันต้องจ่ายค่าซ่อมและเสียเวลาไปตามช่าง หากจักรเสียเล็กๆ น้อยๆ ก็น่าจะซ่อมแซมได้เอง ประการที่สี่คือ ปัญหาสุขภาพ โดยเฉพาะโรคทางสายตาและข้อเข่าเสื่อม

เพื่อให้กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสมีความเข้าใจในกระบวนการวิจัยเพื่อท้องถิ่นและรับฟังประสบการณ์ตรง จึงได้เชิญทีมวิจัยจาก 3 โครงการมาเสนอแนะแนวทางในการวิจัยดังนี้ 1) ศึกษาแนวทางพัฒนาทักษะฝีมือการปักผ้าคลุมผมสตรีของกลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด ตำบลปูยุด อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี 2) การศึกษาแนวทางการแสวงหาตลาดภายในประเทศ และเสริมสร้างความเข้มแข็ง โดยการบริหารจัดการอย่างมีส่วนร่วมของกลุ่มอาชีพผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม ต้นหยงลีมอ บ้านสระมาลา ตำบลคลองมานิง อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี และ 3) การศึกษากระบวนการรวมกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์รายย่อย เพื่อสร้างความเข้มแข็งโดยการมีส่วนร่วม ของผู้ผลิตกะปิเยาะห์ ในตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

ข้อสรุปสำคัญที่ได้ คือ การก่อตั้งกลุ่มและวิธีการรวมทุนนั้นต้องเป็นการรวมทุนภายในสมาชิกก่อน ทุกคนและทุกชุมชนนั้นมีทรัพย์สินที่สามารถมารวมกัน ทุกพื้นนั้นมีคนรวย แต่ไม่ยอมมาช่วยคนจน คนมีตำแหน่ง คนฉลาดก็คิดที่จะเอางบประมาณเข้าส่วนตน ปล่อยคนโง่ยิ่งโง่ไปอีก ทำให้ชาวบ้านไม่ให้ความร่วมมือ แกนนำจะต้องเป็นคนเสียสละสูง ซื่อสัตย์สุจริต ยึดมั่นศาสนา การดำเนินการขยายตลาด ได้หาตลาดในบริเวณรอบข้าง และการออกขายตามงานต่างๆ ไปดูตลาดที่ภาคใต้ตอนกลาง ติดต่อตัวแทนคณะกรรมการอิสลามประจำจังหวัด ผู้บริหารโรงเรียนเอกชนสอนศาสนาอิสลาม

กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสมีความเห็นว่า การดูสำรวจตลาดนั้นเป็นการเปิดโลกทัศน์ และเป็นการพัฒนากลุ่มในทางอ้อม โดยเฉพาะการหาตลาดใหม่ๆ โดยเฉพาะที่จังหวัดภูเก็ตมีมุสลิมถึงร้อยละ 30 ซึ่งตลาดที่เป็นทางเลือกเพิ่มขึ้นนี้จะช่วยให้เกิดการขยายฐานการผลิตและกระจายรายได้ให้กับเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมด้วย ดังนั้น กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส จึงตกลงที่จะทดลองแก้ปัญหาด้านการตลาด และสร้างเครือข่ายความร่วมมือด้านการผลิตและการตลาดทั้งระดับเฉพาะหน้าและระยะยาวต่อไป

คำถามวิจัย

แนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ควรเป็นอย่างไร?

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมในการจัดการปัญหาเฉพาะหน้าและปัญหาระยะยาว

2. เพื่อแสวงหาตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมแหล่งใหม่สำหรับเป็นทางเลือกให้ผู้ผลิตยกระดับเป็นนักการตลาดและพัฒนาศักยภาพด้านการค้า

การดำเนินงาน

<u>ระยะที่ 1</u>

1. เตรียมความพร้อมของทีมวิจัย
2. ประชุมสรุปผลการวิจัยเดือนละ 1 ครั้ง และแสวงหาความรู้การบริหารจัดการกลุ่ม
3. ประชุมเตรียมความพร้อมในการเดินทางแสวงหาตลาดที่ภูเก็ต

4. ดำเนินการแสวงหาตลาดที่ภูเก็ตและถอดบทเรียนที่ได้

5. จัดทำรายงานความก้าวหน้า

<u>ระยะที่ 2</u>

6. ประชุมเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสและหมู่บ้านใกล้เคียงในการกำหนดทิศทางการผลิตสำหรับจำหน่ายในแหล่งรับซื้อที่จังหวัดภูเก็ต

7. เดินทางไปทดลองจำหน่ายผ้าคลุมผมที่ภูเก็ต

8. จัดเวทีสรุปและประเมินผลการดำเนินการ วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ทิศทางการดำเนินงานในระยะต่อไป

9. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมมีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งส่งผลต่อความแข็งแกร่งของเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมในการจัดการปัญหาที่เป็นระบบยิ่งขึ้น

2. ผู้ผลิตผ้าคลุมผมมีทักษะเป็นนักการตลาดและพัฒนาศักยภาพด้านการค้าเพื่อแสวงหาตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมแหล่งใหม่ๆ สำหรับเจือจุนเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมได้

ทีมวิจัย

1. นางณัฐกานต์ เต๊ะละ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและวิทยากรวิชาชีพ	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. นางนิราวรรณ์ วรรณศิริ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ผู้ช่วยหัวหน้าโครงการวิจัย
3. นางฮีดายะห์ หะยีนอ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	การเงินโครงการวิจัย
4. นางสาวซากีย๊ะ สูอุ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	การเงินโครงการวิจัย
5. นางสาวนราวดี บันหะมะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	บัญชีโครงการวิจัย
6. นางนูรอยาตี เจ๊ะดือเระ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	บัญชีโครงการวิจัย
7. นางสาวสุรียาตี อาแว	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	เลขานุการโครงการวิจัย
8. นางเจ๊ะอัสน๊ะ เจ๊ะอีซอ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	เลขานุการโครงการวิจัย
9. นางมารียัม กูโน	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
10. นางสาวฮาสือหม๊ะ ดอเลาะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
11. นายลุตฟี หะยีนอ	อาจารย์และผู้จำหน่ายผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
12. นางสาวรัชนีวัน แห่วี	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
13. นางสาวกอตีเย๊าะ มะยูโซ๊ะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
14. นางสาวสารีอ๊ะ มูเซ๊าะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
15. นางสาวแมะเย๊าะ ตาบอ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
16. นางสาวสะดียะ เด็ง	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
17. นางรูฮานี อาแวโซ๊ะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและทำขนมจำหน่าย	ทีมวิจัย
18. นางอารียะ เจะโซ๊ะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
19. นางเจ๊ะกายะ ดอเล๊าะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
20. นางสาวแมะรอเม๊าะ เปาะมะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
21. นางแมะย๊ะ ดอเล๊าะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
22. นางนูรีซ่า ยูโซ๊ะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย

23. นางปาตีเมาะ มายิ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
24. นางรอฮานา ยาซ่า	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย
25. นางยูในด๊ะ มาหะ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผม	ทีมวิจัย
26. นางอุเม๊าะ มายิ	ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและ อสม.	ทีมวิจัย

พื้นที่ดำเนินการ

1. บ้านฮูมอลานัส หมู่ที่ 6 ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

2. แหล่งรับซื้อผ้าคลุมผมในจังหวัดภูเก็ต โดยเฉพาะในชุมชนมุสลิม และโรงเรียนเอกชนสอนศาสนาอิสลาม

ระยะเวลา

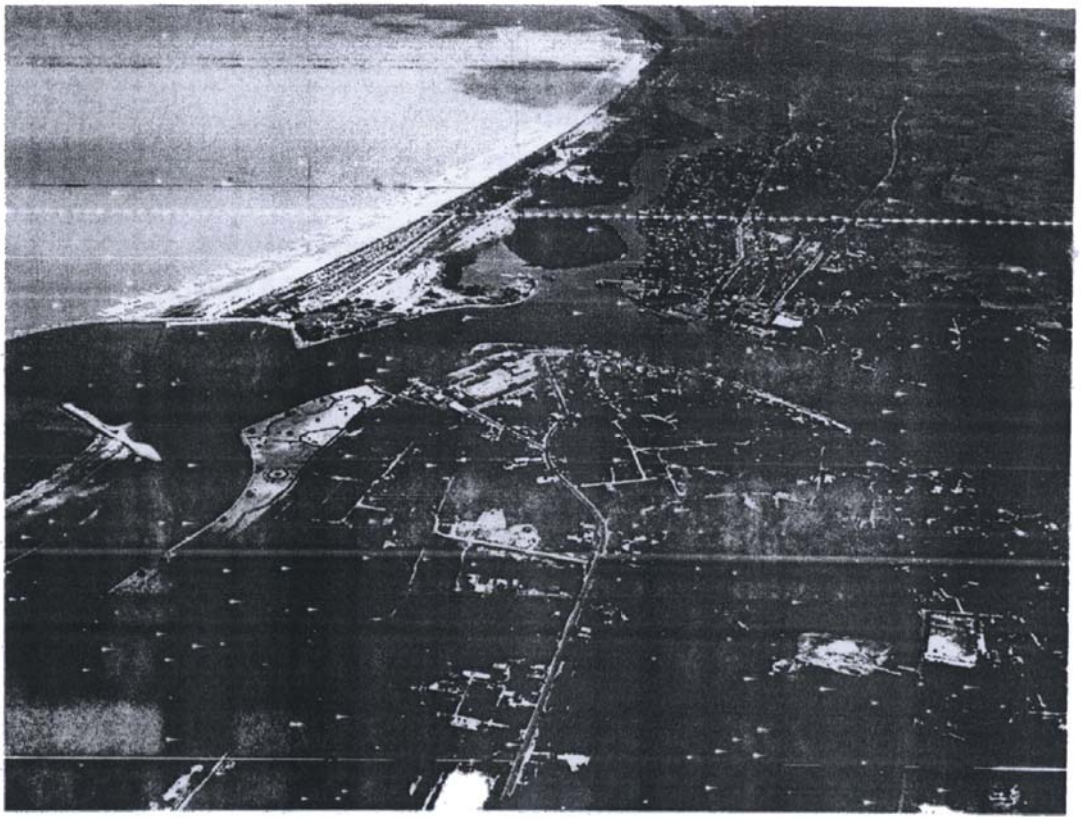
6 เดือน (1 ธันวาคม 2549 – 31 พฤษภาคม 2550)

บทที่ 2
บริบทชุมชน

บริบทชุมชนตำบลตากใบ

มีเรื่องเล่าต่อๆ กันถึงความเป็นมาของตากใบว่า "ในอดีตมีรายอ (พระเจ้าแผ่นดิน) เดินทางมาพื้นที่ตากใบโดยทางเรือ เนื่องจากตากใบเป็นพื้นที่ติดแม่น้ำ ได้เห็นชาวบ้าน นำใบไม้มาตากไว้เต็มไปหมด ไม่ทราบแน่ชัดว่าเป็นใบอะไร แต่สันนิษฐานว่าน่าจะเป็นใบจาก จึงเรียกพื้นที่นี้ว่า "ตากใบ" นับแต่นั้นเป็นต้นมา

อำเภอตากใบเป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดนราธิวาส มีเขตชายแดนติดกับประเทศมาเลเซีย พื้นที่ประมาณ 253.45 ตารางกิโลเมตร หรือ 158.125 ไร่ อยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ของจังหวัดนราธิวาส ห่างจากจังหวัดนราธิวาสประมาณ 33 กิโลเมตร และห่างจากกรุงเทพฯ ประมาณ 1,182 กิโลเมตร มีแม่น้ำสามสายไหลผ่าน คือ แม่น้ำสุไหงโก-ลก แม่น้ำตากใบ และแม่น้ำบางนรา



ภาพที่ 1 ภาพถ่ายทางอากาศชายแดนไทย-มาเลเซีย ฝั่งอำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

อำเภอตากใบแบ่งเขตการปกครองเป็น 7 ตำบล 53 หมู่บ้าน มีการปกครองส่วนท้องถิ่นประกอบด้วย องค์การบริหารส่วนตำบล 7 แห่ง คือ

1) องค์การบริหารส่วนตำบลเกาะสะท้อน
2) องค์การบริหารส่วนตำบลโฆษิต
3) องค์การบริหารส่วนตำบลศาลาใหม่
4) องค์การบริหารส่วนตำบลพร่อน

5) องค์การบริหารส่วนตำบลบางขุนทอง

6) องค์การบริหารส่วนตำบลไพรวัณฑ์และ

7) องค์การบริหารส่วนตำบล นานาค นอกจากนี้ยังมีเทศบาลตำบล 1 แห่ง คือเทศบาลตำบลตากใบ

เทศบาลตำบลตากใบ ตั้งอยู่ในหมู่ที่ 6 ตำบลเจ๊ะเห มีพื้นที่ประมาณ 9.149 ตารางกิโลเมตร มีประชากรประมาณ 15,500 คน

พื้นที่ในเทศบาลตำบลตากใบ ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่ม เหมาะแก่การทำนาและทำสวนมะพร้าว ส่วนพื้นที่ทางทิศเหนือจะติดกับอ่าวไทย จึงเอื้อต่อการประกอบอาชีพประมง หากพิจารณากลุ่มอาชีพของผู้คนในตำบลตากใบแล้ว พบว่ามีประชาชนประกอบอาชีพค้าขายบริเวณตลาดชายแดนร้อยละ 40 รับจ้างแรงงานในต่างประเทศ (มาเลเซีย) ร้อยละ 30 ทำการประมงร้อยละ 10 ทำการเกษตรร้อยละ 5 และประกอบอาชีพอื่นๆ อีกร้อยละ 15

เทศบาลตำบลตากใบมีโรงเรียนระดับมัธยมศึกษาจำนวน 1 โรง คือ โรงเรียนตากใบ โรงเรียนระดับประถมศึกษาจำนวน 3 โรง คือ โรงเรียนบ้านตาบา โรงเรียนบ้านหัวคลอง และโรงเรียนวัดชลธาราสิงเห โรงเรียนเอกชนสอนศาสนาอิสลาม 1 โรง คือ โรงเรียนนูรุดดิน

นอกจากนี้ เขตเทศบาลตากใบยังมีสถาบันการเงินจำนวน 4 แห่ง โรงแรมจำนวน 7 แห่ง สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงจำนวน 2 แห่ง โรงพยาบาลจำนวน 1 แห่ง และศูนย์สุขภาพชุมชนตำบลตากใบจำนวน 1 แห่ง

ศูนย์สุขภาพชุมชนตั้งอยู่ในหมู่ที่ 1 ให้บริการเฉพาะประชาชนที่อยู่ในหมู่ที่ 1 ประกอบด้วยชุมชนตาบาตะปอเยาะ ชุมชนตาบาฮีเล ชุมชนตาบาปาเระมีพยาบาลวิชาชีพประจำ 2 คน พยาบาลเทคนิค 1 คน ทุกวันพุธจะมีเจ้าหน้าที่จากโรงพยาบาลตากใบมาให้บริการครึ่งวัน วันพุธคนไข้จะมากเป็นพิเศษ ส่วนชุมชนอื่นจะใช้บริการที่โรงพยาบาลตากใบโดยตรง

วิสัยทัศน์ของศูนย์สุขภาพชุมชนตำบลตากใบคือ เป็นสถานบริการด่านแรกในชุมชน โดยประชาชนมีส่วนร่วมเพื่อสุขภาพดีถ้วนหน้า มีพันธกิจคือเป็นหน่วยบริการสุขภาพด่านแรกในชุมชนที่จัดบริการด้าน สุขภาพแบบองค์รวม ทั้งในสถานบริการและในชุมชนอย่างต่อเนื่อง ผสมผสานเป็นระบบได้มาตรฐาน ทั้งเชิงรุกและเชิงรับแก่บุคคล ครอบครัว ชุมชนโดยการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วน เพื่อให้ประชาชนมีสุขภาพดี เป้าหมายสุดท้ายเพื่อให้ประชาชนมีสุขภาพดี สามารถพึ่งตนเองได้และมีระบบบริการสุขภาพที่ได้มาตรฐาน

สถานที่ท่องเที่ยวสำคัญในเขตเทศบาลตำบลตากใบมีดังนี้

1. วัดชลธาราสิงเหหรือวัดพิทักษ์แผ่นดินไทย มีวัตถุโบราณที่สำคัญ คือ เจดีย์ทรงลังกา พระพุทธไสยาสน์ ในพระอุโบสถมีภาพจิตรกรรมฝาผนังที่ยังคงความสวยงาม ประณีต และมีพระประธานปางมารวิชัยที่งดงาม

2. ท่าเทียบเรือรัชดาภิเษก ตั้งอยู่ริมฝั่งแม่น้ำสุไหงโกลก มีแพขนานยนต์สำหรับข้ามฟากระหว่างไทย-มาเลเซีย มีเขื่อนกั้นริมฝั่งยาวตลอดบริเวณ เหมาะสำหรับการตกปลาและพักผ่อนหย่อนใจ

3. หาดเสด็จ เป็นหาดที่มีความสวยงาม สามารถมองเห็นความสวยงามของหาดฝั่งมาเลเซีย เรือประมงพื้นบ้าน และเรือสินค้าที่แล่นเข้ามา เป็นบรรยากาศที่สวยงาม เพลินตาเพลินใจ และที่สำคัญที่สุดเป็นหาดที่สมเด็จพระนางเจ้าฯ ทอดพระเนตรความสวยงามของชายหาดเป็นประจำ เมื่อคราวที่พระองค์ท่านได้แปรพระราชฐานมาประทับที่พระตำหนักทักษิณราชนิเวศน์ อันเป็นที่มาของชื่อ "หาดเสด็จ"

4. ตลาดตาบา ตั้งอยู่ชายแดนไทย-มาเลเซีย มีสินค้าจำหน่ายมากมาย ปัจจุบันเทศบาลได้ปรับปรุงก่อสร้างล็อคขายของขนาด 9 ตารางกิโลเมตร จำนวน 165 ล็อค เพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อย และในอนาคตจะส่งเสริมให้ตลาดตาบา เป็นศูนย์กลางการค้าขายผลไม้และสิ่งค้าอื่นที่สำคัญของเมืองตากใบต่อไป

ตลาดนัดตาบาจะมีทุกวันเสาร์และวันอังคาร วันที่มีตลาดนัดคนจะเยอะกว่าวันธรรมดา ลูกค้าของตลาดนัดจะมีทั้งชาวไทยและชาวมาเลเซีย สินค้าในตลาดจะหลากหลาย มีทั้งเสื้อผ้า ของสด ผลไม้ ฯลฯ เหมือนตลาดนัดทั่วไป จากการสอบถามพบว่า ช่วงนี้ลูกค้าลดลงกว่าแต่ก่อนมาก พ่อค้าแม่ค้าขายสินค้าไม่ค่อยได้ โดยเฉพาะลูกค้าชาวมาเลเซียที่ลดลงมาก เนื่องจากไม่มั่นใจในความปลอดภัยจากสถานการณ์ความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

ประกอบกับรัฐบาลมาเลเซีย เข้มงวดต่อการเข้าออกประเทศมากขึ้น ส่งผลต่อรายได้ของพ่อค้าแม่ค้าในตลาดที่ซบเซากว่าที่เป็นอยู่

ปัญหาที่สำคัญของเทศบาลตำบลตากใบ ได้แก่

1. ปัญหาปากแม่น้ำสุไหงโกลก เนื่องจากปัจจุบันเกิดการตื้นเขิน เรือต่างๆ ไม่สามารถผ่านเข้าออกได้ ในขณะเดียวกัน เรือประมงมาเลเซียที่เคยเข้ามารับบริการด้านต่างๆ ในฝั่งไทยก็ไม่สามารถเข้าจอดเทียบท่าได้ เป็นเหตุให้เกิดผลกระทบ กับเศรษฐกิจของตากใบเป็นอย่างมาก

2. ปัญหาด้านการกำจัดขยะ เนื่องเทศบาลไม่มีที่ดินไว้สำหรับกำจัดขยะ จึงต้องนำขยะไปทิ้งในที่ของเอกชน

3. ปัญหาด้านอาคารสำนักงาน เนื่องจากเทศบาลไม่มีอาคารสำนักงานเป็นของตนเอง ปัจจุบันต้องเช่าอาคารของเอกชน

4. ปัญหาด้านการจัดระบบและระเบียบของตลาดตาบา เนื่องจากมีพ่อค้าจากต่างจังหวัดมาประกอบอาชีพเป็นจำนวนมาก สถานที่จำหน่ายไม่เพียงพอ

5. ปัญหาด้านงบประมาณ เนื่องจากเทศบาลมีพื้นที่ 9.149 ตารางกิโลเมตร พื้นที่ส่วนใหญ่ติดกับชายแดนประเทศมาเลเซีย มีประชาชนทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางไปมาเป็นจำนวนมาก แต่สภาพทั่วไปของเขตเทศบาลยังขาดสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ถนนที่ยังไม่ได้มาตรฐาน ไฟฟ้าตามที่สาธารณะไม่เพียงพอ เป็นต้น เทศบาลเองมีงบประมาณน้อยจึงพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานได้จำกัด

บริบทชุมชนฮูมอลานัส

ประวัติชุมชน

ชุมชนฮูมอลานัสตั้งอยู่ในหมู่ที่ 6 ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส นางแวมะ มะ เล่าให้ฟังถึงคำว่า "เจ๊ะเห" ว่าในสมัยก่อน มีเด็กตะโกนร้องเรียกพ่อว่า "เจ๊ะเว" แล้วคำว่า "เว" เพี้ยนเสียง มาเป็นคำว่า "เห" จึงกลายเป็นคำว่า "เจ๊ะเห" อย่างเช่นปัจจุบัน ("เจ๊ะเห" เป็นคำในภาษามลายูถิ่น "เจ๊ะ" แปลว่าพ่อหรือปู่ เป็นคำเรียกของคนสมัยก่อน แต่ในสมัยนี้คำว่า เจ๊ะ จะใช้เรียกปู่ ส่วนพ่อจะเรียกว่า บาฮ , อาเยาะหรือบาบอ)

สำหรับความเป็นมาของ "ฮูมอลานัส" นั้น ในอดีตมีชาวบ้านประกอบอาชีพการเกษตรเป็นหลัก และที่ทำกันมากที่สุดคือไร่สบปะรด คำว่า "ฮูมอ" ในภาษามลายูถิ่นแปลว่า ไร่ ส่วนคำว่า ลานัส แปลว่า สับปะรด เมื่อมีคนมาตั้งถิ่นฐานกันมากขึ้น สภาพป่าที่มีแต่เดิมก็หมดไปรวมทั้งไร่สับปะรดก็หมด ตามไปด้วย แล้วกลายเป็นบ้านเรือนอย่างในปัจจุบัน

พื้นที่ของชุมชนฮูมอลานัสในอดีตเป็นป่า ต่อมาได้มีชาวมาเลเซียได้แต่งงานกับคนไทย ชาวเกาะสะท้อน นั่งเรือข้ามฝั่งมายังชุมชนฮูมอลานัสและได้มาตั้งถิ่นฐานและได้สร้างปอเนาะ (สถานศึกษาด้านศาสนาอิสลามแบบดั้งเดิม) ขึ้นมาด้วย หลังจากนั้นก็มีชาวบ้านเริ่มเข้ามาสร้างบ้านเรือนอยู่ใกล้ๆ กับปอเนาะจนขยายใหญ่ออกไป จนในที่สุดได้กลายเป็นชุมชนขึ้นมา

ปัจจุบันปอเนาะที่ดังกล่าว ได้ย้ายไปอยู่ที่ชุมชนตาบา เนื่องจากเจ้าของปอเนาะเสียชีวิตไม่มีลูกหลานคนใดสืบทอดกิจการต่อ จนกระทั่งคนในชุมชนตาบาได้เข้ามารับช่วงสืบทอดปอเนาะนี้เรื่อยมา จวบจนปัจจุบัน ได้กลายสภาพเป็นโรงเรียนเอกชนสอนศาสนาอิสลาม นามว่า "นูรุดดิน"

คนกลุ่มแรกที่มาอาศัยในชุมชนฮูมอลานัส มาจากชุมชน "ดาระดือมิ" และชุมชน "กำปงบาโง" เมืองโกตาบารู รัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซียสันนิษฐานว่าการอพยพครั้งนี้ น่าจะเนื่องมาจากชุมชนแห่งเดิมมีประชากรอยู่กันหนาแน่น จึงต้องการหาที่อยู่อาศัย เพื่อบุกเบิกพื้นที่ใหม่สำหรับทำการเกษตร และด้วยการเดินทางเข้ามายังชุมชนฮูมอลานัส ต้องใช้เรือข้ามคลอง ล่องมาจนถึงต้นลำคลอง หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า "หัวคลอง" ทำให้ชุมชนแห่งนี้มีชื่อเรียกอีกชื่อหนึ่งตามภาษามลายูถิ่นว่าชุมชน "ปาลอมือลอง" คำว่า "ปาลอ" แปลว่า หัว ส่วนคำว่า "มือลอง" แปลว่า คลอง

ชุมชนฮูมอลานัสหรือบ้านหัวคลอง เป็นชุมชนที่ต้องเดินทางจากถนนใหญ่สายนราธิวาส-ตาบาเข้าไปประมาณ 2 กิโลเมตร ภายในชุมชนฮูมอลานัสประกอบด้วย 3 ชุมชนย่อยๆ คือ ชุมชนฮูมอลานัส ชุมชนปอเนาะฮูมอลานัส และชุมชนจอเฮาะ(ท่าแพรก)

สภาพและที่ตั้งของชุมชน

ชุมชนฮูมอลานัสตั้งอยู่ริมแม่น้ำบางนรา มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ ในแม่น้ำที่มีกุ้ง ปู ปลา บนฝั่งบริเวณริมน้ำมีต้นจาก และด้วยเป็นชุมชนที่ติดแม่ย้ำ จึงสามารถใช้น้ำทำการเกษตรได้ตลอดทั้งปี หากใคร ที่ไม่ได้เพาะปลูกจะประกอบอาชีพประมงพื้นบ้าน เว้นแต่พื้นที่บางส่วนที่อยู่ห่างจากแม่น้ำออกมา สภาพพื้นดินจึงมีลักษณะเป็นดินร่วนปนทราย ไม่เหมาะกับการเพาะปลูก

การกระจายตัวของบ้านเรือน ในชุมชนฮูมอลานัสจะแบ่งออกเป็น 3 หย่อมบ้านใหญ่ๆ แต่ละหย่อมบ้านมีการกระจายตัวไม่เท่ากัน บางแห่งบ้านเรือนจะอยู่รวมกลุ่มกันหนาแน่น บางแห่งบ้านเรือน จะอยู่ห่างๆกัน ลักษณะการก่อสร้างบ้านของชุมชนฮูมอลานัสส่วนใหญ่จะเป็นบ้านชั้นเดียว ผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมแบบเก่ากับวัฒนธรรมสมัยใหม่ กล่าวคือ ตัวบ้านด้านหน้าจะเป็นบ้านไม้ยกพื้นแบบสมัยก่อน ในขณะที่ด้านหลังจะเป็นปูน บางบ้านด้านหน้าจะเป็นปูน ส่วนด้านหลังเป็นไม้ แต่สังเกตได้ว่า ส่วนที่เป็นปูนนั้นเกิดจากการต่อเติมในภายหลัง แต่บางหลังแทบไม่เหลือลักษณะของบ้านแบบเก่าไว้เลย เป็นบ้านที่สร้างด้วยปูนทั้งหลัง เป็นบ้านหลังใหญ่หรูหรา บ่งบอกฐานะของเจ้าของบ้านไปในตัว และส่วนมากเจ้าของบ้านหลังใหญ่ๆ จะเป็นเถ้าแก่รับซื้อผ้าคลุมผมสตรีซึ่งเป็นอาชีพหลักของสตรีในชุมชน ฮูมอลานัส

แหล่งน้ำที่ชาวบ้านฮูมอลานัสใช้ทำประโยชน์ส่วนใหญ่ จะเป็นน้ำบ่อและน้ำจากแม่น้ำบางนรา สำหรับน้ำประปายังเข้าไปไม่ถึงหมู่บ้าน

ลักษณะประชากร

ชุมชนฮูมอลานัสทั้ง 460 ครัวเรือน มีประชากรจำนวน 2,265 คน ชาย 1,115 คน คิดเป็นร้อยละ 49.23 และเป็นเพศหญิง 1,150 คน คิดเป็นร้อยละ 50.77 ดังตารางที่แสดง

ลักษณะของประชากร	จำนวน	ร้อยละ
<u>เพศ</u>		
ชาย	1,115	49.23
หญิง	1,150	50.77
<u>อายุ</u>		
1 วัน- 3 ปีเต็ม	173	7.63
3 ปี 1 วัน- 6 ปีเต็ม	198	8.77
6 ปี 1 วัน- 12ปีเต็ม	264	11.65
12 ปี 1 วัน- 15 ปีเต็ม	147	6.49
15 ปี 1 วัน- 18 ปีเต็ม	167	7.37
18 ปี 1 วัน- 50 ปีเต็ม	998	44.06
50 ปี 1 วัน- 60 ปีเต็ม	167	7.37
60 ปี 1 วัน ขึ้นไป	151	6.66

ตารางที่ 1 จำนวนและร้อยละของประชากรจำแนกตามเพศและอายุของประชากร

ประชาชนในชุมชนฮูมอลานัส นับถือศาสนาอิสลามเป็นหลักในการดำเนินชีวิต ยึดหลักคำสอนของศาสนาอิสลามอย่างเคร่งครัด โดยถือว่าชีวิตเป็นเพียงส่วนหนึ่งของศาสนาอิสลามที่สำคัญกว่าสิ่งอื่นใดทั้งปวง มีมัสยิดเป็นศูนย์กลางอันสำคัญของชุมชน เป็นทั้งที่ประกอบพิธีกรรมทางศาสนา เป็นที่เรียนรู้ในเรื่องของศาสนา เหตุการณ์บ้านเมือง รวมทั้งเป็นที่แลกเปลี่ยนทัศนคติระหว่างกัน โดยชุมชนฮูมอลานัส มีมัสยิดอยู่ 3 แห่งคือ

1. มัสยิดนูรุลอิสลาม เป็นมัสยิดใหญ่ของหมู่บ้าน ภายในบริเวณมัสยิดมีโรงเรียนตาดีกา ซึ่งจะสอนทุกวันเสาร์และอาทิตย์ โรงเรียนตาดีกาเป็นโรงเรียนที่สอนเกี่ยวกับ การอ่าน การเรียนภาษายาวีและภาษารูมีหรือภาษามลายู รวมทั้งสอนวิชาเกี่ยวกับหลักศาสนาอิสลาม เพื่อให้สามารถใช้ในการดำเนินชีวิตได้

2. มัสยิดดารุสสาอาดะฮ เป็นมัสยิดที่อยู่ในบริเวณชุมชนปอเนาะ เป็นมัสยิดที่เล็กกว่ามัสยิดนูรุลอิสลาม

3.มัสยิดนูรุลอีหม่าน เป็นมัสยิดที่อยู่ในชุมชนจอเฮาะหรือท่าแพรก เป็นมัสยิดขนาดกลาง

เศรษฐกิจของชุมชน

ในอดีต ประชากรในชุมชนฮูมอลานัสประกอบอาชีพการเกษตรและประมงเป็นหลัก อาชีพที่ทำกันมาก คือ การทำไร่ยาเส้น (ยาสูบ) และไร่สับปะรด ยาเส้นมีตลาดใหญ่อยู่ที่ประเทศมาเลเซีย เมื่อยุคสมัยเปลี่ยนไป อาชีพของคนในชุมชนฮูมอลานัสได้เปลี่ยนแปลงตามไปด้วย ปัจจุบันคนในชุมชนฮูมอลานัสไม่มีใครสืบทอดอาชีพดั้งเดิมของชุมชน มีอาชีพใหม่ๆ ขึ้นมาแทน มีทั้งค้าขาย รับจ้างที่ชายแดน ปักผ้าคลุมผม เพาะปลูก การทำใบจาก ประมง และอาชีพอื่นๆ เช่น รับราชการ อาชีพค้าขาย ถ้าเทียบกับชุมชนตาบา ชุมชนเจ๊ะเหแล้ว ถือว่าชุมชนฮูมอลานัสประกอบอาชีพนี้น้อยมาก ส่วนใหญ่จะค้าขายของชำเล็กๆ น้อยๆ หน้าบ้านของตนเอง บางบ้านก็ขายก๋วยเตี๋ยว บางบ้านก็มีร้านขายน้ำชาอยู่หน้าบ้าน ร้านขายข้าวจะหายาก เนื่องจากชาวบ้านที่นี่มีวิถีชีวิตที่ไม่เร่งรีบ จึงมีเวลาที่จะหุงข้าว ทำกับข้าวกินกันเอง แม้กระทั่งร้านน้ำชาส่วนใหญ่ที่น่าจะมีข้าวยำขายคู่กัน ก็หาข้าวยำทานไม่ได้

<u>อาชีพรับจ้าง</u> คือการรับจ้างทั่วไปที่ตลาดนัดตาบา แบกของข้ามฝั่งระหว่างไทยกับมาเลเซียเป็นอาชีพของผู้ชายส่วนใหญ่ในหมู่บ้าน จะทำงานตั้งแต่เช้าจนกระทั่งเย็น

<u>อาชีพเพาะปลูก</u> มีทั้งที่ประกอบเป็นอาชีพหลักและเป็นอาชีพรอง โดยเฉพาะคนที่มีบ้านอยู่ติดกับแม่น้ำ ดินจะอุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การเพาะปลูกมากกว่าที่อื่น

<u>อาชีพทำใบจาก</u> มีคนทำอาชีพนี้อยู่ประมาณ 4-5 คน อยู่ในชุมชนจอเฮาะหรือท่าแพรก เนื่องจากชุมชนจอเฮาะมีต้นจากขึ้นตามริมฝั่งแม่น้ำ เมื่อลอกใบจากนำขึ้นมาตากแห้งแล้ว จะมีเถ้าแก่ในหมู่บ้านรับซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ เช่น นำไปขายต่อที่ตลาดต้นหยงมัส

<u>อาชีพประมง</u> เนื่องจากชุมชนฮูมอลานัสมีแม่น้ำบางนราไหลผ่านทำให้คนในชุมชนสามารถประกอบอาชีพประมงได้ แต่เป็นประมงขนาดเล็ก จับปู ปลา กุ้ง เพื่อยังชีพ หากเหลือกินจึงจะขาย

<u>อาชีพปักผ้าคลุมผม</u> เป็นอาชีพที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในกลุ่มสตรีวัยรุ่นถึงวัยผู้ใหญ่ ถือว่าเป็นอาชีพหลักของสตรีในชุมชนฮูมอลานัสในปัจจุบัน การปักผ้าคลุมผมเป็นอาชีพที่ต้องใช้ฝีมือ ต้องฝึกกันระยะหนึ่งเพื่อให้เกิดความชำนาญ ผลงานที่ออกมาต้องสวยงามเพียงพอ จึงจะมีเถ้าแก่มาจ้าง ถึงบ้าน โดยในชุมชนฮูมอลานัส มีเถ้าแก่หรือพ่อค้าคนกลางอยู่ประมาณ 10 กว่าคน

อุปกรณ์ที่ใช้ในการปักผ้าคลุมหลักๆ มี จักรเย็บผ้า ด้าย ผ้าสีพื้นหรือผ้าที่มีลวดลายในตัว ต้นทุนในการปักนายทุนจะออกให้ก่อน เว้นแต่จักรเย็บผ้าและด้ายที่ผู้รับจ้างต้องซื้อเอง

ลักษณะการผลิตผ้าคลุมผม จะเป็นการผลิตตามการสั่งซื้อ สีผ้าและลวดลายบนผ้า เถ้าแก่จะเป็นคนกำหนดโดยเปลี่ยนแปลง ไปตามความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ

ตลาดใหญ่ของผ้าคลุมผมของชุมชนฮูมอลานัสคือ ประเทศมาเลเซีย จะมีเถ้าแก่มารับซื้อถึงที่ ก่อนนำไปจำหน่ายที่ประเทศมาเลเซีย ส่วนตลาดใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้จะเป็นตลาดรองลงมา ซึ่งจะจำหน่ายตามตลาดนัดทั่วไป

ประเพณีและวัฒนธรรม

การแต่งกายของคนในชุมชนมอลานัสส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกับคนใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ คือ ปกปิดร่างกายตามหลักศาสนาอิสลาม สำหรับด้านวัฒนธรรม ผู้ที่อยู่ในวัยกลางคนจะนิยมนุ่งผ้าถุง ยกเว้นจะต้องเดินทางออกไปนอกชุมชนจึงจะแต่งเป็นชุดที่เรียกว่า ชุดกูรง (ของผู้หญิง) ส่วนผู้ชายนุ่งผ้าโสร่งกับเสื้อตะโล๊ะบือลางอ หรือบายูโต๊ะ สำหรับคนหนุ่มสาวจะแต่งกายแตกต่างกันออกไป บางคนนิยมแต่งกายตามแฟชั่นกรุงเทพฯ นุ่งกางเกงหรือกระโปรงแทนโสร่ง ส่วนผู้ชายจะนิยมนุ่งกางเกงเป็นหลัก

อาหารการกินของคนในชุมชนฮูมอลานัสจะได้รับวัฒนธรรมจากประเทศมาเลเซีย คือ ไม่นิยมอาหารที่มีรสจัด เช่น แกงส้ม ผัดเผ็ด และน้ำพริก จะนิยมกินแกงกะทิ ส่วนผสมของเครื่องแกงก็จะแตกต่างจากชาวยะลา ปัตตานี แต่จะมีคล้ายคลึงกับประเทศมาเลเซีย

แหล่งซื้ออาหารที่สำคัญคือรถโซเล่ย์ (รถมอเตอร์ไซค์ต่อกระบะออกทางด้านข้างของตัวรถ) ที่นำของสด เช่น พวกปลา กุ้ง ผลไม้ และขนม มาขี่ตระเวนขายในหมู่บ้าน

ภาษาที่ใช้ในชุมชนฮูมอลานัส คือ ภาษามลายูถิ่น ซึ่งจะมีสำเนียงแตกต่างจากภาษาที่ใช้ในจังหวัดยะลา ปัตตานี โดยจะมีสำเนียงที่นุ่มนวลกว่า ไม่กระด้าง ฟังแล้วสบายหู บางคำมีความหมายต่างจากความเข้าใจของชาวจังหวัดยะลา และปัตตานีไปเลยก็มี เช่น คำว่า "ชอบ" ชาวฮูมอลานัสจะใช้คำว่า "minat" (มีนะ) คล้ายกับชาวมาเลเซีย ส่วนที่ยะลา ปัตตานีจะใช้ทับศัพท์ภาษาไทยแต่เพี้ยนเสียงเป็น "เชาะ" และ ยังมีคำที่ใช้แตกต่างกันอีกหลายคำ ดังตารางที่แสดง

ฮูมอลานัส	ปัตตานี	ความหมาย
กือจิล	ฮาลูฮ	เล็ก
แตเมาะ	บาตาฮ	ถนน
ซาแม	ตาแม	ค่าโดยสาร
นาเวาะ	บาฮง	โกหก
ดือระ	ยาแล	เที่ยว
บาซามาแล	นะ	ตลาดนัด

ตารางที่ 2 การเทียบเสียงของภาษาที่ใช้ในชุมชนอูมอลานัสกับจังหวัดปัตตานีที่แตกต่างกัน

มีเรื่องเล่าเกี่ยวกับการใช้คำที่สื่อความหมายไม่ตรงกัน มีเด็กคนหนึ่งเป็นคนนราธิวาส ได้ไปเที่ยวบ้านญาติที่จังหวัดยะลา เจ้าของบ้านได้เลี้ยงอาหารเที่ยงที่บ้านและได้พูดกับเด็กคนนั้นว่า "กีรือแนอีแก" เด็กคนนั้นก็ได้เอาปลาไปแช่น้ำ พอถึงเวลาทานอาหาร เจ้าของก็ถามถึงปลาที่ใช้ให้ไปทอด เด็กคนนั้นก็ชี้ให้ดูปลาที่ยังแช่อยู่ในกะละมัง ทั้งนี้เพราะคำว่า "รือแน" ที่จังหวัดนราธิวาสแปลว่า "แช่ " ส่วนที่ยะลาแปลว่า "ทอด"

ประเพณีของชุมชนฮูมอลานัสเหมือนกับประเพณีในจังหวัดชายแดนภาคใต้ทั่วไปทั่วไป ดังนี้

การถือศีลอดในเดือนรอมฎอม ตลอดเวลา 30 วัน ซึ่งต้องละเว้นการกินอาหารทุกชนิด ตลอดเวลาเริ่มตั้งแต่พระอาทิตย์ขึ้นจนถึงพระอาทิตย์ตกดิน

วันตรุษอีดิลฟิตรี เป็นงานประเพณีที่ชาวมุสลิมกระทำกันหลังจากถือศีลอดเป็นเวลา 1 เดือน ในเดือนรอมฎอม

วันตรุษอีดิลอัฎฮา เป็นงานประเพณีที่ชาวมุสลิมมีการลัมวัวและแจกเนื้อวัวให้กับมุสลิมด้วยกัน หรือที่เรียกว่าการทำ "กุรบาน"

การจ่ายซากาตฟิตเราะห์ เป็นการทำบุญหรือประเพณีอีกอย่างหนึ่งที่บังคับให้ชาวมุสลิมทุกคนต้องจ่ายซากาตปีละครั้ง จะกระทำกันในเดือนรอมฎอน

ประเพณีการทำอาซูรอ

การทำเมาลิด

การศึกษาของชุมชน

ชุมชนฮูมอลานัส มีโรงเรียนระดับประถมศึกษาอยู่ 1 โรง คือ โรงเรียนบ้านหัวคลอง มีครู 21 คน และนักเรียน 303 คน ดังตารางที่ 3

ลักษณะประชากร	จำนวน	ร้อยละ
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	2	9.52
ปริญญาตรี	19	90.47
สาขาวิชา.....		
วิชาเอกอนุบาล	1	5.26
วิชาเอกสังคม	3	15.78
วิชาเอกบริหาร	2	10.52
วิชาเอกการประถมศึกษา	4	21.05
วิชาเอกคณิตศาสตร์	1	5.26
วิชาเอกภาษาไทย	1	5.26
วิชาเอกภาษาอังกฤษ	1	5.26
วิชาเอกวิทยาศาตร์ทั่วไป	2	10.52
วิชาเอกแนะแนว	1	5.26
วิชาเอกคหกรรม	1	5.26
วิชาเอกส่งเสริมการเกษตร	2	10.52
จำนวนนักเรียน		
ชั้นอนุบาล 1 มี 2 ห้อง	92	11.42
ชั้นอนุบาล 2 มี 2 ห้อง	96	11.92
ชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 มี 3 ห้อง	118	14.69
ชั้นประถมศึกษาปีที่ 2 มี 3 ห้อง	93	11.58
ประถมศึกษาปีที่ปีที่ 3 มี 3 ห้อง	112	13.94
ประถมศึกษาปีที่ปีที่ 4 มี 3 ห้อง	81	10.08
ประถมศึกษาปีที่ปีที่ 5 มี 3 ห้อง	110	13.69
ประถมศึกษาปีที่ปีที่ 6 มี 2 ห้อง	101	12.57

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนประชากรในโรงเรียน

นอกจากโรงเรียนบ้านหัวคลองยังมีโรงเรียนตาดีกาอีก 1 โรง เปิดสอนวันเสาร์และอาทิตย์ เมื่อจบจากชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 แล้ว ชาวบ้านจะนิยมมส่งบุตรหลานไปเรียนต่อยังโรงเรียนเอกชน ที่มีการสอนศาสนาควบคู่กับวิชาสามัญ เช่น โรงเรียนอัตตัรกียะห์อิสลามียะห์ โรงเรียนนูรุดดิน โรงเรียน อิสลามบูรพา หรือนิยมส่งบุตรหลานไปเรียนปอเนาะ เนื่องจากศาสนาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิต

ความเข้มแข็งของชุมชน

กลุ่มองค์กรในชุมชนฮูมอลานัส เป็นกลุ่มที่ค่อนข้างรวมตัวกันหลวมๆ ไม่เข้มแข็ง เป็นกลุ่มที่ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อรองรับงบประมาณเท่านั้น เมื่องบประมาณหมด กลุ่มเหล่านี้ก็จะสลายไป เหลือแค่ชื่อไว้เท่านั้น

ชื่อกลุ่ม	สมาชิกกลุ่ม (คน)	ปีที่ก่อตั้ง (พ.ศ.)	เงินในกลุ่ม (บาท)
กลุ่มแม่บ้าน	20	2539	14,667
กลุ่มแม่บ้าน	20	2532	8,000
กลุ่มออมทรัพย์อิสลาม	37	2544	13,500

ตารางที่ 4 กลุ่มต่าง ๆ ที่มีอยู่ในชุมชนฮูมอลานัส

ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนฮูมอลานัส ซึ่งเป็นชุมชนชนบท มีวิถีชีวิตค่อนข้างเรียบง่ายและมีการปฏิสัมพันธ์ในระดับสูง มีความเป็นเครือญาติ และนับถือกันเหมือนพี่น้อง กลุ่มเครือญาติจะปลูกบ้านใกล้ๆ กัน ไปมาหาสู่ระหว่างกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ใช้หลักการประนีประนอมในการดำเนินชีวิต

นอกจากความสัมพันธ์ภายในชุมชนแล้ว คนฮูมอลานัสยังมีความสัมพันธ์ข้ามแดนไปถึงประเทศ มาเลเซียด้วย ด้วยการสืบเชื้อสายของบรรพบุรุษที่มาจากมาเลเซีย บางครอบครัวจึงมีเครือญาติไปตั้งรกรากที่ประเทศมาเลเซีย ทั้งที่เป็นคนไทยแล้วไปอยู่กินแต่งงานกับคนมาเลเซียและเป็นคนมาเลเซียโดยกำเนิด มีบุตรหลานที่เรียนในมาเลเซียและกลายเป็นคนมาลเซีย แต่ความสัมพันธ์ข้ามแดนในลักษณะนี้ จะไม่ค่อยมีการไปมาหาสู่ระหว่างกันมากนัก นอกจากมีกิจธุระที่สำคัญ จึงจะมีการติดต่อกัน เช่น งานแต่งงาน ญาติผู้ใหญ่เสียหรือป่วย ยิ่งเกิดสถานการณ์ความไม่สงบ การติดต่อมาหาสู่กับญาติที่ประเทศไทยยิ่งน้อยลง เนื่องจากไม่กล้าเดินทางเข้ามาในประเทศไทย

กิจกรรมของคนในชุมชนฮูมอลานัส

<u>กิจกรรมมัซดูรอ</u> มีทุกวันเสาร์เวลา 08.00 น- 12.00 น สถานที่ทำกิจกรรมคือ มัสยิดดารุสสาอาดะห์ (ที่ตั้งปอเนาะเก่า) มีครูซะห์ (ครูโรงเรียนบ้านหัวคลอง) และกะยัะ (อสม ครูสอนอัลกุรอาน ครูสอนตาดีกา) เป็นผู้สอน ทั้งสองคนเป็นลูกของอดีตโต๊ะครูปอเนาะฮูมอลานัส เรื่องที่สอนและพูดคุยกันคือ เรื่องเกี่ยวกับบทบาทของแม่บ้านตามหลักอิสลาม มีชาวบ้านฮูมอลานัสเป็นผู้ร่วมฟัง

<u>กิจกรรมบรรยายธรรมทุกคืนวันอาทิตย์</u> หลังละหมาดมัฆริบถึงเวลาละหมาดอีชาหรือเวลาประมาณ 19.00 -20.30น ที่มัสยิดดารุสสาดาอะห์ ผู้เข้าร่วมฟังมีทั้งเยาวชนในหมู่บ้าน แม่บ้าน และประชาชนที่สนใจทั่วไป มีอุซตาสมะ (ครูสอนศาสนาโรงเรียนนูรุดดิน) เป็นผู้บรรยาย

<u>กิจกรรมบรรยายธรรมทุกคืนวันอังคาร</u> ที่มัสยิดดารุสสาอาดะห์มีผู้รู้จากภายนอกและจากชุมชนใกล้เคียงเป็นผู้บรรยาย เรื่องที่บรรยายจะเกี่ยวกับคุณค่าของการศรัทธา ผู้เข้าร่วม คือ ประชาชนที่สนใจทั่วไป มีทั้งจากชุมชนฮูมอลานัสและชุมชนภายนอก

<u>กิจกรรมการสอนอัลกุรอาน</u> ทุกคืนหลังละหมาดศุบฮ ที่มัสยิดดารุสสาอาดะห์ ผู้สอน คือ คุณคอยรูซามันมะ และกะยัะ

<u>กิจกรรมการแข่งนกเขา</u> ทุกวันเสาร์และวันพุธ ผู้เข้าร่วมมีทั้งคนในชุมชนฮูมอลานัสและชุมชนใกล้เคียง

บริบทชุมชนมุสลิมภูเก็ต

ชาวไทยมุสลิมตั้งถิ่นฐานอยู่ในภูเก็ตราวร้อยละ 36 ของประชากรทั้งจังหวัด โดยมักตั้งถิ่นฐานอยู่รอบนอกตัวเมืองหรือบริเวณชายฝั่งรอบเกาะ ประกอบอาชีพประมงและทำสวนสมรมควบคู่กันไป มุสลิมที่นี่นับถือนิกายสุหนี่ ส่วนหนึ่งเป็นชาวบ้านที่หันมาเข้ารีต อีกส่วนเป็นชาวมลายูที่อพยพเข้ามาจากที่อื่น

มีหลักฐานที่น่าเชื่อว่า ท้าวเทพกระษัตรีและท้าวศรีสุนทร สองวีรสตรีตระกูลเจ้าเมืองถลาง ก็น่าจะเป็นมุสลิม เนื่องจากแม่ของท่านคือหม่าเสี้ย สืบเชื้อสายมาจากสุลต่านไทรบุรีองค์หนึ่ง คุณประสิทธิ์ ชินการณ์ นักประวัติศาสตร์ท้องถิ่นภูเก็ต เสนอความเห็นว่าหม่าเสี้ยนน่าจะนำเอามุสลิมจากไทรบุรีเข้ามาด้วย และบริวารเหล่านี้น่าจะกระจายเป็นส่วนหนึ่งของบรรพบุรุษมุสลิมในชุมชนต่าง ๆ ของเกาะภูเก็ตในเวลาต่อมา

คุณอารี สามารถ กรรมการอิสลามประจำจังหวัดภูเก็ต อธิบายว่า ก่อนที่ภูเก็ตจะกลายเป็นเมืองท่องเที่ยว ชาวมุสลิมจะตั้งบ้านเรือนอยู่ริมทะเลรอบเกาะ ที่ดินริมทะเลประมาณร้อยละ 70 เคยอยู่ในมือมุสลิม แต่พอภูเก็ตบูมเรื่องการท่องเที่ยว ถนนเข้าถึงริมหาด ที่ดินจึงเปลี่ยนมือเป็นของนายทุน เพราะเจ้าของเดิมมักแบ่งขาย แล้วเอาเงินที่ได้มาทำกิจการเล็ก ๆ เกี่ยวกับการท่องเที่ยว บ้างก็ขายที่จนหมดแล้วไปซื้อที่ถูก ๆ ซึ่งอยู่ลึกเข้าไป เบิกดินทำสวนสมรม สวนยางเหมือนเดิม ส่วนประมงชายฝั่งที่เคยทำกันนั้น ขณะนี้เหลืออยู่ไม่มากนัก เพราะเรือหาปลาของชาวมุสลิมก็มักเปลี่ยนมาใช้รับฝรั่งเที่ยวแทน บางคนเมื่อไม่มีที่ทาง ลูกหลานก็ต้องเข้าไปทำงานภาคบริการในธุรกิจท่องเที่ยว เช่น พนักงานโรงแรม เด็กเสิร์ฟในร้านอาหาร เป็นต้น ปรากฏการณ์เหล่านี้มักเกิดขึ้นกับชุมชนทางชายฝั่งด้านตะวันตก ส่วนด้านตะวันออกซึ่งลักษณะหาดไม่เอื้ออำนวยต่อการท่องเที่ยว สถานการณ์ยังไม่รุนแรงนัก มุสลิมบางหมู่บ้านยังคงยึดอาชีพประมงชายฝั่งเช่นที่ทำกันมาหลายชั่วคน แต่ไม่ว่าราคาที่ดินชายหาดจะสูงเพียงใด กุโบร์หรือสุสานริมทะเลหลายแห่ง เช่น ที่บางเทา กมลา ป่าตอง และอ่าวมะขาม ก็ไม่เคยหลุดไปอยู่ในมือนักธุรกิจ

บ้านใหญ่และเก่าแก่ของมุสลิมภูเก็ตคือบ้านบางเทา ตำบลเชิงทะเล และตำบลกมลา อำเภอถลาง ในกลุ่มบ้านเหล่านี้มีชวามุสลิมอาศัยอยู่มากกว่าร้อยละ 90 ของราษฎรทั้งหมด บ้านบางเทามีมัสยิดบางเทาหรือมัสยิดมุการ์ร่ม ซึ่งเป็นมัสยิดใหญ่ที่สุดในภูเก็ต และมีสถานะเป็นมัสยิดกลาง (อย่างไม่เป็นทางการ) ของภูเก็ตในปัจจุบัน ส่วนมัสยิดหลังเดิมซึ่งมีอายุเก่าแก่เทียบเท่าการตั้งชุมชนมากกว่า 150 ปี ยังคงตั้งอยู่ลึกเข้าไปในหมู่บ้าน

โต๊ะสมบูรณ์ หลักมั่น อิหม่ามมัสยิดบางเทา และคนเฒ่าคนแก่ในชุมชนอีกหลายท่าน เล่าถึงประวัติหมู่บ้านว่า ผู้ว่าชุมชนคนแรกคือโต๊ะหลวงกาลี เป็นชาวอินโดนีเซีย ล่องเรือใบมาค้าขาย พบทำเลดีจึงพาพรรคพวกมาตั้งบ้านอยู่ตรงนี้ หลังจากนั้นจึงเผยแผ่ศาสนาแก่คนพื้นเมือง โต๊ะท่านนี้เป็นต้นตระกูลคหปะนะและจำปาดะ ตระกูลใหญ่ของบ้านบางเทา ต่อมามีชาวมลายูจากลังกาวีและมาเลเซียอพยพเข้ามาสมทบ เป็นต้นตระกูลเกาะกาวี ลังกาวีเขต บินอับดุลลาห์ นอกจากนี้ ยังมีมุสลิมจากจังหวัดนครศรีธรรมราช คือ ตระกูลเชื้อสมัน ประวัติเล่าว่าตระกูลนี้สืบเชื้อสายมาจากพระยาสมัน เจ้าเมืองสตูล ซึ่งหนีไปอยู่นครศรีธรรมราช เมื่อครั้งหัวเมืองทางใต้ถูกกรุงเทพฯ ยกทัพมาปราบเพราะแข็งเมืองในสมัยรัชกาลที่ 1 อีกหลายสิบปีต่อมาจึงย้ายเข้ามาอยู่บางเทา ขณะที่บางส่วนถูกจับเป็นเชลยไปกรุงเทพฯ ปัจจุบันยังมีมุสลิมตระกูลเชื้อสมันอยู่แถบมีนบุรี หนองจอก

บ้านบางเทามีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับกมลา เพราะเป็นชุมชนมุสลิมใหญ่ที่อยู่ติดกัน และบรรพบุรุษส่วนหนึ่งมาจากเกาะลังกาวีเหมือนกัน ตระกูลสำคัญและเก่าแก่ในกมลา คือ ดุมลักษณ์ และ ยายี ซึ่งตระกูลหลังนี้ สืบเชื้อสายมาจากพระนางมาซูรี หรือตามตำนานเรียกว่า พระนางเลือดขาว อันเป็นตำนานท้องถิ่นที่เล่าขานกันในหมู่ชนภาคใต้และมาเลเซีย แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของมุสลิมทั่วทั้งภูมิภาค

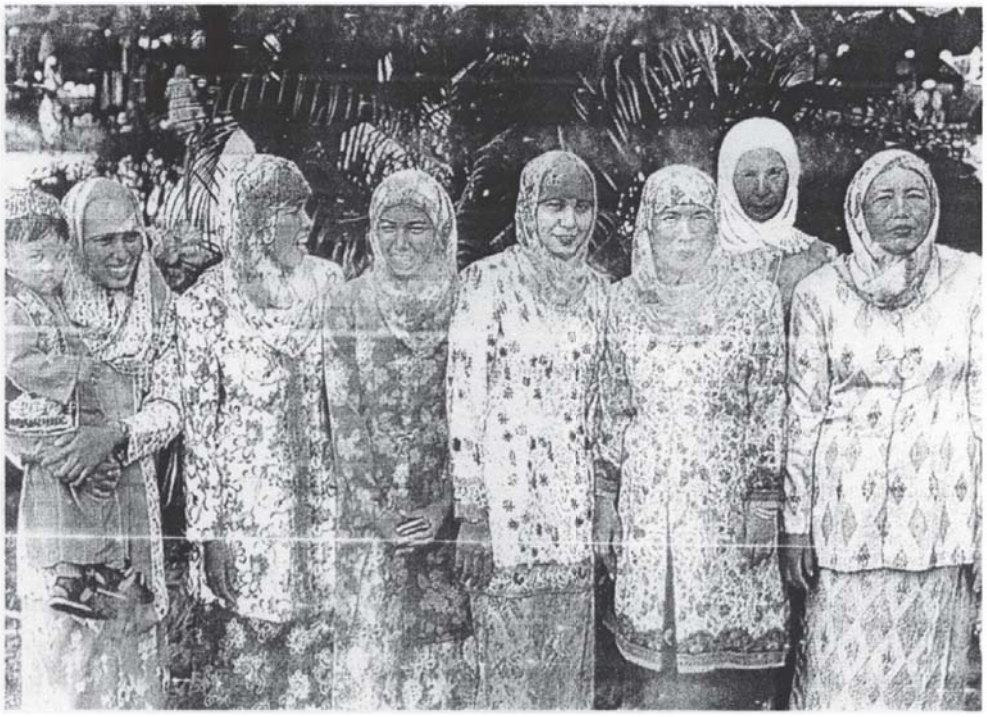
ปัจจุบัน ตำบลกมลามีมัสยิดถึงสี่หลัง มีจำนวนครัวเรือนกว่า 600 ครอบครัว ราว 70 กว่าปีก่อน คนบางเทาจำนวนหนึ่งโยกย้ายไปหาที่ทำกินและตั้งบ้านใหม่ที่ป่าตองซึ่งอยู่ติดกันแค่ข้ามเขา คนสองบ้านนี้จึงเป็นญาติพี่น้องไปมาหาสู่กัน

ชุมชนมุสลิมขนาดใหญ่รองลงมาจากบางเทาและกมลา คือ บ้านคอเอน ตำบลราไวย์ อำเภอเมือง และบ้านเกาะแก้ว ตำบลเกาะแก้ว อำเภอเมือง ตามลำดับ นอกนั้น ชุมชนมุสลิมในภูเก็ตก็ตั้งกระจายหรือปะปนไปกับชาวไทยพุทธ แต่โดยส่วนใหญ่ชุมชนมุสลิมจะอยู่ในเขตอำเภอถลาง มีมัสยิดเฉพาะที่จดทะเบียนถูกต้องอยู่ในอำเภอนี้ราว 30 แห่ง จากทั้งจังหวัด 42 แห่ง

ลักษณะเด่นของชาวมุสลิมภูเก็ตที่น่าสนใจอย่างหนึ่งคือ การผสมผสานคติความเชื่อท้องถิ่นหรือพิธีกรรมของศาสนาอื่นเข้ากับศาสนาตน เช่น เมื่อมีคนตาย จะมีการเฝ้าสุสานเจ็ดวัน หรือเมื่อเด็กเกิดได้เจ็ดวัน จะมีพิธีรับขวัญด้วยการอุ้มขึ้นเปล เอาผ้าสีผูกเปลแกว่งไปมา พร้อมกล่าวเรียกขวัญเด็ก ซึ่งตามหลักศาสนาอิสลามจะไม่มีพิธีพวกนี้ ลักษณะดังกล่าวนี้ตรงกับที่ฟรานซิส ไลท์ เขียนไว้ว่าประชาชนถลางบางคน เป็นทั้งมุสลิมและสยาม อย่างไรก็ตาม คาดว่าค่านิยมในการเก็บศพ ไว้ทุกข์ หรือพิธีรับขวัญเด็ก น่าจะเลิกไปหมดแล้วในปัจจุบัน เนื่องจากการศึกษาทางศาสนาพัฒนาขึ้น ทำให้รู้ว่าศาสนพิธีของอิสลามที่แท้จริงเป็นอย่างไร

ที่ถนนตลิ่งชันในตัวเมืองภูเก็ต ยังมีมัสยิดเก่าแก่อายุ 100 กว่าปีตั้งอยู่อีกแห่งหนึ่ง ชื่อว่า มัสยิดตลิ่งชัน หรือมัสยิดญาเมี๊ยะ มีชาวเยเมนชื่อเซ็กมังซูด เป็นผู้นำคนแรก ที่นี่เป็นชุมชนมุสลิมแห่งเดียวในภูเก็ตที่มีบรรพบุรุษเป็นชาวอาหรับ ปัจจุบันมีสัตบุรุษตั้งบ้านเรือนอยู่รอบมัสยิดราว 10 กว่าครัว

ชาวมุสลิมในเมืองภูเก็ตเล่ากันว่าชื่อเขาโต๊ะแซะนั้นมีที่มาจากชาวอาหรับ คือเดิมมีชาวอาหรับคนหนึ่งมาอยู่แถวตีนเขา เป็น "เซ็ก" ซึ่งในภาษาอาหรับ หมายถึง ผู้อาวุโสที่มีความรู้ทางศาสนาแล้วเพี้ยนมาเป็น "แซะ" คนพื้นเมืองเติมคำว่า "โต๊ะ" ซึ่งมีความหมายอย่างเดียวกันนำหน้าลงไป กลายเป็น "โต๊ะแซะ" ชาวอาหรับคนนั้นอาจเป็นคนเดียวกับเซ็กมังซูดก็เป็นได้



ภาพที่ 2 การแต่งกายของสตรีมุสลิมภูเก็ต

บทที่ 3
ทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง

ประวัติการใช้ผ้าคลุมผมและหมวกกปิเยาะห์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ก่อนพุทธศตวรรษที่ 11 การแต่งกายของชาวไทยมุสลิมในภูมิภาคนี้รับรูปแบบมาจากวัฒนธรรมของศาสนาฮินดูและศาสนาพุทธ แต่เมื่อเข้าสู่ยุคของการเปลี่ยนไปนับถือศาสนาอิสลามปรากฏว่าวัฒนธรรมใดที่ขัดกับหลักศาสนาอิสลามค่อยๆ ยกเลิกไป ดังเช่น การแต่งกายของชาวลังกาสุกะแต่เดิมจะคล้ายกับชาวอินเดีย คือ ชายนุ่งผ้าผืนเดียวใช้พันรอบตัว ชายผ้าด้านหนึ่งนำมาพาดไหล่เรียกว่าแบบ "โดตี"

สำหรับการแต่งกายของชาวไทยมุสลิมในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันมีวิวัฒนาการมาตามลำดับ การแต่งกายบางแบบก็เลิกใช้แล้ว อย่างเช่นชุดกระโจมอกของหญิงได้เลิกใช้มาประมาณ 80 ปีมาแล้ว ทั้งที่สมัยก่อนเป็นที่นิยมทั่วไปสำหรับใส่อยู่ในบ้าน หรือออกงานนอกบ้านโดยใช้ผ้านุ่งเป็นผ้าสตีอรอ (ไหม) เป็นถุงนุ่งยาวกรอมเท้า (ดูภาพที่1) ผ้ากระโจมอก มักใช้ผ้าแอแจ๊ะ (ผ้าไหมลายต่างๆ เช่น ลายดดกริชตามแนวนอน ลายมัดหมี่ หรือผ้าตลิโป๊ะ (ผ้าไหมลิโป้จากจีน) หรือผ้าปาเต๊ะ และผ้าคลุมผมมักใช้ผ้าป่านมีดอกสวยงาม หรือผ้าปลางิน (ผ้าแพรชนิดหนึ่งทำเป็นดอกดวงโต โดยการใช้ใบตองแห้งมัดแล้วย้อมสีพื้นของผ้า ผ้าชนิดนี้ทำในปัตตานีสมัยก่อน) วิธีคลุมก็อาจคลุมโดยปล่อยชายทั้งสองข้างไว้ข้างหน้า หรือจะตลบชายข้างใดข้างหนึ่งให้พาดโอบไปข้างหลังก็ได้ ผู้ที่แต่งกายแบบนี้มักนิยมเกล้าผมมวยแบบโบราณ หรือปล่อยสยายลงมาเมื่ออยู่กับบ้าน (จิตติมา ระเด่นอาหมัด ,2529 :37)

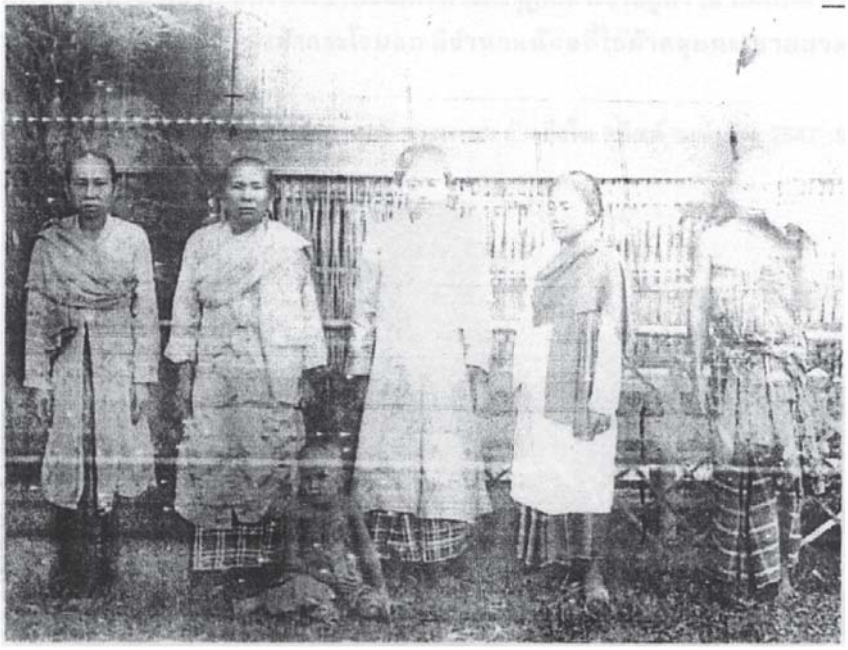
ภาพที่ 3 ในอดีตหญิงไทยมุสลิมในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้แต่งกายชุดกระโจมอกเมื่ออยู่กับบ้าน ซึ่งการแต่งกายแบบนี้ได้ยกเลิกไปเมื่อ 80 ปีมาแล้ว ภาพนี้ถ่ายเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2540

ที่มา : จุรีรัตน์ บัวแก้ว, 2540 : 194.

งานวิจัยเรื่องนี้จะกล่าวเน้นเฉพาะเรื่องผ้าคลุมผมและหมวกกปิเยาะห์เท่านั้น สำหรับผ้าคลุมผมเรียกว่า ฮิญาบ (Hijab) มาจากภาษาอาหรับว่า ฮายา (Haya) แปลว่า การอ่อนน้อมถ่อมตน ความสงบเสงี่ยม ซึ่งหมายถึง ผู้ที่สวมผ้าคลุมผมแล้วมองดูสุภาพและสงบเสงี่ยม ดังปรากฏหลักฐานอยู่ในคัมภีร์กุรอ่าน บทที่ 24 อายัตที่ 30-32 ("Hijab". http:www.Islamiclifestyle.com/Hijab.htm 18 สิงหาคม 2548) เนื้อผ้าที่ใช้ในการผลิตผ้าคลุมผมมีหลายชนิด เช่น ผ้าฝ้าย ผ้าใยสังเคราะห์ ผ้าไหม ชีฟอง เป็นต้น ผ้าคลุมผมมีหลากหลายรูปแบบแตกต่างกัน เพราะสตรีในแต่ละประเทศมีวิธีการใช้ผ้าคลุมผมในรูปแบบที่แตกต่างกัน บางประเทศมีการเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย แต่บางประเทศยังคงอนุรักษ์แบบเดิมไว้

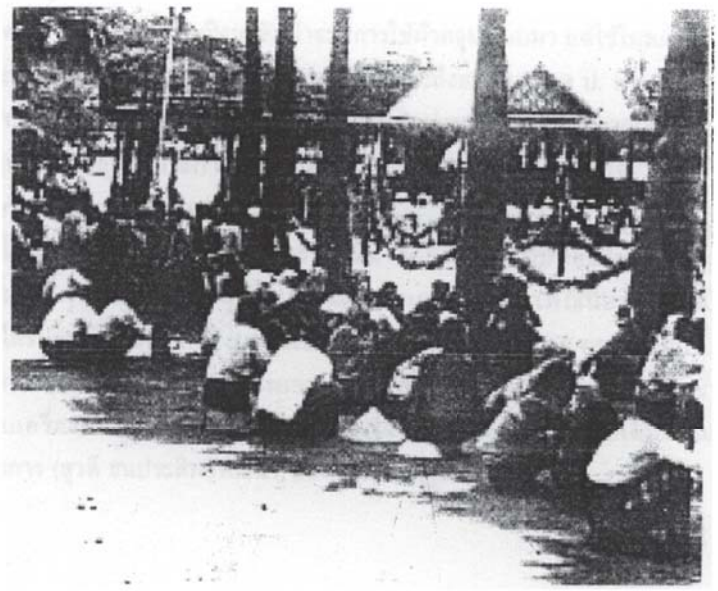
อย่างไรก็ตามไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัดว่า หญิงในบริเวณสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ได้เริ่มมีการใช้ผ้าคลุมผมเมื่อใด พบเพียงหลักฐานเป็นภาพถ่ายการแต่งกายของคหบดีเมืองปัตตานีในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ที่สวมเสื้อตัวยาว แขนยาว นุ่งผ้าตาหมากรุก ห่มสไบแล้วเกล้ามวยต่ำ ส่วนคนรับใช้กระโจมอก นุ่งผ้าถุงผ้าตาหมากรุกและยังไม่มีการใช้ผ้าคลุมผม (ดูภาพที่ 2)

นอกจากนี้ยังพบภาพถ่ายการรับเสด็จพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัวที่เมืองปัตตานีนั้น เริ่มมีการใช้ผ้าคลุมผมสตรีบ้างแล้ว (ดูภาพที่3) แต่จากภาพถ่ายที่ประชาชนมารอรับเสด็จพระ บาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว ก็ไม่ปรากฏให้เห็นว่ามีการใช้ผ้าคลุมผมสตรีแต่อย่างใด (ดูภาพที่ 4)



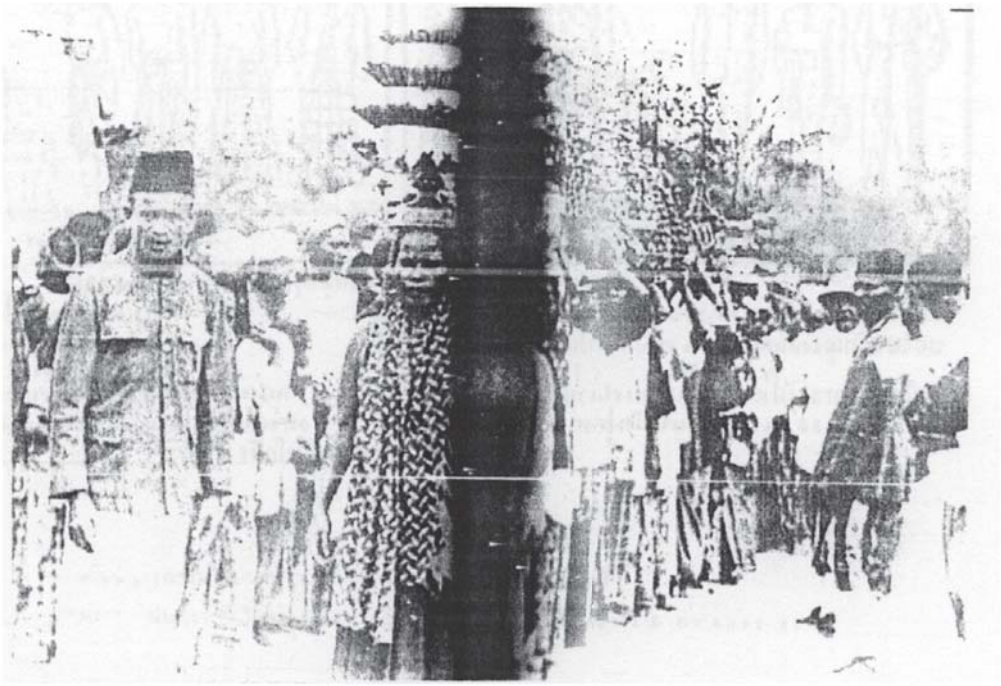
ภาพที่ 4 การแต่งกายของคหบดีเมืองปัตตานีในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ยังไม่มีการใช้ผ้าคลุมผมแต่นำมาห่มเป็นผ้าสไบ

ที่มา : หอจดหมายเหตุแห่งชาติ ท่าวาสุกรี กรุงเทพฯ



ภาพที่ 5 ราษฎรมารอรับเสด็จพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว ณ พลับพลาเมืองปัตตานี สังเกตการแต่งกายของหญิงมีทั้งนุ่งผ้ากระโจมอก มีจำนวนน้อยที่ใช้ผ้าคลุมผม ชายสวมเสื้อ นุ่งผ้าตาหมากรุก บางรายใช้ผ้าโพกศีรษะ

ที่มา : หอจดหมายเหตุแห่งชาติ ท่าวาสุกรี กรุงเทพฯ อ้างถึงใน **สุจิตต์ วงษ์เทศ, 2547** :54



ภาพที่ 6 ชาวเมืองปัตตานีจัดขบวนแห่บุงอซิเฆะ(บุหงาลิเระ)ถวายพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว เมื่อ พ.ศ. 2472 หญิงนุ่งผ้าถุง สวมเสื้อและใช้ผ้าคล้องคอไม่ใช้ผ้าคลุมผม ส่วนชายสวมเสื้อ คอปิด แขนยาว นุ่งผ้าปาลิกัต สวมหมวกซอเก๊าะและบางคนโพกผ้าทับหมวกกปิเยาะห์

ที่มา : หอจดหมายเหตุแห่งชาติ ท่าวาสุกรี กรุงเทพฯ อ้างถึงใน **สุจิตต์ วงษ์เทศ, 2547 : 60**

อย่างไรก็ตาม สันนิษฐานว่าหญิงมุสลิมน่าจะมีการใช้ผ้าคลุมเรื่อยมา แต่ใช้ในหลายลักษณะได้แก่พาดไหล่ คลุมไหล่ คลุมศีรษะ ปิดผมบางส่วนและปิดผมทั้งหมด จนกระทั่งถึงสมัยจอมพล ป. พิบูลสงครามเป็นนายกรัฐมนตรี ในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2481 ได้แถลงนโยบายสำคัญคือการนำประเทศไทยเข้าสู่ความเป็นอารยะซึ่งรัฐบาลได้วางแนวทางในการปฏิบัติที่สำคัญ 3 ประการคือ การสร้างความสมบูรณ์ทางเศรษฐกิจ การสร้างความเป็นปึกแผ่นของชาติ และ การสร้างวัฒนธรรมอันดีงาม

สำหรับนโยบายการสร้างชาติทางวัฒนธรรมนั้น ได้ส่งผลกระทบต่อประชาชนทั้งประเทศโดยเฉพาะในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งหญิงนุ่งผ้าโสร่งและคลุมผมตามประเพณีนิยมของผู้นับถือศาสนาอิสลาม ข้าราชการท้องถิ่นได้รับคำสั่งให้ชักจูงหญิงมุสลิมเปลี่ยนเป็นนุ่งผ้าถุงแบบไทย กระโปรงแบบฝรั่ง และสวมหมวกแทนผ้าคลุมผม จากคำสั่งส่วนกลางดังกล่าว กรมการจังหวัดปัตตานีได้รายงานกลับมาว่าในชั้นแรกชาวไทยมุสลิมไม่ยอมเปลี่ยนแบบเครื่องแต่งกาย จึงต้องเรียกประชุมชี้แจงว่าผู้ที่แต่งกายแบบเดิมจะไม่ได้รับความสะดวกในการติดต่อกับราชการ (สุวดี ธนประสิทธิ์พัฒนา, 2542 :116) (ดูภาพที่ 5)

ภาพที่ 7 ภาพโฆษณาให้ประชาชนในภาคใต้ปรับปรุงการแต่งกายตามแบบที่รัฐบาล ยุคจอมพล ป. พิบูลสงคราม อ้างว่าจะทำให้ไทยเป็นประเทศอารยะตามแบบตะวันตกเมื่อวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2484

ที่มา : นันทิรา ขำภิบาล, "นโยบายผู้หญิงสมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม พ.ศ. 2481-2487 อ้างถึงใน สุวดี ธนประสิทธิ์พัฒนา, 2542 :117

จากภาพโฆษณาที่รัฐบาลชักชวนให้ประชาชนที่ต้องออกไปในที่ชุมชน อย่าเปลือยกายท่อนบนหรืออย่าใช้ผ้าคาดอก อย่าสวมเสื้อชั้นในตัวเดียวหรือทูนของบนศีรษะ แต่ให้หญิงไว้ผมยาว สวมเสื้อชั้นนอกให้สะอาดเรียบร้อย และนุ่งผ้าสิ้น (ผ้าถุง) ผลปรากฏว่านโยบายการสร้างชาติทางวัฒนธรรมนี้สร้างความเดือดร้อนให้กับหญิงมุสลิมอย่างมาก เพราะต้องหันมาปฏิบัติตามนโยบายของรัฐบาล หญิงมุสลิมที่เป็นสามัญชนไม่มีเงินตัดเสื้อ กระโปรงตัวใหม่ รองเท้า หมวกและกระเป๋า ก็ไม่สามารถออกไปทำธุระนอกบ้าน ต้องใช้วิธีการหยิบยืมเสื้อผ้าจากญาติพี่น้อง ดังนั้นผู้ที่มีเสื้อผ้าตามที่รัฐบาลโฆษณามักเป็นผู้ที่มีฐานะเช่น ครอบครัวคหบดี ข้าราชการ เป็นต้น

จากการสัมภาษณ์นางนิรอเมาะห์ ระเด่นอาหมัด อายุ 79 ปี (สัมภาษณ์,วันที่ 14 สิงหาคม 2548) ซึ่งเป็นครอบครัวข้าราชการเล่าว่า เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2487 ท่านพร้อมเพื่อนสาวซึ่งมีสามีเป็นข้าราชการอยู่แผนกเดียวกันที่ศาลากลางจังหวัดปัตตานี หลังจากท่านได้แต่งงานตามหลักศาสนาอิสลาม ฝ่ายสามีได้ปฏิบัติตามนโยบายรัฐนิยม เรื่องการจดทะเบียนสมรสให้ถูกต้องตามกฎหมาย จึงนัดแนะให้ภรรยาทั้งคู่ไปพบที่ศาลากลางจังหวัดปัตตานี เพื่อจดทะเบียนสมรส ทั้งคู่จึงขี่จักรยานคนละคันโดยแต่งตัวตามแบบรัฐนิยม คือ นุ่งผ้าถุงจีบให้พองๆ คล้ายกระโปรง รัดด้วยเข็มขัด ใส่เสื้อเข้ารูปแขนยาวแบบตะวันตก สวมรองเท้าสานส้นเตี้ย เพื่อสะดวกในการขี่จักรยาน (ปกติสวมรองเท้าส้นสูง) สวมหมวกปีกกว้าง ท่านเล่าว่า ท่านสามารถใช้เชือกรัดใต้คาง ส่วนเพื่อนสาวสวมหมวก แต่ไม่ใช้เชือกรัดใต้คาง เมื่อขี่จักรยานโดยจับแฮนด์ข้างเดียวด้วยแขนขวา ส่วนแขนซ้ายจับหมวก ปรากฏว่าลมพัดแรง กระโปรงเปิด จึงต้องปล่อยมือข้างซ้ายมาจับกระโปรง ทำให้หมวกถูกลมพัดปลิวตกลงไปในแม่น้ำ ตามสมัยรัฐนิยมเมื่อออกจากบ้านต้องสวมหมวก มิฉะนั้นจะถูกเจ้าหน้าที่จับกุม ท่านกับเพื่อนปรึกษากันว่าต้องเดินทางต่อไปให้ทันเวลานัด แต่เป็นการเดินทางที่ทำให้เกิดความวิตกกังวลตลอดทาง แสดงว่าหญิงมุสลิมในสมัยนี้เมื่อออกจากบ้านจะไม่ใช้ผ้าคลุมผมซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า นโยบายนี้กลายเป็นเรื่องตลกขบขันและสร้างความรำคาญให้แก่ประชาชนอย่างแน่นอน เพราะปรากฏว่าเมื่อหมดสมัยรัฐนิยมประชาชนก็หันมาแต่งกายตามแบบท้องถิ่นนิยม และค่อยๆ พัฒนาตามแบบของหญิงในประเทศสหพันธรัฐมาลายู (มาเลเซียตะวันตกในปัจจุบัน) และอินโดนีเซีย เช่น ชุดกุรง กบายอ เป็นต้นช่วงนี้มีทั้งใช้ผ้าคลุมผมและไม่ใช้ หญิงสูงวัยมักใช้ผ้าป่านรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ผืนใหญ่คลุมศีรษะ แต่หญิงสาวนิยมใช้ผ้าผืนเล็กชนิดบางทั้งรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าและสี่เหลี่ยมจัตุรัสคลุมไหล่หรือพาดไหล่

ต่อมาการแต่งกายของสตรีไทยมุสลิมได้พัฒนาไปอีกขั้นหนึ่ง โดยเฉพาะเป็นที่นิยมในหมู่หญิงสาว ลักษณะคล้ายเสื้อกบายอแต่เน้นรูปทรงกว่า เสื้อแบบนี้เรียกว่า บานง เป็นเสื้อที่ได้รับอิทธิพลมาจากอินโดนีเซีย ส่วนสตรีที่เป็นหะยีหรือฮัจยะห์ นิยมคลุมผมด้วยผ้า 2 ผืนๆ หนึ่งเป็นผ้าสีขาวบางๆ มีลวดลายเล็กๆ หรือไม่มีเรียกว่า มือดูวาเราะห์ เป็นผ้าที่ซื้อมาจากซาอุดิอาระเบีย ใช้สำหรับปิดผมให้มิดชิด และอีกผืนหนึ่งเป็นผ้าป่านสำหรับคลุมตามประเพณีท้องถิ่น (จิตติมา ระเด่นอาหมัด ,2529 : 39-40)

เมื่อมีกลุ่มดะวะห์มาช่วยเผยแพร่ศาสนา ทำให้ศาสนาอิสลามมีบทบาทต่อการแต่งกายของชาวไทยมุสลิมมากขึ้น แต่เดิมลักษณะการแต่งกายเป็นศาสนาวัฒนธรรมอยู่แล้ว แต่อาจมีบางอย่างที่ขัดต่อศาสนาบ้าง เมื่อมีการเผยแพร่หลักปฏิบัติในการแต่งกายให้ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม โดยถือว่าการเปิดเผยอวัยวะบางส่วนของร่างกายเป็นการไม่เหมาะสม บริเวณที่ควรปกปิดสำหรับผู้ชายได้แก่ อวัยวะตรงกลางลำตัวตั้งแต่บั้นเอวลงไปถึงกลางน่อง ถ้าเป็นหญิงต้องปกปิดทั่วร่างกาย เว้นแต่ใบหน้ากับมือเท่านั้น ขณะนี้จึงมีการเปลี่ยนแปลงลักษณะการแต่งกายของชาวไทยมุสลิมอย่างขนานใหญ่ กล่าวได้ว่าเป็นการปฏิวัติการแต่งกายก็ย่อมได้ ฉะนั้นภาพการแต่งกายคล้ายชาวอาหรับ ชาวปากีสถาน ชาวบังกลาเทศและอื่นๆ ได้ปรากฏให้เห็นตามท้องถนน แต่ในขณะเดียวกัน เอกลักษณ์การแต่งกายดั้งเดิมก็ถูกดัดแปลงให้เข้ากับหลักศาสนาอิสลามและสมัยนิยมตามลำดับ (จิตติมา ระเด่นอาหมัด ,2529 : 38)

ในปัจจุบันมีโรงเรียนเอกชนสอนศาสนาอิสลามหรือปอเนาะเกิดขึ้นทั่วไปในท้องถิ่น แต่ละโรงเรียนกำหนดให้นักเรียนหญิงแต่งกายปกปิดให้มิดชิดตามหลักศาสนาอิสลาม ตอนแรกเรียกชุดนี้ว่า ชุดดะวะห์ (ตามชื่อกลุ่มดะวะห์) ต่อมาเป็นที่รู้จักกันในชื่อชุด ฮิญาบ ซึ่งประกอบด้วย เสื้อกุรงสีขาว ผ้าถุงสีพื้นยาวกรอมเท้า จุดเด่นของชุดนี้คือ ผ้าคลุมผมซึ่งประกอบด้วยผ้าสีดำสำหรับปิดผมแล้วคลุมทับด้วยผ้าขาวหรือดำยาวคลุมไหล่อีกชิ้นหนึ่ง (ดูภาพที่ 6)

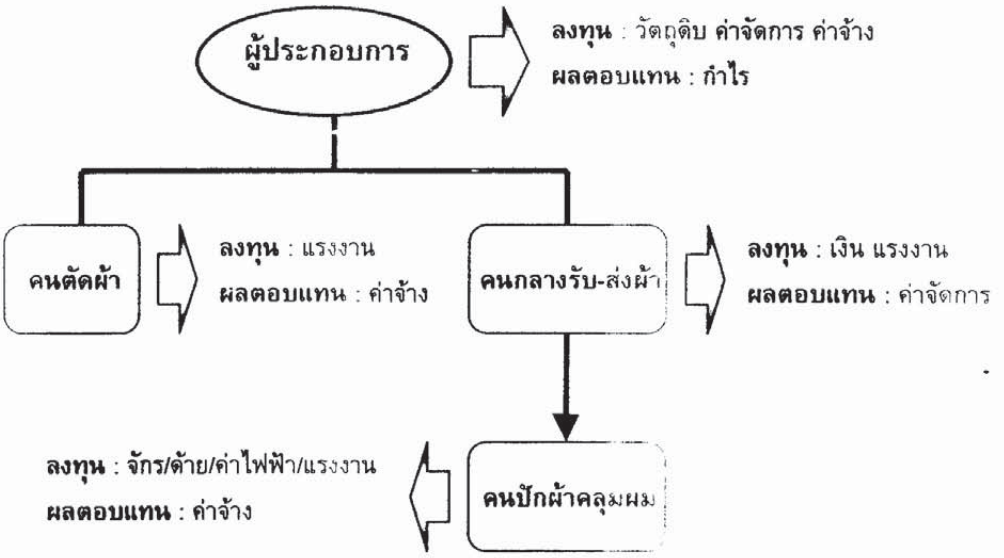
ภาพที่ 8 ปัจจุบันนักเรียนหญิงจะสวมผ้าคลุมผมสีขาวหรือสีดำ
ที่มา : เมืองโบราณ, 2536 :หน้าปก

ผ้าคลุมผม...จากคุณค่า สู่มูลค่า สร้างงาน สร้างรายได้ และ สร้างปัญหา (สุกัญญา แสงสุวรรณโณ, 2546)

ผ้าคลุมผม คือ ส่วนประกอบหนึ่งของการแต่งกายของหญิงมุสลิมที่เรียกว่า ฮิญาบ ซึ่งถือว่าเป็นชุดที่จะทำให้ผู้หญิงปลอดภัยจากการลวนลาม และแทะโลม และที่สำคัญจะช่วยป้องกันไฟนรก อันจะมาลามเลียส่วนของร่างกายที่ถูกเปิดเผยนอกเหนือจากที่ศาสนาอนุมัติ นั่นคือใบหน้าและฝ่ามือ ผู้หญิงที่สวมใส่ฮิญาบ กว่าจะทำได้ต้องต่อสู้ (ญิฮาด) กับอารมณ์ของตนเองอย่างยิ่ง เพราะความรักสวย รักงาม และอยากให้สายตาของผู้คนโฉบเฉี่ยวมายังตัวเธอนั้น คืออารมณ์ปรารถนาที่อัลลอฮ (ซ.บ.) ไม่ส่งเสริม แต่หากเธอคลุมฮิญาบได้ นั่นหมายถึงชัยชนะครั้งยิ่งใหญ่ที่เธอจะได้รับรางวัลจากอัลลอฮ (ซ.บ.) ทุกวันนี้ การแต่งกายของหญิงมุสลิมที่เรียกว่า ฮิญาบ กำลังเป็นรูปแบบที่แผ่ขยาย วงกว้างมากขึ้นทุกขณะ จากความเชื่อที่ผิดๆ ว่า คนที่เป็นฮัจญะห์เท่านั้นต้องคลุมผม หรือ การคลุมผมเป็นชุดของคนมุสลิมภาคใต้ไกลๆ มาเลเซียหรือมันเป็นชุดเฉพาะคนอาหรับ ความคิดที่ไม่ถูกต้องนี้ มีมานานหลายศตวรรษ บัดนี้ หญิงมุสลิมส่วนใหญ่ รู้แล้วว่าการแต่งกายที่มิดชิดและสำรวม พยายามไม่ให้เผย ส่วนสัดยั่วยวนนั้นคือบทบัญญัติจากอัลลอฮ (ซ.บ.) ดังโองการที่ว่า"และจงกล่าวแก่หญิงผู้ศรัทธาทั้งหลายให้พวกนางลดสายตาลงต่ำและปกป้องอวัยวะเพศของพวกนาง และจงอย่าเผยเครื่องประดับของพวกนางเว้นแต่ปรากฏที่อยู่ภายนอก และให้นางกระชับผ้าคลุมผมของพวกนางมาปิดหน้าอกของพวกนาง ..." (อัน-นูร)

จากข้อเขียนข้างต้น สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของผ้าคลุมผมที่มิใช่เป็นเพียงเครื่องอาภรณ์เท่านั้น แต่เป็นสิ่งที่ทำเพิ่มคุณค่าให้แก่ผู้หญิงมุสลิมในการที่จะปกป้องตัวเองให้ปลอดภัยจากสิ่งชั่วร้ายที่จะเกิดขึ้น และเนื่องจากผ้าคลุมผมเป็นเสมือนสิ่งของที่คู่กับผู้หญิงมุสลิม ที่จำเป็นต้องมี จำเป็นต้องใช้ จึงได้มีการคิดค้นรูปแบบและวิธีการแปรคุณค่าของผ้าคลุมผม ให้เกิดเป็นมูลค่า สามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้เกิดขึ้นกับคนชายแดนภาคใต้ จึงเป็นที่มาของเรื่องราวเส้นทางของอาชีพผ้าคลุมผม

อาชีพผ้าคลุม เกิดขึ้นเมื่อประมาณปี 2535 โดยชาวบ้านครอบครัวหนึ่ง ที่อาศัยอยู่ที่บ้านคลองตัน ตำบลไพรวัลย์ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ซึ่งได้มีโอกาสไปทำงานหาบเร่ที่ประเทศมาเลเซีย แล้วไปพบคนปักผ้าคลุมผม ก็เลยสนใจ จึงได้ศึกษาวิธีการทำ และช่องทางการตลาด หลังจากนั้นก็กลับมาที่บ้านคลองตัน แล้วเริ่มอาชีพปักผ้าคลุมผมอย่างจริงจัง ซึ่งในช่วงแรกก็ซื้อผ้ามาตัด และปักเอง แล้วนำไปส่งให้พ่อค้าที่ประเทศมาเลเซีย ซึ่งในการทำอาชีพนี้ก็ปิดเป็นความลับ ไม่เปิดเผยให้เพื่อนบ้านรู้ เมื่อทำไประยะหนึ่งก็ร่ำรวยในเวลาอันรวดเร็ว เลยเป็นที่สงสัยของเพื่อนบ้านสงสัยว่าจะทำการค้าที่ผิดกฎหมาย ก็เลยมีความจำเป็นต้องเปิดเผย เมื่อข่าวออกไปว่าทำอาชีพผ้าคลุมผมแล้วร่ำรวย จึงได้มีคนทำตาม ส่งผลให้อาชีพนี้เป็นที่นิยมแพร่หลายอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดอาชีพที่สืบเนื่องจากผ้าคลุมผมมากมาย เริ่มจากผู้ประกอบการ คนตัดผ้า คนรับผ้า-ส่งผ้า ดังโครงสร้างความสัมพันธ์



1. <u>ผู้ประกอบการ</u>

คนที่สนใจ มีความตั้งใจอยากจะเป็นผู้ประกอบการทำอาชีพผ้าคลุมผมนั้น จำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนอย่างน้อย 100,000 บาท เพื่อนำไปทุนในซื้อวัตถุดิบ ได้แก่ ผ้า ด้ายหลากหลายสี และค่าบริหารจัดการ ซึ่งจะอยู่ในรูปของค่าจ้างสำหรับคนตัดผ้า คนรับผ้า-ส่งผ้า คนปักผ้า และค่าเดินทางนำผ้าไปส่งที่ประเทศมาเลเซีย

โดยผู้ประกอบการจะซื้อผ้ามาครั้งละหลายสิบม้วน และมีหลากหลายสีตามความนิยมของตลาด ซึ่งผ้าที่นิยมนำมาทำเป็นผ้าคลุม คือ ผ้าบาวา ซึ่งจะมีราคาหลาละ 100 บาท และรองลงมาคือ ผ้าวอย ซึ่งราคาหลาละ 30 บาท ผ้าม้วนใหญ่จะตัดได้ประมาณ 100 ผืน ส่วนผ้าม้วนเล็กจะตัดได้ประมาณ 50 ผืน การซื้อผ้าจะซื้อมาจากประเทศมาเลเซียบ้าง แต่ส่วนใหญ่จะซื้อมาจากนราธิวาส เพราะไม่ต้องเสียภาษี ราคาผ้าม้วนหนึ่งประมาณม้วนละ 9,000 บาท

ผ้าที่ลูกค้านิยมมากจะเป็นผ้าบาวาแท้ เพราะผ้าบาวาจะมีเนื้อผ้าที่ละเอียด แวว ไม่เป็นขน ผ้าบาวา ที่มาจากประเทศเกาหลี อินเดีย ไทย ญี่ปุ่น ผ้าที่แพงที่สุดคือ ผ้าบาวาญี่ปุ่น ผ้าส่วนใหญ่จะต้องซื้อจากประเทศ มาเลเซีย เมื่อซื้อผ้ามาแล้วก็นำไปจ้างตัดให้เป็นชิ้น

อาชีพนี้นับว่าทำไม่ยาก มีเงินซื้อผ้า มีด้าย และมีคนปัก รายได้สูงพอๆ กับอาชีพอื่น เมื่อก่อนผ้าคลุมผืนหนึ่งได้กำไรประมาณ 100 บาท แต่ในปัจจุบันผ้าคลุมหนึ่งผืนได้กำไร 10-20 บาท

รูปแบบของผ้าคลุมผมจะมีหลายรูปแบบ แล้วแต่สมัยนิยม บางช่วงจะมีการร้อยลูกปัด บางช่วงนิยมปักดอก บางช่วงนิยมผ้าที่โปรยด้วยเพชรเป็นประกาย

ผ้าบาวาแท้ ผืนละ 30 เหรียญ เหรียญละ 11 บาท คิดเป็นเงินไทยประมาณ 400 บาท

วิเคราะห์ราคาต้นทุน

- ผ้า ราคา 100 บาท
- ค่าจ้างปักดอก ราคา 30 บาท
- ค่าเพชร ราคา 200 บาท
- ได้กำไร ผืนละ 30 บาท

สั่งผ้ามาจากประเทศมาเลเซียจะถูกกว่าฝั่งไทย ปัจจุบันวัตถุดิบ ราคาแพงมาก ฝั่งไทยด้ายม้วนละ 17 บาท ฝั่งมาเลย์ ด้ายม้วนละ 16.50 บาท ดิ้นทองจะไม่เป็นที่นิยมมากนัก

การกระจายผ้าไปสู่คนปักผ้าในหมู่บ้าน

วิธีการกระจายผ้าจะมี 2 วิธี คือในช่วงแรกของการทำธุรกิจ ถ้ายังไม่มีใครรู้จัก ก็ต้องนำผ้าไปในหมู่บ้าน แล้วสอบถามว่า ใครมีความสามารถในการปักผ้าคลุมผมบ้าง และเมื่อมีคนที่มีความสามารถทำได้ ก็ทดสอบฝีมือโดยลองทำให้ดู ถ้าเห็นว่าฝีมือสวย ประณีตก็จะให้ผ้าไปทำ ส่วนอีกวิธีคือจะมีคนกลางรับ-ส่งผ้า โดยมารับถึงที่บ้าน แล้วนำไปแจกจ่ายให้กับคนปักผ้าในหมู่บ้าน ซึ่งจะมีอยู่กระจัดกระจายอยู่ทั่วไป ในจังหวัด ปัตตานี ยะลา นราธิวาส และสตูล ซึ่งส่วนใหญ่จะนัดรับส่งผ้าสัปดาห์ละครั้ง

การนำผ้าไปขายที่ประเทศมาเลเซีย

เมื่อคนรับ-ส่งผ้า นำผ้ามาส่งให้ ก็จะนำผ้าไปส่งให้กับลูกค้าที่ประเทศมาเลเซีย โดยการขนส่งทางเรือ ซึ่งในการนำผ้าเข้าประเทศมาเลเซียนั้น จะมีทั้งเสียภาษีและเลี่ยงภาษี (โดยคนขับเรือจะรู้ว่าตำรวจคนไหนจับ หรือคนไหนไม่จับ)

การติดต่อกับพ่อค้าในประเทศมาเลเซีย คนค้าใหม่ๆ ต้องอาศัยความเชื่อถือ ส่วนใหญ่จะมีคนแนะนำหรือมีญาติติดต่อให้ ถ้าให้แน่นอนก็จะนิยมส่งให้กับพ่อค้าที่มีแผงขายผ้าอยู่ในตลาด ซึ่งส่วนใหญ่จะไม่เบี้ยว แต่บางครั้งจะมีพ่อค้าจรเข้ามาติดต่อซื้อขายด้วย ซึ่งพ่อค้าขาจรจะมีวิธีการพูดโน้มน้าวที่ดี พูดจนทำให้เกิดความมั่นใจในตอนแรกมารับสินค้าแล้วจ่ายเงินสด หลังจากนั้นก็เพิ่มปริมาณสินค้าเรื่อยๆ พร้อมกับจ่ายเงินดี ทำอยู่สักระยะหนึ่ง

เมื่อเกิดความมั่นใจ ก็สั่งในปริมาณที่มาก แล้วครั้งนี้ก็ขอเอาผ้าไปก่อน แล้วอ้างว่าจะจ่ายเงินให้ครั้งต่อไป เมื่อถึงเวลานัดหมายก็ไม่ได้นำเงินมาให้ หายเงียบไปเลย ไม่สามารถตามหาเจอ ซึ่งมีหลายคนที่เคยเจอเหตุการณ์อย่างนี้ ใครที่ยังมีทุน มีใจ หรือไม่มีที่ไปก็ยังคงยืนยันทำต่อ แต่ถ้าใครที่ทุนเหลือน้อย และท้อแท้ ก็ต้องเลิกราไปเอง ถือเป็นการค้าที่วัดดวงกัน (ใครโกงในชาตินี้ไม่เป็นไร ชาติหน้าก็ต้องไปตอบคำถามกับอัลลอฮฺ ซึ่งเป็นหลักคิดหนึ่งในการทำการค้ากับพ่อค้ามาเลเซีย) ไม่มีมาตรการเรียกร้องทางกฎหมายใดๆ ได้ตามกฎหมาย

ค่าโดยสารในการส่งผ้าแต่ละครั้ง ประมาณ 3 เหรียญขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้า ปกติขาใหญ่จะมีรถรับส่งสินค้าเอง ผ้าห่อหนึ่งประมาณ 100 ชิ้น ห่อละ 3 เหรียญ ถ้าไปแบบจ่ายภาษี ต้องเสียภาษีผืนละ 20 เซ็น บางครั้งต้องมีการ**เสียค่ารายการ (สินบน)** ด้วย

เหตุผลที่ไม่อยากเสียภาษีเพราะ ช้า และเป็นการจ่ายเงินซ้ำซ้อน เพราะถึงแม้จะจ่ายภาษีแล้ว ก็ต้องเสียค่ารายการอีก เลยทำให้ไม่นิยมเสียภาษี ถ้าโดนจับก็จ่าย ถ้าไม่โดนจับก็ไม่ต้องจ่าย ถ้าหากมีการยึดของ จะต้องมีการเจรจา เสียค่าปรับ แล้วก็ต้องเสียภาษี

ตลาดที่ส่งผ้าคลุมผม ในประเทศมาเลเซีย

1. ตลาดที่เมืองโกตาบารู
2. ตลาดที่เมืองตรังกานู
3. ตลาดที่เมืองยะโฮร์

นอกจากตลาดในประเทศมาเลเซียแล้ว ยังมีตลาดอื่นๆ อีก เช่น ประเทศบรูไน อินโดนีเซีย สิงคโปร์ ซึ่งในประเทศสิงคโปร์ จะมีคนมุสลิมน้อยมาก ส่วนใหญ่จะเป็นแหล่งที่พักสินค้ามากกว่า บางทีอาจจะส่งไปยังประเทศอินเดียหรือประเทศตะวันออกกลาง

ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

อยากให้มีการปลอดภาษีผ้าคลุมผม

2. <u>คนตัดผ้า</u>

คนตัดผ้า ส่วนใหญ่จะเป็นเด็กวัยรุ่นผู้ชาย จะมารับจ้างตัดผ้าที่บ้านของผู้ประกอบการ โดยจะทำหน้าที่ตัดผ้าให้เป็นชิ้นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส ซึ่งจะได้รับค่าจ้างคิดเป็นรายเหมาเป็นม้วน ตกราคาม้วนละ 15 บาท (เมื่อก่อนราคา 20 บาท) ถ้าขยันวันหนึ่งสามารถตัดได้ประมาณ 30 ม้วน ถ้าไม่ขยันวันหนึ่งจะตัดได้ประมาณ 20 ม้วน ซึ่งนับว่าเป็นรายได้ที่สามารถสกัดกั้นเด็กวัยรุ่นให้ไม่ต้องไปหางานทำที่ประเทศมาเลเซียได้อีกหลายคน

3. <u>คนกลางรับผ้า-ส่งผ้า</u>

คนกลางรับ – ส่งผ้า หรือที่เรียกภาษาชาวบ้านว่านายหน้าจะทำหน้าที่เป็นคนกลางระหว่างผู้ประกอบการและคนปักผ้า ซึ่งจะมีหน้าที่ไปรับผ้าจากผู้ประกอบการ แล้วมาแจกจ่ายให้กับคนปักผ้า โดยจะพิจารณาให้ตามกำลังความสามารถ นัดหมายวันส่งผ้า ซึ่งส่วนใหญ่จะนัดสัปดาห์ละครั้ง และนำผ้าไปส่งให้ผู้ประกอบการ พร้อมรับเงินและรับผ้าชุดใหม่นำมาให้คนปัก เป็นลักษณะหมุนเวียนเช่นนี้ไปเรื่อยๆ

คนที่ทำหน้าที่คนกลางรับ – ส่งผ้า จะได้รับค่าจัดการ คิดเป็นค่าเดินทางไปรับ – ส่งผ้า และค่าเหนื่อยตกผืนละ 5 บาท ในช่วงที่ราคาผ้าคลุมแพง แต่ในช่วงที่ราคาผ้าคลุมถูก จะตกผืนละ 3 บาท โดยหักจากราคาค่าจ้างที่ผู้ประกอบการกำหนดมา เช่น ถ้าราคาค่าจ้างจากผู้ประกอบการผืนละ 55 บาท จะนำไปให้คนปักผืนละ 50 บาท ส่วน 5 บาทก็คือค่าจัดการ ปัญหาที่พบคือบางครั้งเมื่อนำผ้าไปส่งแล้ว ก็ไม่ได้เงิน เพราะผู้ประกอบการขอผลัดไปงวดหน้า ด้วยเหตุผลว่ายังไม่ได้รับเงินจากพ่อค้าที่มาเลเซีย เลยทำให้ต้องกลับไปอธิบายกับคนปัก หรือ บางครั้งต้องจ่ายเงินสำรองให้กับคนปักผ้าคลุมผมก่อน

4. <u>คนปักผ้า</u>

คนปักผ้าคลุมส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิงมุสลิม ทั้งที่มีครอบครัวแล้วและเป็นเด็กวัยรุ่นที่จบการศึกษาภาคบังคับแล้วไม่ได้ศึกษาต่อ จากการสอบถามพบเหตุผลของการมาปักผ้าคลุมว่าเป็นอาชีพที่ดี ได้ทำงานที่บ้าน ทำเรื่อยๆ ไม่มีใครบังคับ และที่สำคัญได้ดูแลลูก ดูแลสามี ดูแลพ่อแม่ ซึ่งนับว่าเป็นอาชีพที่สอดคล้องกับหลักปฏิบัติของผู้หญิงมุสลิม

ใครสนใจอยากทำอาชีพนี้ ต้องเริ่มจากไปเรียนปักผ้าที่ประธานกลุ่มบางแห่งเปิดสอน โดยจะคิดอัตราค่าสอนคนละประมาณ 500 – 3,000 บาท ขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่สอน เมื่อเรียนสำเร็จแล้ว ถ้าจะยึดเป็นอาชีพ ก็ต้องมีจักรเป็นของตัวเอง ถ้าใครพอมีเงินก็จะซื้อแบบผ่อน แต่ถ้าใครไม่มีเงินก็ใช้วิธีการเช่า ราคาจักรจะอยู่ในช่วงราคาประมาณ 10,000 – 30,000 บาท ขึ้นอยู่กับยี่ห้อ จักรที่นิยมใช้คือจักรยี่ห้อซิงเกอร์ ผลิตในประเทศญี่ปุ่น เพราะสามารถตั้งระบบการปักได้ 2 ระบบ สามารถใช้ได้ทั้งปักลวดลายก็ได้และเย็บเสื้อผ้าก็ได้ เมื่อมีจักร มีฝีมือพร้อมแล้วก็สามารถรับผ้ามาปักที่บ้านได้ โดยเริ่มปักลายง่ายๆ ค่าจ้างถูกๆ ก่อน หลังจากนั้นเมื่อมีฝีมือก็เริ่มรับงานปักลายยากๆ ค่าจ้างก็สูงขึ้นตามลำดับ

ผลตอบแทนที่ได้รับจากอาชีพนี้ คือ ทำให้มีรายได้เป็นของตัวเอง เริ่มจากเป็นอาชีพเสริม แล้วขยับมาเป็นอาชีพหลัก และนอกจากนี้ยังนำมาซึ่งความภูมิใจในตัวเองที่สามารถช่วยเหลือครอบครัวได้อีกทางหนึ่ง

ความรู้สึกคิดเห็น และ ความคิดเห็นของผู้ปักผ้าคลุม

1. นางวันมีนา สาแม : ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

เหตุผลที่เลือกการปักผ้าคลุมผมเพราะเป็นอาชีพอิสระ มีเวลาว่างทำงานบ้าน ได้อยู่กับบ้านตลอด ไม่ต้องไปไหน ได้อยู่ดูแลลูกและครอบครัว มีความชอบในงานลักษณะนี้ ไม่มีผลต่อสุขภาพ มีรายได้เพียงพอกับค่าใช้จ่าย ถ้าไม่ทำปักผ้าก็ต้องทำเม็ดมะม่วงหิมพานต์ขาย โดยซื้อมาเผาแล้วแกะเปลือกขายเป็นกิโลกรัม เป็นอาชีพที่คนในตำบลรูสะมิแลทำกันมากเหมือนกัน ส่วนผู้ชายก็ออกเรือประมง

อาชีพปักผ้าเป็นอาชีพที่ดีและเหมาะสมกับผู้หญิงมุสลิมแล้ว เวลาทำงานก็ไม่เครียด ทำอาชีพนี้มาประมาณ 17 ปี โดยรับการอบรมที่โรงเรียนบำรุงอิสลามของศูนย์มาสอนให้ผู้สนใจ ปักผ้าคลุมได้ก่อนจะมีลูกงานอีก เมื่อแต่งงานแล้วก็ทำงานนี้เป็นอาชีพหลัก นับว่าเป็นคนแรกที่รับปักผ้าคลุมผมในตำบลรูสะมิแลก็ว่าได้ ต่อมาเมื่อมีความชำนาญ ก็ได้เปิดสอนให้ผู้สนใจ ผู้ที่อยากเรียน ทำให้มีคนทำผ้าคลุมผมเป็นเพิ่มขึ้นอีกหลายสิบคน บางคนก็ปักผ้าเป็นอาชีพเสริม บางคนเรียนเพื่อปักผ้าคลุมผมไว้ใช้เอง

การปักลายผ้าคลุม จะมีลูกค้านำผ้ามาให้ปัก โดยสามารถเลือกลายปักตามแบบที่มีอยู่แล้วหรือบางรายก็นำแบบมาเป็นตัวอย่าง หรือออกแบบลายเอง เมื่อเลือกลายปักได้แล้ว ก็เลือกด้ายที่ปัก ผู้ปักก็จะแนะนำสีของด้ายที่เข้ากับผ้าแต่ละผืน เมื่อลูกค้าตกลง ก็นัดวันมารับผ้าคลุมและบอกราคา อาจมีการต่อรองกันก่อน

วัตถุดิบและเครื่องมือที่สำคัญ ได้แก่ ด้าย เครื่องจักรไฟฟ้า สะดึง กรรไกร หัวแรง ด้ายมีหลายชนิด สามารถหาซื้อได้ตามท้องตลาดในจังหวัดปัตตานี คือ

ดิ้นเงิน ดิ้นทอง ราคา 55-60 บาทต่อหลอด

ด้ายสีธรรมดาหลากหลายสี ราคา 20 บาทต่อหลอด

ด้ายสายรุ้ง (เจ็ดสี) ราคา 120 บาทต่อหลอด ผู้ปักจะซื้อครั้งละโหล หรือถ้าเป็นสายรุ้งจะซื้อที่ละหลอดแล้วแต่งบประมาณหรือต้นทุนที่มีอยู่

เครื่องจักรเป็นจักรไฟฟ้า (ผู้ปักมี 2 เครื่อง คือยี่ห้อโฟรเดอร์ ราคา 12,000 บาท ใช้งานมาหลายปีแล้ว ส่วนอีกตัวราคา 20,000 บาท ซื้อมาประมาณ 5 ปี) ราคาเครื่องจักรขึ้นอยู่กับคุณภาพ ประสิทธิภาพ

ของเครื่องจักร ถ้าเป็นเครื่องเล็กจะปักลายใหญ่ไม่ได้ เพราะไม่มีซิกแซกอันใหญ่ เดี๋ยวนี้เขานิยมปักลายใหญ่ จึงต้องใช้จักรที่มีซิกแซกใหญ่

สะดึง ใช้ดึงผ้าให้ตึงจะได้ปักได้ง่าย

หัวแรง ใช้ตัดขอบลายปัก

ต้นทุน ผู้ปักเป็นผู้ลงทุนเองทั้งหมด ไม่ได้กู้ยืมเงินจากที่ใดเลย ปัจจุบันมีต้นทุนเพิ่มมากขึ้น ถ้าใครสนใจในอาชีพนี้ก็สามารถทำได้ โดยต้องมีเงินทุนไม่น้อยกว่า 20,000 บาท เพื่อนำไปซื้อวัสดุและอุปกรณ์ที่จำเป็นจำพวกด้าย เครื่องจักร เมื่อทำไปสักระยะหนึ่งจะมีต้นทุนลดลง เพราะเครื่องจักรเป็นต้นทุนคงที่ ในระยะยาวสามารถให้ได้ตลอด อนาคตมีกำไร ด้ายเป็นต้นทุนแปรผัน สามารถหาซื้อได้ง่าย ราคาตามตลาด มีแนวโน้มขึ้นราคามากกว่าจะลดลง ถึงแม้ว่าต้นทุนการผลิตสูง แต่ก็ขายในราคาค่อนข้างต่ำ เนื่องจากอุปสงค์ อุปทาน และในระยะยาวก็จะมีกำไรแน่นอน

ราคาปักผ้าคลุม ผืนละ 30-250 บาท แล้วแต่ชนิดของด้าย ชิดและขนาดของผ้า ถือว่าราคาไม่แพง คุณภาพของงานเหมาะสมกับราคา การเอาผ้ามาให้ปักดีกว่าและถูกกว่าการซื้อสำเร็จรูป เพราะเราได้เลือกลายเอง เลือกผ้าเอง ตามความชอบของเรามากกว่าเลือกตามที่มีอยู่ในตลาดซึ่งเลือกได้น้อยกว่า

การตลาด มีลูกค้าในรูสะมิแล ข้าราชการครู มีแม่ค้ามาสั่งให้ทำครั้งละ 10 กว่าผืน เพื่อเอาไปขายตลาดนัด เป็นการขายส่ง ตลาดจะอยู่ในปัตตานี ยังไม่ได้ไปไกลถึงต่างจังหวัดหรือต่างประเทศ

ปัญหา ตลาดสินค้าผ้าคลุมผมยังไม่กว้างขวาง ขาดวิทยากรผู้มีความสามารถสูงในด้านปักผ้าคลุมมาช่วยสอนพัฒนาฝีมือ

ความคาดหวังในอนาคต อยากให้มีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านปักผ้ามาสอน และแนะนำเพื่อพัฒนาฝีมือให้ดีขึ้นเหมือนศูนย์ศิลปาชีพบางไทร และอยากให้มีตลาดขยายไปถึงกรุงเทพฯ และต่างประเทศต่อไป อยากให้มีการปักเสื้อผ้าอื่นๆ เป็นชุดเสื้อ กางเกง ฯลฯ จะทำให้มีรายได้เพิ่ม และอยากให้ทางโรงเรียนสั่งปักผ้าคลุม

2. **นางเซาฟารีเยาะห์ อีซา** : ประธานกลุ่มปักผ้าคลุมผมเยาวชน บ้านฮูแตทูวอ ต.โคกเคียน อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส

อยู่บ้านเลขที่ 59 หมู่ 1 บ้านฮูแตทูวอ ตำบลโคกเคียน อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส ปัจจุบันอายุ 31 ปี เริ่มอาชีพปักผ้าคลุมผมประมาณ 7 ปี เพราะอยากหางานทำ อยากช่วยครอบครัว งานปักจักรมีฝีมือในตัวเองแล้ว เพราะได้รับความรู้จากแม่ แม่สอนตอนอายุ 17-18 ปี เริ่มฝึกปักผ้า เป็นจักรเล็กซิงเกอร์ 2 ระบบ แม่ไปเรียนที่มีกลุ่มเปิดสอนที่บ้านทอน เสียเงินค่าเรียนทำดอกกุหลาบลายเดียวราคา 400 บาท (ตอนนั้นอายุ 5 ปี) แม่ทำผ้าคลุมผม ปลอกหมอน ผ้าปูโต๊ะ ปักชายเสื้อ ฯลฯ อาจารย์สอนรับไปส่งผ้าให้ที่โกตาบารู

ตอนแรกให้แม่ช่วยหาผ้าให้จากเพื่อนแม่ ทำอยู่ประมาณ 2 ปี แต่ตอนหลังเลิก เพราะเขาคิดค่าจัดการมาก เลยไปหาเถ้าแก่คนใหม่ ไปหาที่บ้านคลองตัน ตำบลไพรวัลย์ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

มีคนมาหาคนปักผ้า ตอนแรกผ้าราคาสูง ราคา 65 บาทต่อผืน ตอนแรกยังเอาผ้าที่บ้านทอนอยู่ ต่อมาก็เอาของเถ้าแก่คลองตัน 40 ผืนต่อสัปดาห์ โดยน้องของเถ้าแก่มารับ – ส่งผ้าทุกสัปดาห์ หลังๆ เขาไม่มาส่ง เลยต้องไปรับเองที่บ้านเถ้าแก่

แรกๆ ได้ 200 ผืนต่อสัปดาห์ทำครบหมด เพราะผ้าราคาดี แต่ตอนนี้สัปดาห์ละ 100 ผืนก็ทำไม่หมดเพราะราคาผ้าไม่ดี สมาชิกไม่ค่อยอยากทำ

ทำงานคนเดียว 5 ปี หลังจากนั้นก็ได้รวมกลุ่มขึ้นมา เพื่อต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือ และมีการทำออมทรัพย์ เพื่อได้ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

การจัดการ ในช่วงแรกที่ผ้าราคาดี จะคิดค่าจัดการ (ค่าเดินทาง) ผืนละ 5 บาท ผ้าราคา 55 บาท ให้สมาชิกผืนละ 50 บาท (ปักแบบธรรมดา) แต่ตอนนี้ราคาลดลงเหลือ 23 บาท คิดค่าจัดการผืนละ 2 – 3 บาท ต่อผืน ราคาแพงสุด 110 – 130 บาท ตอนนี้เหลือ 60 – 70 บาท เถ้าแก่เอากำไรผืนละ 10 บาท

การรับ – ส่งผ้า สมาชิกมารับผ้าและเย็บที่กลุ่มและกำหนดราคาตามเกณฑ์

- ต้องดูที่ฝีมือ โดยแบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับ A มีไม่กี่คน ต้องมีฝีมือละเอียด ประณีต ต้องจัดด้ายให้เข้ากับผ้า ต้องใส่ด้ายให้เหมาะสมกับผ้า ระดับ B ฝีมือพอใช้ได้ ระดับ C คือเพิ่งหัดทำ
- ลวดลายของผ้าส่วนใหญ่เถ้าแก่จะให้ลายมา มีบ้างที่ผู้ปักจะคิดเอง ส่วนใหญ่จะทำให้เมื่อมีคนมาสั่ง ถ้าผู้ปักออกแบบไปให้มักถูกกดราคา เพราะเถ้าแก่อ้างว่ากลัวขายไม่ออก เลยทำให้ไม่อยากคิดทำลวดลายใหม่

ราคาต่อผืน ผ้าธรรมดาผืนละ 70 บาท ด้าย 20 บาท ค่าจ้าง 30 บาท ราคาขายต่อผืนประมาณ 100 บาท เคยไปดูที่โกตาบารู ผ้าคลุมไม่ค่อยแพง ราคา 150 บาทก็มี ที่เถ้าแก่มาจ้างแล้วคิดกำไรเพียง 10 บาทก็น่าจะเป็นความจริง ผ้าคลุมที่ขายในตัวเมืองจังหวัดนราธิวาสจะแพงกว่ามาเลเซียเสียอีก แปลกใจว่าทำไมที่มาเลเซียราคาถูก

คิดว่าปีนี้จะปักผ้าคลุมไม่ไหว เพราะราคาถูกมาก คิดว่าอาชีพนี้เป็นอาชีพหลัก ถ้าไม่ได้ทำอาชีพนี้ก็จะแย่ ไม่รู้ว่าจะทำอาชีพอะไร ถ้าออกจากบ้านก็เป็นห่วงลูก **ผืนละ 20 บาท** ต้องจ่ายค่าไฟฟ้า 2 บาท ค่าด้าย 10 บาท ค่าจ้างเจาะ 2 บาท ได้ค่าเหนื่อยผืนละ 6 บาท ผืนละ 1 ชั่วโมง (ไม่รวมใส่ดิ้นทอง) วันหนึ่งทำได้ 5 ผืน เท่ากับว่ารายได้วันละ 30 บาท ถ้าเราไม่ทำเพื่อคิดจะต่อรองกับเถ้าแก่ เถ้าแก่ก็ไม่สนใจ เพราะถ้าเราไม่ทำที่อื่นเขาก็รับทำ

การเดินทางไปส่งผ้า ซื้อตั๋วที่เปอร์กะลังกูโปร์ รัฐกลันตัน เพื่อเดินทางไปรัฐยะโฮร์ ประเทศมาเลเซีย ต้องมีพาสปอร์ต ขึ้นรถเวลา 18.00 น. ไปถึง 05.00 น. ค่ารถประมาณ 400 บาท

ปัญหาผ้าคลุมราคาถูก คือรายได้ไม่ดี ราคาตกมาก เพราะคนทำผ้าคลุมผมกันมาก ไม่มีการคัดเกรดของผ้าคลุมผม ลายสวยหรือไม่สวยก็เหมาราคาเดียวกันทั้งหมด คนทำละเอียดและคนที่ทำไม่ละเอียด เขาก็จะให้ค่าจ้างเท่ากัน ถ้าเถ้าแก่บอกว่าผ้าไม่สวยก็จะขอตัดราคาอีก คนที่มีฝีมือก็เสียเปรียบ ถึงแม้ลายเหมือนกัน ก็ควรแบ่งเกรดตามความประณีต จะได้ไม่ทำให้คนที่มีฝีมือเสียกำลังใจ

ปัญหาอีกประการหนึ่งคือคนที่ทำหน้าที่รับจ้างปักผ้าคลุมผมต้องลงทุนเองไปก่อน เวลาไปส่งผ้าให้เถ้าแก่จะยังไม่ได้เงินเลย ต้องรออีกหนึ่งสัปดาห์ ค่าด้ายก็ต้องลงทุน ต้องซื้อด้ายที่เถ้าแก่ ถ้าเราไปซื้อที่อื่นเขาก็จะไม่ให้ผ้า

ทางออกของปัญหา อาจจะแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น ปักบนกล่องทิชชู, ปักลายบนเสื้อ, ปักผ้าคลุมโต๊ะ ฯลฯ แต่ต้องใช้ทุนและต้องหาตลาด กลัวทำแล้วจำหน่ายไม่ได้ อาจจะไปหาตลาดที่ประเทศมาเลเซีย

ความคิดเห็นต่ออาชีพนี้ นับว่าเป็นอาชีพที่ดีมาก และเป็นอาชีพที่รักที่สุด ชอบมาก ทำงานนี้ต้องทำด้วยใจรัก ต้องเป็นคนที่มีความอดทนสูง ด้ายขาดหลายๆ ครั้ง ก็จะขัดใจ เวลากลุ้มใจ ไม่สบายใจ จะทำได้ไม่ดี ลวดลายจะออกมาไม่สวย เวลาเครียดๆ ก็จะไม่ทำ ก็หันไปทำงานอื่น เช่น งานบ้าน ซักผ้า เมื่อสบายใจแล้วค่อยมาทำ เพราะต้องมีสมาธิ

3. นางสาวซาน๊ะ หะมะ

เริ่มทำอาชีพปักผ้าคลุมมาประมาณ 1 ปี ตอนนี้อายุ 18 ปี จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 แต่ไม่ได้เรียนต่อ เพราะต้องการมีรายได้และหาประสบการณ์ จึงไปเรียนปักผ้าคลุมผมกับญาติประมาณ 4 วัน จ่ายเงินค่าเรียนไป 500 บาท ตอนแรกเช่าจักรเดือนละ 500 บาท เช่าอยู่ประมาณ 4 เดือน ก็ซื้อจักรเองในราคาตัวละ 10,100 บาท โดยซื้อที่อำเภอยี่งอ จังหวัดนราธิวาส (ซึ่งเป็นยี่ห้อที่ไม่ค่อยดีนัก)

เริ่มแรกรับงานปักผ้าจากญาติ ได้ค่าจ้างผืนละ 13 บาท ทำอยู่ประมาณ 5-6 เดือน ก็เริ่มพัฒนาฝีมือจนได้ค่าจ้างผืนละ 45 – 55 บาท เมื่อก่อนมีงานปักผ้าเข้ามามาก ค่าจ้างก็สูง ตอนนี้รายได้ไม่ค่อยดีเพราะคนปักมากขึ้น ปัจจุบันค่าจ้างเหลือผืนละ 20 บาท ผืนหนึ่งใช้เวลานาน 1 ชั่วโมง วันหนึ่งทำได้ประมาณ 5 ผืน สัปดาห์หนึ่งได้ผ้าจำนวน 20 ผืน แต่ตอนนี้ไม่มีผ้าให้ปัก เนื่องจากคนรับผ้า – ส่งผ้ากำลังตั้งครรภ์ เลยไม่มีคนนำผ้ามาให้

รู้สึกพอใจกับอาชีพนี้ เพราะไม่ต้องไปทำงานนอกบ้าน คิดว่าจะทำตลอดไป และที่สำคัญเถ้าแก่ก็ใจดี จ่ายเงินตรงเวลา

ราคาค่าจ้าง ขึ้นอยู่กับลวด หากลายไม่ยาก ดอกน้อยๆ ได้ค่าจ้างผืนละ 8 บาท ถ้าลายยาก ดอกมากๆ ได้ค่าจ้างผืนละ 20 บาท ซึ่งลายปักส่วนใหญ่นายจ้างเอามาให้ หรือบางทีให้ดูจากผ้า ลวดลายมักไม่ค่อยซ้ำกัน แต่ลายที่ยังคงนิยมอยู่คือดอกพิกุล, ลายองุ่น มีบ้างครั้งที่ทำงานออกมาไม่ดี คือ ปักลายหนาเกินไปไม่เหมือนแบบ จะโดนเถ้าแก่หักผืนละ 5 บาท ถ้าลายหนาจะใช้ด้ายเยอะ ได้ค่าจ้างผืนละ 55 บาท วันหนึ่งได้ทำ 2 ผืน ใช้เวลาทำตั้งแต่ 07.00 – 15.00 น. ผลข้างเคียงจากการปักผ้านานๆ คืออาการปวดหลัง

ความคาดหวัง อยากให้มีผ้าทุกสัปดาห์ จะได้มีงานทำตลอด

4 . นางสาวมารียา สะเส็ง

ทำอาชีพนี้มา 3 ปีแล้ว โดยเรียนที่บ้านญาติ เดือนละ 1,000 บาท เมื่อเรียนจบก็รับปักผ้า โดยในช่วงแรกเช่าจักรเดือนละ 500 บาท ต่อมาเมื่อมีเงินก็ซื้อจักรในราคา 30,000 บาท ทำด้วยกัน 3 คนพี่น้อง มีคนเอาผ้ามาส่งสัปดาห์ละ 50 ผืน

สนใจทำอาชีพนี้ เพราะไม่อยากไปทำงานนอกบ้าน วันหนึ่งทำได้ 6 ผืน เริ่มทำตั้งแต่ 08.00 – 16.00 น. โดยคนคลองตัน ตำบลไพรวัลย์ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส จะเอาผ้ามาให้ทำ คิดว่าจะทำงานนี้ตลอดไป เพราะไม่มีงานอื่นทำ

ลายผ้าได้มาจากการสังเกตของเพื่อนที่ทำอยู่ ทำตามแบบที่เถ้าแก่นำมาให้ หรือบางครั้งก็คิดลวดลายเอง

ปัญหาที่หนักใจในตอนนี้ คือ ราคาผ้าตก เนื่องจาก เถ้าแก่เยอะ คนปักก็เยอะ จากเมื่อก่อน 4 ปีที่แล้ว ลายกุหลาบ ผืนละ 100 บาท ลดเหลือ ผืนละ 80 บาท ส่วนลายธรรมดา เมื่อก่อนผืนละ 60 บาท ตอนนี้ราคาตกเหลือผืนละ 25 บาท

ความคาดหวัง อยากให้มีงานปักผ้าเยอะๆ ค่าจ้างราคาแพงๆ และอยากให้เป็นอาชีพที่อยู่ตลอดไป

5. กลุ่มผ้าคลุมผมบ้านยานิง : ตำบลจวบ อำเภอเจาะไอร้อง จังหวัดนราธิวาส

ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 63 หมู่ 2 บ้านยานิง ตำบลจวบ อำเภอเจาะไอร้อง จังหวัดนราธิวาส มีประธานกลุ่มคือ นางสาวอูแมมูเนาะ อูมา กลุ่มนี้จัดตั้งขึ้นมาเมื่อประมาณเดือนมิถุนายน 2544 โดยได้รับคำแนะนำจากพัฒนากรประจำตำบลร่วมกันคิดกับกลุ่ม สมาชิกก่อตั้ง 21 คน ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 69 คน สมาชิกส่วนใหญ่มีอาชีพเดิมคือทำสวนและรับจ้าง

ประวัติความเป็นมาของการจัดตั้งกลุ่ม เดิมที คนปักผ้าคลุมผมก็ต่างคนต่างรับจ้างปักผ้า ทำกันหลาย ๆ ครอบครัว จนมีแม่ค้าจากประเทศมาเลเซียมาติดต่อให้รับจ้างปักผ้าเป็นจำนวนมากต่อเดือน ทำให้ประชาชนปักผ้าคลุมผมรวมตัวกันเพื่อส่งจำหน่ายและในที่สุดก็ดำเนินการจัดตั้งเป็นกลุ่มขึ้นมา

การบริหารจัดการกลุ่ม มีกรรมการ 1 ชุด ประกอบด้วย 9 คน ประธาน,รองประธาน, เลขา, เหรัญญิก และกรรมการจัดหาตลาดกรรมการจัดหาผ้า

เอกลักษณ์ (ลักษณะเฉพาะ) และคุณสมบัติพิเศษของผลิตภัณฑ์ เป็นผ้าคลุมผมสตรีชาวมุสลิมที่มีลวดลายสวยงาม นิยมกันหลายประเทศ เช่น ประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์อินโดนีเซีย ประเทศแถบอาหรับ ฯลฯ

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ความประณีต และลวดลายที่สวยงาม

วัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ประกอบด้วยผ้า ด้ายปักสีต่าง ๆ จักรปักผ้า และอุปกรณ์ในการปักจักร เช่น สะดึง

ขั้นตอนและวิธีทำ เลือกผ้าที่มีความนิยมต่าง ๆ ซึ่งมีหลายชนิด แต่ที่นิยมมากที่สุด คือ ผ้าบาวา ซึ่งมีหลายราคาเริ่มต้นจากหลาละ 90 บาท ถึง 200 บาท นำผ้าตัดเป็นชิ้น ๆ แล้วนำไปปักดอก อาจจะเป็นดอกตามที่ผู้ซื้อสั่งหรือเป็นลวดลายที่ช่างปักคิดเอง จะปักมากน้อยตามราคา ถ้าปักลวดลายมาก ประณีต ละเอียด ราคาจะแพง ถ้าปักลวดลายน้อย ไม่มีความประณีต ราคาก็จะต่ำตามไปด้วย เพราะฉะนั้น ราคาจะสูงหรือต่ำอยู่ที่ผ้าดีหรือไม่ ลวดลายสวยงามหรือประณีตหรือไม่

ราคาต้นทุนที่ผลิตต่อหน่วย อยู่ที่ราคาประมาณ 120 - 200 บาท/ผืน

เงินทุนได้มาจาก สมาชิกหรือผู้ที่ลงทุนให้ก่อน (เช่น ผู้สั่งซื้อ) ขณะนี้มีเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่มประมาณ 70,000 บาท

การตลาดและการจำหน่าย ส่วนใหญ่มีพ่อค้าจากประเทศมาเลเซียมารับซื้อไปหรือกลุ่มอาจจะส่งไปยังผู้สั่งซื้อจากประเทศมาเลเซียเอง มีพ่อค้านำผ้ามาให้กลุ่มเพื่อจ้างปักตามราคาที่ตกลง ราคาจำหน่ายต่อหน่วยอยู่ที่ประมาณ 150 - 450 บาท/ผืน ความสามารถในการผลิตอยู่ที่ 5,000 ผืน/เดือน

หน่วยงานสนับสนุน คือ สำนักงานพัฒนาชุมชน สนับสนุนวิทยากรที่มีความรู้และความชำนาญ และอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดตั้งกลุ่ม การบริหารจัดการ และการตลาด

ปัญหา อุปสรรคที่พบ เมื่อมีการสั่งซื้อมาก ผ้ามีมาก ราคาของผ้าที่ปักจะต่ำมากสมาชิก มีรายได้น้อย เนื่องจากมีกลุ่มย่อย ๆ เกิดขึ้น ทำให้ตัดราคากันเอง

การแก้ไขปัญหาที่ผ่านมา

- พยายามรวบรวมเป็นกลุ่มใหญ่ เพื่อจะได้ต่อรองราคา
- แผนการดำเนินงานในอนาคต กลุ่มจะดำเนินการเองทั้งหมด ตั้งแต่รับผ้า รับจ้างปัก ซื้อผ้าเอง ปักดอก ปักลวดลายต่าง ๆ เพื่อมีงานเข้ากลุ่มมากขึ้น ก็คิดจะหาตลาดเอง

บทที่ 4
กระบวนการดำเนินงาน

บัณฑิตอาสาฯ ชวนมาให้รู้จักงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น

โครงการบัณฑิตอาสามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เป็นโครงการหนึ่งที่ดำเนินการโดยสถาบันวิจัยและพัฒนาสุขภาพภาคใต้ (วพส.) โดยให้บัณฑิตจบใหม่ระดับปริญญาตรีได้มีโอกาสเรียนรู้ร่วมกับชุมชน มีวัตถุประสงค์ของโครงการ 3 ประการ คือ 1) เพื่อพัฒนาตนเอง 2) เพื่อพัฒนาชุมชนร่วมกับชาวบ้าน และ 3) เพื่อเป็นตัวแทนของมหาวิยาลัยสงขลานครินทร์ ในการนำความรู้ทางวิชาการ หรือนักวิชาการลงไปแก้ปัญหาร่วมหับชุมชน ลักษณะการบริหารจัดการโครงการบัณฑิตอาสาฯ ได้แบ่งเป็น 3 พื้นที่ คือ ภาคใต้ตอนบน ภาคใต้ตอนกลาง และภาคใต้ตอนล่าง (ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส)

โครงการวิจัยเรื่อง "ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส" เกิดจากการทำงานของบัณฑิตอาสามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จากรุ่นที่ 1 (ปี 2548) คือคุณรูซณาณี ลือแบซา ต่อเนื่องจนถึงรุ่นที่ 2 (ปี 2549) คือ คุณอัสอารี ดีสะเอ๊ะ ที่ทำงานในพื้นที่บ้านฮูมอลานัส ตำบล เจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ร่วมใช้ชีวิตกับชาวบ้านจนได้รู้จักกับเครือข่ายอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (อสม.) ซึ่งมีอาชีพปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมด้วย จึงเป็นจุดเริ่มต้นใช้กระบวนการวิจัยเพื่อท้องถิ่นแก้ไขปัญหาอาชีพที่ประสบอยู่

รู้จัก อสม. รู้จักอาชีพของคนปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม

วันที่ 26 มิถุนายน 2549 ณ บ้านประธาน อสม. บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส หารือร่วมกับ อสม. ได้ข้อมูลว่าในหมู่บ้านท่าพงมี อสม. 15 คน บางคนทำงานมานานกว่า 20 ปี แต่ส่วนใหญ่เพิ่งเริ่มทำไม่ถึง 5 ปี มีการสับเปลี่ยนหมุนเวียนเข้าออกอยู่ตลอด ก่อนที่จะเข้ามาเป็น อสม. ไม่รู้ชัดเจนว่าต้องทำอะไรบ้าง เพียงแต่รู้ว่าเป็นงานอาสาสมัคร อยากจะช่วยเหลือชาวบ้านเรื่องสุขภาพ เช่น หยอดโปลิโอ ให้ความรู้เกี่ยวกับไข้เลือดออก ดูแลความสะอาดในชุมชน เช่น เรื่องขยะ เป็นต้น

อาชีพส่วนใหญ่ของชาวบ้าน ถ้าเป็นผู้ชายจะรับจ้างทั่วไป ออกทำการประมงพื้นบ้าน ส่วนผู้หญิงจะปักผ้าคลุมผม ค้าขายที่ตลาดตาบาบ้าง ข้ามฝั่งไปค้าขายที่มาเลเซียบ้าง

ปัญหาเรื่องสุขภาพมีเรื่องความดันเป็นหลัก รองลงมาคือเบาหวาน แต่ไม่ใช่ปัญหาใหญ่ของชาวบ้านมากนัก เมื่อเทียบกับปัญหาการปักผ้าคลุมผมในกลุ่มแม่บ้าน มิติด้านสุขภาพจากการทำงานคือ อาการทางสายตา เจ็บหลัง และเท้าบวม มิติด้านอาชีพ มีปัญหาเรื่องการตลาด หลังจากนั้นให้ชาวบ้านเลือกประเด็น พบว่าชาวบ้านสนใจจะแก้ปัญหาด้านการตลาดของผ้าคลุมผมมากที่สุด เนื่องจากเรื่องการผลิต ทักษะการปักผ้าคลุมผมไม่มีปัญหา แต่การตลาดต้องพึ่งเถ้าแก่ จึงตกลงที่จะหาตลาดภายในประเทศ โดยมองไปที่ตลาดสตูล และภูเก็ต

กำหนดประเด็น พัฒนาโจทย์วิจัย

วันที่ 18 กรกฎาคม 2549 เวลา 09.00 น. ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส วัตถุประสงค์ของการจัดเวที คือ 1) เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับชาวบ้านในชุมชน 2) เพื่อเป็นการกำหนดแนวทางการพัฒนากลุ่มสตรี 3) เพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้

กระบวนการพูดคุย เริ่มจากจากผู้เข้าร่วมประชุมทั้งชาวบ้าน บัณฑิตอาสาฯ ได้แนะนำตัวเอง แต่เนื่องจากผู้เข้าร่วมประชุมครั้งนี้ มีหน้าใหม่ที่ยังไม่ได้รับรู้ที่มาของประเด็นการวิจัยที่จะทำร่วมกัน จึงได้แนะนำให้รู้จักสถาบันวิจัยและพัฒนาสุขภาพภาคใต้ (วพส.) โครงการบัณฑิตอาสาฯ อีกครั้ง ตลอดจนการทบทวนเนื้อหาการประชุมเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2549 เริ่มแรกตั้งประเด็นที่จะคุยด้าน ปัญหาสุขภาพของกลุ่มปักผ้า เนื่องจากภารกิจของบัณฑิต

อาสาฯ จะเน้นเรื่องสุขภาวะเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตามก็ไม่ได้ปิดกั้นประเด็นอื่นๆ ที่เป็นความต้องการแท้จริงของชาวบ้าน ดังนั้น เมื่อได้พูดคุยกันแล้วทำให้ทราบถึงปัญหาที่แท้จริงของ อสม. ซึ่งมีอาชีพปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเลี้ยงชีพว่า มีปัญหาด้านการตลาดผ้าคลุมผมที่อยู่ในมือของเถ้าแก่มาเลเซียอย่างเดียว ผู้ผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมจึงเป็นได้แค่ลูกจ้างค่าแรงถูก ไม่รู้ช่องทางการจำหน่ายได้เอง ต้องพึ่งเถ้าแก่อยู่ตลอดเวลา หากได้มีการแสวงหาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเป็นของตนเองได้ จะสามารถกำหนดราคาขายและอนาคตในการประกอบอาชีพได้เอง

ประสบการณ์โครงการวิจัยเรื่อง "การศึกษาแนวทางการแสวงหาตลาดภายในประเทศ และเสริมสร้างความเข้มแข็งโดยการบริหารจัดการอย่างมีส่วนร่วม ของกลุ่มอาชีพผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมต้นหยงลีมอ บ้านสระมาลา ตำบลคลองมานิง อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี" ได้มีโอกาสไปแสวงหาตลาดผ้าคลุมผมที่จังหวัดภูเก็ต โดยเฉพาะที่โรงเรียนมุสลิมวิทยาภูเก็ต ตั้งอยู่แถวตำบลเกาะแก้ว อำเภอเมืองภูเก็ต ซึ่งมีเด็กนักเรียนจำนวน 2,000 กว่าคนได้เล่ากันว่าเวลาเปิดเทอม ผู้ปกครองจะลงมาหาซื้อผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมแถวจังหวัดปัตตานี, ยะลา และนราธิวาส แต่เนื่องจากทีมวิจัยได้ตลาดที่แน่นอนแล้ว มีเจ้าประจำมารับซื้อและขายได้ในราคาที่สูงกว่า จึงไม่ได้สนใจตลาดภูเก็ตอีก จึงจะน่าลองให้โอกาสกับผู้ปักผาคลุมผมสตรีอำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ลองไปประสานกับตลาดที่เคยได้ไปพูดคุยดู

ข้อตกลงของที่ประชุม ได้เสนอให้ไปทดลองหาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมในแถบจังหวัดสตูล, ตรัง และภูเก็ต อีกประการหนึ่งคือทักษะการออกแบบลวดลาย ปัจจุบันไม่ได้คิดค้นลวดลายเอง เถ้าแก่จะเป็นผู้กำหนดว่าต้องการลายอะไร จำนวนกี่ผืน และเมื่อก่อน หลังจากปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเสร็จก็จะถ่ายเอกสารลวดลายเก่าๆ ไว้ แต่ตอนหลังๆ ก็ไม่ได้จัดเก็บแล้ว บทเรียนที่รู้คือเรื่องของรสนิยมการใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม โดยพบว่าในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส สีผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่ขายดีที่สุดคือ สีขาว สีครีม และสีดำ ส่วนตลาดมาเลเซียจะนิยมสีสดๆ เช่น สีม่วง สีแดง สีเขียว ความต้องการอีกประการหนึ่ง ซึ่งเป็นการแก้ปัญหาด้านอาชีพที่ผู้ปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมต้องประสบกันทุกคนคือจักรเย็บผ้าเสียบ่อยๆ และต้องการมีทักษะที่จะซ่อมแซมจักรเย็บผ้าได้เอง เนื่องจากปัจจุบันต้องจ่ายค่าซ่อม และเสียเวลาไปตามช่าง อาการเสียเล็กๆ น้อยๆ ก็น่าจะซ่อมแซมได้เอง สุดท้ายได้โยงมาถึงเรื่องปัญหาสุขภาพ โดยเฉพาะโรคทางสายตาและข้อเข่าเสื่อมอันเนื่องมาจากอาชีพปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม

ระหว่างการพูดคุย มีความเข้าใจผิดว่าบัณฑิตอาสาฯ จะไปช่วยหาตลาดให้ จนต้องทำความเข้าใจกันใหม่ว่ากระบวนการงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น ชุมชนต้องเป็นเจ้าของและเป็นเจ้าภาพดำเนินการเอง ถ้าให้บัณฑิตอาสาฯ ไปหาตลาดให้ ก็เท่ากับบัณฑิตอาสาฯ เป็นเถ้าแก่รายหนึ่งเท่านั้น

เพื่อให้มีความเข้าใจในกระบวนการวิจัยเพื่อท้องถิ่นมากขึ้น จึงขอให้พี่เลี้ยงสนับสนุนงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นได้เชิญนักวิจัยชาวบ้านที่ทำงานวิจัยในหัวข้อใกล้เคียงกันมาบอกเล่าประสบการณ์ว่าต้องเริ่มต้นทำอย่างไร นอกจากนี้ยังได้กำหนดสิ่งที่ต้องการเรียนรู้ 3 ข้อ คือ 1) ผ้าคลุมผมที่ทำในลวดลายต่างๆ ส่งขายในราคาเท่าใด 2) ตลาดที่ส่งปัจจุบันมีที่ใดบ้าง และ 3) การรวมกลุ่มมีประโยชน์อย่างไร ก่อนและหลังการรวมกลุ่มดีขึ้นหรือไม่ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมหรือเปล่า มีการแบ่งผลประโยชน์กันอย่างไร

แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับนักวิจัยชาวบ้าน

วันที่ 26 กรกฎาคม 2549 ชุมชนบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส จัดเวทีแลกเปลี่ยนประสบการณการทำวิจัยและกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มร่วมกับนักวิจัยชาวบ้าน 3 โครงการ คือ

1) ศึกษาการบริหารจัดการส่งออกกะปิเยาะห์เพื่อจำหน่ายในประเทศซาอุดิอาระเบีย ของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

2) ศึกษาแนวทางพัฒนาทักษะฝีมือการปักผ้าคลุมผมสตรีของกลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด ตำบลปูยุด อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

3) การศึกษาแนวทางการแสวงหาตลาดภายในประเทศ และเสริมสร้างความเข้มแข็ง โดยการบริหารจัดการอย่างมีส่วนร่วม ของกลุ่มอาชีพผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมต้นหยงลีมอ บ้านสระมาลา ตำบลคลองมานิง อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

วัตถุประสงค์ของการจัดเวทีครั้งนี้ คือ 1) เพื่อพัฒนาและเสริมสร้างกระบวนการกลุ่มของกลุ่มสตรีเย็บปักผ้าคลุม 2) เพื่อขยายเครือข่ายการตลาดของกลุ่มเย็บปักผ้าคลุม

กระบวนการที่ใช้ เริ่มจาก 1) ผู้ดำเนินการประชุมเสวนาชี้แจงการปฏิบัติงานของโครงการบัณฑิตอาสาฯ และ สกว. 2) เปิดประเด็นเสวนา ทำความเข้าใจกับชาวบ้านการดำเนินการโครงการ 3) แนะนำตัว ทำความรู้จักผู้เข้าร่วมประชุม และ 4) ดำเนินการประชุมเสวนาตามประเด็นที่กำหนดไว้ คือ การสร้างกระบวนการกลุ่ม และวิธีการขยายตลาด

<u>การสร้างกระบวนการกลุ่ม</u>

คุณมะยิ ยีมะเย็ง เหรัญญิกกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี กล่าวว่า "การรวมกลุ่มกะปิเยาะนั้น เป็นอาชีพดั้งเดิมของชาวบ้านที่สืบทอดจากปู่ ยา ตา ยาย เป็นวิถีชีวิตของชาวบ้าน เป็นอาชีพเสริมหลังจากการทำอาชีพทำนา ต่อมาศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี (ศบอ.เมืองปัตตานี) เข้ามาแนะนำ จัดวิทยากรมาพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และสนับสนุนในการรวมกลุ่ม ให้โอกาสแกนนำชาวบ้านได้มีการพูดคุยกันภายในชุมชนอยู่หลายครั้งเกี่ยวกับการรวมกลุ่มเย็บกะปิเยาะห์ หลังจากชาวบ้านเห็นด้วยกับการดำเนินการดังกล่าว แกนนำจึงได้มารวมกันร่างระเบียบข้อบังคับและรายละเอียดปลีกย่อยขึ้นมาเสนอให้ชาวบ้านจนเห็นชอบ แล้วมากำหนดระเบียบข้อบังคับดังกล่าว จากนั้นได้ให้ชาวบ้านคัดเลือกคณะกรรมการ 15 คนมาบริหาร โดยการเสนอของชาวบ้าน ซึ่งมีเกณฑ์หรือคุณสมบัติ คือ เป็นคนซื่อสัตย์สุจริต ยึดมั่นศาสนา

ด้านงบประมาณการดำเนินการ กลุ่มฯ ได้เปิดระดมทุนจากชาวบ้านทั่วไป และขอความร่วมมือให้กรรมการบริหารต้องถือหุ้นไม่น้อยกว่า 5 หุ้นๆ ละ 100 บาท รวมแล้วกรรมการบริหารต้องถือหุ้นอย่างน้อย 500 บาทขึ้นไป ช่วงแรก กลุ่มสามารถขายหุ้นได้ 400,000 บาท คณะกรรมการได้ดำเนินการขยายตลาดสู่พื้นที่ต่างๆ เช่น อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เครือข่ายในจังหวัดยะลา นราธิวาส ปัตตานี เป็นต้น ในปี 2545 กลุ่มฯ ได้เปิดร้านค้าภายในชุมชน เพื่อขายวัสดุอุปกรณ์ให้สมาชิกภายในกลุ่มฯ โดยใช้ระบบสหกรณ์มาดำเนินการทำให้ราคาวัตถุดิบถูกลง และเพื่อเป็นการจูงใจให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าภายในชุมชน

รูปแบบของกลุ่มปัจจุบัน ได้เปิดระดมหุ้นติดต่อกันตั้งแต่ปี 2547 มีเงินหมุนเวียน 700,000 บาท จนกระทั่งปี 2549 มีทุนหมุนเวียน 1,200,000 บาท ปันผลเป็นสวัสดิการ ทุนสำรอง และคืนกำไรให้สมาชิก จนปัจจุบันสามารถส่งกะปิเยาะห์นำไปขายที่ตะวันออกกลาง 2 ตู้คอนเทนเนอร์"

คุณมารียะห์ ตาเยะ ประธานกลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด ได้กล่าวว่า "เดิมทีแม่บ้านปูยุดมีอาชีพทำโรตีมะตะบะขาย บ้างก็เป็นลูกจ้าง ซึ่งบางคนมีรายได้ไม่พอเลี้ยงครอบครัว ขณะนั้น ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมกำลังเป็นที่นิยม กลุ่มแม่บ้านเห็นว่าหลายคนว่างงาน จึงได้มีการพูดคุยกันจนตกลงกันว่าจะไปฝึกเรียนทำผ้าคลุมสตรีมุสลิมที่บ้านบราโอ ตำบลยะรัง อำเภอยะรัง จังหวัดปัตตานี พอทำผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมกันเป็นแล้ว จึงกลับมาทำกันเองที่บ้าน โดยในปีนั้นก็มีเหตุการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนใต้พอดี มีข่าวลือกันว่าถ้าออกมาทำงานในวันศุกร์จะถูกตัดหู ยิ่งทำให้แม่บ้านมายึดอาชีพทำผ้าคลุมผมสตรีมากขึ้น เพราะทำอยู่กับบ้าน ไม่ต้องเสี่ยงออกไปข้างนอก เริ่มแรกก็รับจ้างกับเถ้าแก่โดยได้เพียงค่าแรง ยังไม่ได้ขายเอง จากนั้นทีมงาน สกว.ได้เข้ามาสนับสนุนในการรวมกลุ่ม โดยมี กศน.มาสนับสนุนงบประมาณฝึกทักษะอาชีพ ด้วยพื้นฐานแกนนำมีความสามารถในการค้าขายอยู่แล้ว จึงสามารถเปิดตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมได้เอง นอกเหนือจากทำส่งเถ้าแก่ที่มารับไปขายปลีก ต่อมามีตัวแทนมูลนิธิอัลเกาซาร เป็นส่วนหนึ่งของคณะกรรมการอิสลามแห่งประเทศไทยมาสั่งซื้อนำไปขายที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และแถบภาคกลาง"

คุณอาซีซะห์ แลแร ประธานกลุ่มมุสลิมะฮฺบุหงาตันหยง กล่าวว่า "แรกเริ่มนั้น ตัวเองมีฝีมือในการเย็บปักผ้าคลุมสตรีมุสลิมขั้นสวยงามประณีตอยู่แล้ว และทำชิ้นงานส่งเถ้าแก่พอมีความต้องการมากขึ้นก็ได้สร้างเครือข่ายเด็กๆ ในพื้นที่มาหัดทำผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม รวมกลุ่มกันได้ประมาณ 20 คน จากนั้นทีมงาน สกว. มาสนับสนุนเรื่องตลาดให้แก่กลุ่ม"

ด้วยความที่คุณอาซีซะห์พูดไม่เก่ง จึงได้เปิดโอกาสให้ซักถาม โดยคุณเจ๊ะอัสนะ เจ๊ะอีซอ หรือ กะนะฮ์ ถามว่า "แรกเริ่มนั้น วิธีการรวมทุน และการก่อตั้งกลุ่มนั้นอย่างไร? มีการแบ่งส่วนกำไรของกลุ่มนั้นแบ่งอย่างไร?"

คุณมะยิ ยีมะเย็ง ตอบว่า "ต้องลงทุนกันภายในสมาชิกก่อน ทุกคนและทุกชุมชนนั้นมีทรัพย์สินที่สามารถมารวมกันได้ เป็นไปไม่ได้ว่าที่นี่จะไม่มีทุน ทุกพื้นที่นั้นมีทุน โดยเฉพาะคนที่นี่เป็นคนรวย แต่ไม่ยอมมาช่วยคนจน คนมีตำแหน่ง คนฉลาดก็คิดที่จะเอางบประมาณเข้ากระเป๋าส่วนตน ปล่อยคนโง่ยิ่งโง่ไปอีก ทำให้ชาวบ้านไม่ให้ความร่วมมือ"

คุณมารียะห์ ตาเยะ กล่าวเสริมว่า "แกนนำกลุ่มต้องเป็นคนเสียสละสูง ซื่อสัตย์สุจริต แรกๆ นั้น การรวมกลุ่มกันทำงานอาจส่งผลกระทบต่อครอบครัว พ่อบ้านจะถามว่าไปไหน ไปทำอะไร แต่ก็จะต้องทำความเข้าใจ และอดทนเสมอ ทำให้เห็นว่ามีประโยชน์ มีรายได้เข้าครอบครัว ก็จะเกิดความเข้าใจกันเอง"

<u>วิธีการขยายตลาด</u>

กลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปุยุด หลังจากที่กลุ่มได้ดำเนินการสักพัก ก็ได้มีการเปิดร้านแสดงสินค้าเพื่อจำหน่ายในหมู่บ้านปูยุด และในตัวเมืองปัตตานี การเก็บชิ้นงานผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมจากชาวบ้านมาขาย ทุกผืนนั้นจะต้องตั้งกำไรไว้ 50 บาท โดยเข้ากลุ่มเป็นกองกลางไว้ 10 บาท คนทำผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมจะได้ 20 บาท และคนขายจะได้ 20 บาท โดยมากเป็นการขายปลีก ส่วนพ่อค้าที่รับไปขายอีกทอดหนึ่งจะไปตั้งกำไรเท่าไรก็แล้วแต่ โดยกลุ่มจะให้วัตถุดิบการผลิต เมื่อขายได้เงินแล้วก็มาให้สมาชิก

กลุ่มมุสลิมะฮฺบุหงาตันหยง ตำบลสระมาลา อำเภอเมืองปัตตานี จะใช้ระบบเถ้าแก่ โดยประธานจะหาเถ้าแก่มารับซื้อผ้าคลุมผม ส่วนกำไรก็จะแบ่งตามเนื้องานหรือคุณภาพผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่สมาชิกทำ

กลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี เดิมจะขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ขายทั้งภายใน และต่างประเทศ จนปัจจุบันกลุ่มได้มีการดำเนินการเองตามเครือข่าย และส่งออกไปตะวันออกกลาง โดยในปีนี้ได้มีการจัดส่งตัวแทนกลุ่มไปขายที่ตะวันออกกลางเอง

ช่วงเปิดประเด็นคำถาม คุณกอตีเย๊าะ มะยูโซ๊ะ หรือ กะเยาะห์ถามว่า "ตอนนั้นกลุ่มได้ไปหาตลาดมาที่ไหน? และติดต่อผ่านใคร? และตอนนี้ได้ดำเนินการถึงไหน?

กลุ่มมุสลิมะฮฺบุหงาตันหยง ตอบว่า "ตอนนั้นกลุ่มได้หาตลาดในบริเวณรอบข้าง และการออกขายตามงานต่างๆ ต่อจากนั้นมีทีมงาน สกว. มาดำเนินการตลาดโดยได้ไปดูตลาดที่ภาคใต้ตอนกลาง จากนั้นได้ติดต่อตัวแทนคณะกรรมการอิสลามประจำจังหวัด ผู้บริหารโรงเรียนศาสนา แต่ตอนนี้ก็ไม่ได้ส่งเพราะผลิตไม่ทันตามความต้องการ"

ความคิดเห็นของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสเห็นว่าการดูสำรวจตลาดนั้นเป็นการเปิดโลกทัศน์และเป็นการพัฒนากลุ่มในทางอ้อม โดยเฉพาะการหาตลาดใหม่ๆ เป็นการสร้างและขยายตลาดให้กลุ่มด้วย ดังนั้นทางกลุ่มเห็นว่า จำต้องไปศึกษาสำรวดตลาดเพื่อศึกษาความต้องการผ้าคลุมของคนที่ภาคใต้ตอนกลางและตอนบน

ข้อสังเกตจากการประชุม เห็นว่า ผู้เข้าร่วมไม่กล้าแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ส่วนใหญ่จะคอยฟัง ไม่กล้าถาม ผู้เข้าร่วมขาดความสามัคคี แบ่งเป็นกลุ่มๆ พูดคุยกันเอง ยังไม่ไว้วางใจกัน บางส่วนเห็นว่าการเดินทางมาประชุมทำให้เสียเวลา

ยืนยันโจทย์และพัฒนาข้อเสนอโครงการ

วันที่19 กันยายน 2549 ณ ชุมชนฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส จัดเวทีเพื่อยืนยันโจทย์วิจัย และพัฒนาข้อเสนอโครงการ วัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อพัฒนาและเสริมสร้างกระบวนการกลุ่มผ่านงานวิจัยท้องถิ่น 2) เพื่อค้นหาอาสาสมัครที่จะมาเป็นทีมวิจัย

ผลการดำเนินงาน ทบทวนการพูดคุยเมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2549 และถามความคิดเห็นว่า คิดอย่างไรกับเรื่องของตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมในปัจจุบันนี้ ปัญหาการพึ่งตลาดมาเลเซีย คือ เถ้าแก่มักไม่จ่ายสด ทำให้ทุนหมุนเวียนไม่พอในช่วงเดือนบวช (ถือศีลอด) ผ้าคลุมผมจะขายได้ดีที่สุดในตลาดมาเลเซีย แต่หลังจากรายอ ความต้องการตลาดจะเริ่มลดลง และได้เสนอความคิดว่าหลังเดือนบวชนี้ จะเริ่มเจาะตลาดทางภาคใต้ตอนบน (ภูเก็ต, กระบี่)

ได้มีการสอบถามข้อมูลพื้นฐานของบ้านหัวคลอง เพื่อประกอบการเขียนโครงการ ความเป็นมาของชุมชนเดิมทีบ้านหัวคลองเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนฮูมอลานัส แต่มีคนบางกลุ่ม(กลุ่มคนนับถือศาสนาพุทธ) เรียกบ้านหัวคลอง เนื่องจากในอดีต บริเวณนี้จะมีคลองใหญ่ ซึ่งเป็นท่าเรือที่ใช้ในการเดินทางไปนราธิวาส

ความเป็นมาของอาชีพผ้าคลุมผม สมัยก่อนประมาณปี 2520 ได้มีพนักงานขาย Singer มาเสนอขายจักร มีชาวบ้าน 2 คนที่สนใจและได้ไปฝึกหัดเย็บ ในช่วงนั้นจะเป็นจักรที่ใช้เท้าและเป็นจักรขนาดเล็ก ค่าแรง 70 ต่อผืน ปี 2532 เริ่มมีจักรไฟฟ้าเข้ามา ผู้คนเริ่มสนใจมากขึ้น ปัจจุบัน ผู้ผลิตมีมากขึ้นและเริ่มมีการแย่งตลาด ทำให้ราคาตกต่ำ ซึ่งลักษณะการจ้างในปัจจุบันนั้น มีอยู่ 2 ลักษณะ คือ 1) การผูกขาดกับเถ้าแก่ 2) ไม่มีการผูกขาดกับเถ้าแก่ ซึ่งทั้งสองลักษณะนี้ เถ้าแก่เป็นผู้กำหนดราคา

อาสาสมัครที่จะเข้ามาเป็นทีมวิจัย ประกอบด้วย

หัวหน้าโครงการ	ณัฐกานต์
รองหัวหน้าโครงการ	นิราวัลย์
การเงิน	ฮีดายะห์, ซากียะห์
บัญชี	นาราวดี, นูรอยาตี
เลขานุการ	ซูรียาตี, เจ๊ะฮัสนะห์
ผู้เปิดบัญชี	ณัฐกานต์, ฮีดายะห์, ซากียะห์

เตรียมความพร้อมทีมวิจัย

วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549 ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส มีวัตถุประสงค์ คือ 1) ชี้แจงโครงการศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคุมผม บ้านฮูมอลานัส ตำบล เจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส 2) วางแผนการดำเนินกิจกรรมแสวงหาตลาดที่ภูเก็ต

ผู้เข้าร่วมจำนวนประมาณ 15 คน ประกอบด้วยผู้จัดการโครงการบัณฑิตอาสาโซนภาคใต้ตอนล่าง พี่เลี้ยงภาคสนามพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างจำนวน 3 คน และชาวบ้านจำนวน 11 คน

ผลการประชุม ได้มีการชี้แจ้งถึงโครงการวิจัยเรื่อง "ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส" ผ่านการอนุมัติจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สำนักงานภาค แล้วเมื่อหนังสือจากสกว.ส่งมาถึงสามารถที่จะเปิดบัญชีธนาคารและส่งเอกสารกลับไปให้ สกว. หลังจากนั้นจะมีการโอนเงินเข้าบัญชีสามารถที่จะนำมาดำเนินงานตามกิจกรรมที่ได้วางแผนไว้ โดยมีวัตถุประสงค์ ดังนี้

1) เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมในการจัดการปัญหาเฉพาะหน้าและปัญหาระยะยาว

2) เพื่อแสวงหาตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมแหล่งใหม่สำหรับเป็นทางเลือกให้ผู้ผลิตยกระดับเป็นนักการตลาดและพัฒนาศักยภาพด้านการค้า

โครงการผ้าคลุมผมดังกล่าวเป็นโครงการระยะสั้น 6เดือน แบ่งออกเป็น 2 ระยะ คือ

<u>ระยะที่1 (สามเดือน)</u>

การประชุมเตรียมความพร้อมก่อนการเดินทางไปแสวงหาตลาดเพื่อแบ่งบทบาทหน้าที่ในการทำกิจกรรมให้แก่ทีมวิจัย ใครจะมีหน้าที่นำคุย การตลาด การเงิน จดบันทึก จัดเตรียมของที่ระลึก กล่าวขอบคุณ ควบคุมเวลาเป็นต้น รวมทั้งเพื่อร่วมกันออกแบบการเก็บข้อมูลด้านการตลาดที่จะใช้ในการเดินทางไปที่ภูเก็ต การแสวงหาตลาดที่ภูเก็ตสินค้าคือผ้าคลุมผม ที่ประชุมได้ตกลงว่าจะนำเอาผ้าคลุมผมของแต่ละคน และนำผ้าคลุมผมของส่วนรวมกองกลางไปด้วยเพื่อเป็นตัวอย่างให้แก่ลูกค้าได้เลือกดู ให้คำแนะนำ ข้อเสนอแนะในการที่จะนำผ้ามาขายในตลาดภูเก็ต เป้าหมายตลาด คือชุมชนมุสลิม ได้แก่ ชุมชนบางโรง ชุมชนหาดกะมาลา ชุมชนหาดไม้ขาว และโรงเรียนสอนศาสนาอิสลามซึ่งจะมีกำลังรับซื้อเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเด็กนักเรียนบางโรงเรียนมีมากถึง 2,500 คน นอกจากทางชาวบ้านจะเดินทางไปหาตลาดแล้วยังสามารถที่จะศึกษาดูงานกลุ่มอัล-อามานะฮฺ ชุมชนบางโรงเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน การบริหารจัดการกลุ่มหากชาวบ้านมีความต้องการรวมกันจัดตั้งกลุ่มในอนาคต

การไปหาตลาดนั้นทีมวิจัยต้องเก่งในการตั้งคำถามที่ต้องการจะรู้เพื่อให้ได้ข้อมูล ใช้ระยะเวลาในการดำเนินการหาตลาดที่ภูเก็ต สามวัน สองคืน จำนวนทีมวิจัยที่จะเดินทางประมาณ 20 คน ดั้งนั้นจะใช้รถตู้ในการเดินทาง 2 คันในหลังจากดำเนินการแสวงหาตลาด จะกลับมาสรุป ถอดบทเรียน "มาร่วมคิดว่าเราจะทำอะไรกันต่อไป จะมีการเจาะตลาดได้อย่างไร" หลังจากนั้นจะจัดทำรายงานความก้าวหน้า

<u>ระยะที่ 2 (สามเดือน)</u>

การประชุมผู้ผลิตผ้าคลุมผม และเครือข่ายรอบนอก เพื่อวางแผนเตรียมจัดส่งผ้าคลุมผมไปที่ภูเก็ตโดยทดลองเอาสินค้าไปขายจริงๆอาจจะจัดส่งสิ้นค้าใส่กล่องโดยรถปรับอากาศสายสุไหโกลก-ภูเก็ต ค่าบริการจะมีราคาถูก หลังจากนั้นจัดเวทีสรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาเป็นอย่างไร ในช่วงสามเดือนแรกสามเดือนหลังมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร มีจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส ปัญหา ทิศทางในการดำเนินงานในระยะต่อไป มีสิ่งใดที่ประสบความสำเร็จ สิ่งใดที่ต้องปรับปรุง ได้เรียนรู้อะไรผ่านการทำงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น แล้วรวบรวมข้อมูลจากการบันทึกมาจัดทำเป็นรายงานวิจัย หากทางชาวบ้านติดใจและสนใจที่อยากจะแก้ไขปัญหาในชุมชนอีก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอะไรก็ตาม สามารถมาร่วมพูดคุย ชวนกันมองปัญหา หาวิธีการแก้ปัญหาและพัฒนาเป็นโครงการ

วันที่ 12 ธันวาคม 2549 ณ ชุมชนฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส มีวัตถุประสงค์ในการจัดเวทีคือ 1) เพื่อชี้แจงระเบียบการใช้เงิน 2) ค้นหาแนวทางในการบริหารจัดการงบประมาณ / ต้นทุนที่ใช้ในการผลิตผ้าคลุม 3) เพื่อกำหนดวันที่จะเดินทางค้นหาตลาด

กระบวนการที่ใช้คือ 1) ผู้ดำเนินการประชุมเปิดประเด็นเสวนา ทำความเข้าใจกับชาวบ้านในการดำเนินการของโครงการ ชี้แจงผลการดำเนินงานของโครงการการโครงการพัฒนาและเสริมสร้างกระบวนการกลุ่ม และขยายเครือข่ายการตลาดของกลุ่มสตรีเย็บผ้าคลุมเพื่อสร้างรายได้สู่ชุมชน 2) แนะนำตัวทำการรู้จักผู้เข้าร่วมประชุม ทีมวิจัยกลุ่มแม่บ้านปูยุด ต่อมาได้ดำเนินการประชุมเสวนาดังนี้

<u>ชี้แจงระเบียบการใช้เงินของโครงการ</u>

แบบฟอร์มในการใช้เงินของโครงการจะมีอยู่ 2 แบบ

1.ใบรับรองแทนใบเสร็จ วิธีการใช้ ใช้ได้เฉพาะทีมวิจัยเท่านั้น ใช้ได้ในกรณีที่ไม่มีใบเสร็จ / ใบสำคัญรับเงิน งบประมาณในการใช้จ่ายแต่ละครั้งไม่เกิน 1,000 บาท ใน 1 ใบสามารถใช้ได้หลายรายการ แต่ห้ามข้ามเดือน

2. ใบสำคัญรับเงิน วิธีการใช้ ใช้กับคนอื่นที่ไม่ใช่ทีมวิจัย ใช้กับร้านค้าที่มีเลขที่ผู้เสียภาษี / เลขที่บัตรประชาชน ในกรณีที่ร้านค้ามีใบเสร็จเป็นของร้านค้า ให้ใช้ใบเสร็จของร้านค้า ลงนามชื่อย่อของโครงการ ที่อยู่ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

ในกรณีค่าเดินทางของวิทยากรผู้ให้ความรู้ รถยนต์ 6บาท/กิโลเมตร รถจักรยานยนต์ 4 บาท/กิโลเมตร

<u>ค้นหาวิธีการบริหารจัดการงบประมาณ</u> (เงินสำหรับใช้เป็นต้นทุนจำนวน 10,000 บาท)

ขั้นตอนแรก บัณฑิตอาสาฯ ได้ให้ทางทีมวิจัยเสนอทางเลือกมา แต่ไม่มีใครให้ข้อเสนอ จึงเสนอทางเลือก 2 ข้อ คือ นำเงินที่ได้มา ซื้อผ้า และด้าย แบ่งให้กับสมาชิกกลุ่ม จำนวนเท่าๆ กัน ช่วงแรกๆ สมาชิกกลุ่มเสนอให้มีการจ่ายค่าแรงทันที หลังจากที่ส่งผ้าคืนให้กับทางกลุ่ม รับซื้อผ้าที่ปักเรียบร้อยแล้ว โดยให้เจ้าของผ้าเป็นคนกำหนดราคามาเอง จาก 2 ข้อที่เสนอมา ทำให้เกิดข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม จึงมีการสรุปข้อดีและข้อเสียของแต่ละข้อ

1. นำเงินที่ได้มา ซื้อผ้า และด้าย แบ่งให้กับสมาชิกกลุ่ม จำนวนเท่าๆ กัน โดยให้มีการจ่ายค่าแรงทันที หลังจากที่ส่งผ้าคืนให้กับทางกลุ่ม

ข้อดี ไม่ต้องออกทุนส่วนตัว ได้งานทำกันทุกคน สามารถจ่ายค่าแรงได้เท่าเทียมกัน

ข้อเสีย อาจจะต้องแบ่งทุนออกเป็น 2 ส่วน คือ ใช้สำหรับค่าวัสดุ ใช้สำหรับจ่ายค่าแรง

2. รับซื้อผ้าที่ปักเรียบร้อยแล้ว โดยให้เจ้าของผ้าเป็นคนกำหนดราคามาเอง

ข้อดี สมาชิกสามารถกำหนดราคาขายได้เอง

ข้อเสีย สมาชิกอาจตั้งราคาไว้แพงเกินไป ทำให้ราคาที่จะขายต่อแพงยิ่งขึ้น และอาจส่งผลให้หาตลาดได้ยากขึ้น

หลังจากที่ได้สรุปการเลือกข้อเสนอ โดยที่สมาชิกส่วนใหญ่เลือกข้อเสนอแรกแล้ว คุณลุตฟี หะยีนอ สมาชิกกลุ่ม ซึ่งได้นั่งสังเกตการณ์ตั้งแต่เริ่มประชุม ได้มีข้อเสนอใหม่ให้เลือก คือ ให้สมาชิกกลุ่มใช้ต้นทุนของตนเองก่อน แล้วให้แต่ละคนมารวมผ้ากันที่กลุ่มโดยไม่ต้องจ่ายค่าใดๆทั้งสิ้น (ไม่กำหนดว่าแต่ละคนต้องนำผ้าไปกี่ชิ้น แต่ให้ขึ้นอยู่กับความสมัครใจของแต่ละคน) แล้วนำผ้าเหล่านี้ไปเป็นตัวอย่าง หากตัวอย่างที่นำไปในวันที่ไปหาตลาดสามารถขายๆได้ ให้นำเงินที่ได้มา ลบ ต้นทุนก็จะได้กำไร (เงินที่ได้ – ต้นทุน = กำไร) ส่วนกำไรนั้น เอาเข้ากลุ่ม ทางกลุ่มจะแบ่งทันทีหรือจะเก็บไว้เป็นต้นทุนอยู่ที่การจัดการบริหารของกลุ่มอีกที หลังจากที่ไปหาตลาด ทำให้ได้การสั่งซื้อก็สามารถนำเงินจำนวน 10,000 บาทมาเป็นต้นทุน

เหตุผลที่เสนอข้อเสนอนี้เนื่องจาก คุณลุตฟี หะยีนอ เป็นคนในพื้นที่ และทราบดีว่าสมาชิกกลุ่มแต่ละคนมีต้นทุนพอที่จะสามารถนำไปเป็นตัวอย่างก่อน และเหตุผลที่สำคัญ ต้นทุนที่ทางกลุ่มได้มาจะไม่สูญเปล่าหากไม่มีการสั่งซื้อ หลังจากที่ คุณลุตฟี หะยีนอ ได้เสนอ สมาชิกกลุ่มเห็นชอบด้วยกับข้อเสนอ และไดลงข้อมติว่า ให้ใช้ทุนส่วนตัวก่อนสำหรับตัวอย่างผ้าที่จะนำไปเสนอตลาด และได้กำหนดวันที่จะเดินทางไปแสวงหาตาดในวันศุกร์ที่ 22 ถึงวันอาทิตย์ที่ 24 ธันวาคม 2549 เหตุผลเพราะคิดว่า หากไปก่อนวันเฉลิมฉลองหลังจากสิ้นสุดการถือศีลอด หรือฮารีรายอ ซึ่งปีนี้ตรงกับวันที่ 31 ธันวาคม 2549 ตัวอย่างผ้าคลุมผมที่พาไปก็จะสามารถขายได้

ตระเวนหาตลาดผ้าคลุมผมที่ภูเก็ต

วันที่ 22 ธันวาคม 2549 ทีมวิจัยออกจากบ้านฮูมอลานัส เวลา 08.00 น. เดินหน้าไปทางนราธิวาส แวะปั๊มเพื่อเติมน้ำมัน มุ่งหน้าไปที่จังหวัดปัตตานี เพื่อที่จะไปมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี เพื่อสบทบกับทีมวิจัยจากโครงการบัณฑิตอาสามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และ สกว. หลังจากนั้น พวกเราก็มุ่งหน้าไปภูเก็ตไปนอนที่มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ นอนที่นั่นสนุกมากเลย

วันที่ 23 ธันวาคม 2549 ทีมวิจัยตื่นเช้ามาก็จัดรหัสผ้าคลุม เพื่อที่จะนำไปหาตลาดในภูเก็ต พวกเราได้ตลาดที่แรกก็คือ หน้ามัสยิดการีมบางเทา ความต้องการของลูกค้าที่นี่ พวกเขาจะเน้นที่สีเข้มๆ อย่างเช่น สีน้ำเงิน สี

ดำ พวกเขาต้องการผ้าคลุมผืนเล็กราวหนึ่งเมตร ราคาก็ไม่ต้องแพง ตลาดต่อไปก็คือ หาดกมลา ตรงนี้สวยมาก ตรงนี้มีตลาดนัดช่วงบ่ายด้วย ตรงนี้ลูกค้าเขาจะเน้นที่สี เขาจะเอาสีสดๆ หลังจากนั้นพวกเราก็ไปที่ศูนย์อบรมจริยธรรมอิสลามนูรุลเฮี้ยะซาน บ้านนาคา หมู่ที่ 6 ตำบลกมลา ตรงนี้เขาจะเน้นสีที่เป็นชุดกับเสื้อกูรง ถ้าเขาจะซื้อชุดสีอะไรเขาก็จะเอาผ้าคลุมสีนั้น พอเวลา 15.00 น. ทีมเราก็ได้มาถึงโรงเรียนมุสลิมวิทยาภูเก็ต ได้พบกับ ผอ. โรงเรียน เพื่อที่จะมาถามเรื่องผ้าคลุมผม ทางโรงเรียนเขาบอกว่าเขาจะรับผ้าคลุมผมจากสตูล อย่างน้อยปีละ 200 กว่าผืน ที่ปัตตานี ที่ยะลา ทางโรงเรียนก็เคยรับมาขาย ที่นั่นเขาจะเอาผ้าคลุมสีน้ำเงิน สีขาว มันจะเป็นผืนเล็กๆ ทางโรงเรียนรับมาราคาผืนละ 120 บาทต่อผืน ขายให้เด็กราคาผืนละ 150 บาทต่อผืน ทางโรงเรียนบอกกับทีมวิจัยว่า เขาจะดูว่ามีแบบไหนบ้าง เขาให้ทีมวิจัยทำตัวอย่างให้เขาดูก่อน ถ้าเกิดว่าเขาจะเอาแบบไหน เดี๋ยวเขาจะประสานไปกับเราอีกทีหนึ่ง เดือนกุมภาพันธ์ วันที่ 22-23 ที่โรงเรียนเขาจะมีงาน พอตอนเย็น พวกเราออกไปหาตลาดในเมืองภูเก็ต ความต้องการในตลาดภูเก็ตส่วนมากเขาก็รับจากพ่อค้าอื่นมาแล้ว และที่สำคัญ เขาขายไม่ได้ด้วยถ้าไม่ใช่เดือนรอมฎอน ลูกค้าที่นั่นพูดไม่ดี พูดไม่เป็น ทำให้พวกเราเริ่มท้อ โดยเฉพาะซากียะห์ แต่พวกเราก็ต้องสู้ พอตอนเย็นพวกเราไปที่แหลมพรมเทพ ไปดูพระอาทิตย์ตกดิน แต่ก็ต้องเสียใจ เพราะมองไม่เห็น มีเมฆมาบังพระอาทิตย์

วันที่ 24 ธันวาคม 2549 ทีมเราออกจากที่พักเพื่อที่จะเดินทางไปหาตลาดเวลา 08.00 น. เราไปที่บางโรง ไปฟังเขาประชุมเรื่องการตั้งกลุ่มของบางโรง คนที่บรรยายคือนายเสม เกิดทรัพย์ ตำแหน่งเป็นผู้จัดการสมาชิก เริ่มต้น 37,500 บาท เขาไปศึกษาที่ มอ.ปัตตานี เริ่มแรกก็จากลูกเมีย ต่อมาก็ถามลูกค้าว่าจะเอาแบบไหน แยกกลุ่มแบ่งหน้าที่กัน กลุ่มที่หนึ่งทำขนม เลี้ยงไก่ เป็นต้น ให้โอกาสกับคนในหมู่บ้าน สร้างงานทำ ออกค่าเรียนหนังสือ ออกค่าเสียชีวิต สมาชิกต้องไม่เห็นแก่ตัว เราต้องกรองสมาชิกที่ดี อย่างอ้อสมาชิก สมาชิกต้องศรัทธาในศาสนา สมาชิกเราต้องรับคนในหมู่บ้านเราเท่านั้น ถ้าจะเอาคนนอกหมู่บ้านต้องเอาคนที่เป็นผู้นำเท่านั้น

วันที่ 25 ธันวาคม 2549 ออกจากที่พักเวลา 06.00 น. เพื่อที่กลับบ้าน แต่เราก็แวะไปหาตลาดในหมู่บ้านแห่งหนึ่งในจังหวัดพังงา ตรงนั้นก็ขายได้ เขาเอาผ้าเราไปขายในกรุงเทพฯ ไปเป็นตัวอย่างให้ทางโน้นดู ถ้าเขาทำตลาดได้ เขาก็จะเอาสินค้าจากเรา หลังจากนั้น เราก็ไปหาตลาดที่อนามัยแถวพังงา ตรงนั้นเราไปตั้งโต๊ะขาย ขายได้หลายผืนเหมือนกัน พวกหมอ พยาบาล เขาซื้อไปใช้เอง ตรงนั้นเขาจะเน้นที่สีดอกและลวดลายไม่จำเป็นที หลังจากนั้น พวกเราก็ไปที่สุสานหอย ตรงนั้นขายได้หลายผืนอยู่ ส่วนมากเขาก็จะซื้อไปใช้เอง แต่เวลาไม่มาก เพราะว่าเราจะรีบกลับบ้าน หลังจากนั้น พวกเราก็เดินทางกลับบ้าน เราถึงบ้านเวลาประมาณเที่ยงคืนกว่าก็กลับถึงบ้านโดยสวัสดิภาพ

<u>บทสรุปของการไปหาตลาดผ้าคลุมผม</u>

ไปเปิดตลาดหลายแห่งในจังหวัดภาคใต้ตอนบนแถวภูเก็ต กระบี่ พังงา และที่ประทับใจมากที่สุดก็ที่สุสานหอยจังหวัดกระบี่ เราไปเปิดบู๊ทโชว์ผ้าคลุมผมข้างร้านค้าที่นั่นก็มีผู้สนใจจำนวนหนึ่ง แต่ผู้คนส่วนใหญ่จะไม่ค่อยใช้ในชีวิตประจำวัน ส่วนใหญ่แถวจังหวัดภูเก็ต เขาจะไม่ค่อยใช้ผ้าคลุม ไม่เหมือน 3 จังหวัดภาคใต้ ที่ใช้ผ้าคลุมผมอย่างมาก เพราะ 3 จังหวัดภาคใต้เขาเคร่งในหลักการศาสนาอิสลาม แต่ปัญหาของเราก็คือว่าผ้าคลุมบ้านเรามันมีหลายกลุ่ม หลายเจ้า ส่วนใหญ่ที่เขาได้รับมาราคาก็ถูกมากเลย เราคิดว่าเราน่าจะเปิดขายในจังหวัดพังงา กระบี่ สตูล เพราะว่าผู้คนแถวนี้ เห็นเขาใช้เกือบทุกคน และอีกอย่าง ถ้าเราไปขายในงานประจำปีของจังหวัด อย่างเช่นงานกาชาดของจังหวัด งานของดีของจังหวัด เพราะงานแบบนี้คนจะมาเที่ยวงานจำนวนมาก เราก็เลยถือโอกาสนี้แนะนำสินค้าของเราได้ แต่เราก็ต้องทำลวดลายแบบใหม่ๆ สวยๆ ไม่ให้ซ้ำใคร เพื่อที่เราจะได้ดึงดูดลูกค้ามาสนใจในสินค้าของเรา ครั้งนี้เราถือว่าเป็นประสบการณ์ แต่ครั้งต่อๆ ไปเราจะพยายามทำให้กลุ่มของเราประสบความสำเร็จให้ได้

สรุปบทเรียนจากการหาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม

วันที่ 20 มกราคม 2550 ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส มีวัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อสรุปสิ่งที่ได้จากการไปหาตลาดผ้าคลุมผมที่จังหวัดภูเก็ต 2) เพื่อหาแนวทาง/ทิศทางต่อไปในการหาตลาดและบริหารจัดการกลุ่มของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านหัวคลอง ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

ผลการดำเนินงาน เนื่องจากได้มีการสรุปสิ่งที่ได้จากการศึกษาดูงานในบางส่วนแล้วได้แก่ รูปแบบ/ลวดลาย สีผ้า จะเป็นสีที่ค่อนข้างสด สีฉูดฉาด เช่นสีน้ำเงิน สีน้ำตาล ฯลฯ เพชร จะเน้นไปที่เพชรสีดำ ซึ่งราคาค่อนข้างสูง ทำให้ต้นทุนสูงไปด้วย แต่จากการไปสำรวจตลาดที่จังหวัดภูเก็ต ไม่ค่อยประสบความสำเร็จเท่าที่ควร ทางกลุ่มปักผ้าคลุมผม จึงได้แวะเข้าไปหาตลาดยังจังหวัดพังงา ปรากฏว่าได้รับความสนใจ และขายผ้าคลุมผมได้มากกว่าที่ภูเก็ต ซึ่งหัวหน้าโครงการฯ เล่าว่าเราได้แวะยังสถานที่ต่างๆ ก่อนจะกลับ ที่คิดว่าจะสามารถหาตลาดได้ ไม่ว่าจะเป็นชุมชนมุสลิม สถานีอนามัย แหล่งท่องเที่ยว เช่นหาดนพรัตน์จังหวัดกระบี่ สุสานหอยจังหวัดกระบี่ ฯลฯ

ทางกลุ่มได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น ซึ่งเดิมเป็นคนจังหวัดพังงา แต่ได้ไปค้าขายและเปิดร้านขายเสื้อผ้าที่กรุงเทพฯ สนใจผ้าคลุมผมของกลุ่มฯ และได้ซื้อไปพอสมควร เพื่อนำไปทดลองขาย ซึ่งจะมีการติดต่อภายหลัง เพื่อรับซื้อผ้าคลุมผมของกลุ่มฯ นำไปขายต่อต่อไป

สำหรับโรงเรียนสอนศาสนาอิสลามที่จังหวัดภูเก็ตนั้น ในส่วนของชุดนักเรียน ทางโรงเรียนจะมีการประมูลราคาโดยพิจารณาจากเนื้อผ้า, การตัดเย็บของชุด, ลวดลายบนผ้าคลุมผมนักเรียน และราคาเป็นสำคัญ ซึ่งทางครูใหญ่ได้บอกกับเราว่า ปีที่แล้วจังหวัดสตูลได้การประมูลไป ถ้าเกิดทางกลุ่มฯ สนใจก็ให้ลองทำเป็นใบเสนอราคามาดู ทางกลุ่มฯ ได้ซื้อตัวอย่างของผ้าคลุมผมไป 2 ผืน แยกสำหรับมัธยมต้น และมัธยมปลาย จะสังเกตเห็นว่าผ้าคลุมผมจะมีการปักโลโก้ของโรงเรียน ซึ่งโลโก้ตรงนี้ทางโรงเรียนจะเป็นผู้รับผิดชอบเอง ทางกลุ่มฯ เพียงแค่ปักดอกริมผ้าเท่านั้น หลังกลับจากการหาตลาดที่ภูเก็ต แวะเยี่ยมญาติที่พังงา (ทับปุด) ขายผ้าคลุมผมได้หลายผืน มีช่องทางที่จะรับไปขายที่กรุงเทพฯ ได้ เนื่องจากรู้จักเจ้าของร้านขายเครื่องประดับและเครื่องแต่งกายมุสลิม

สิ่งที่ต้องทำเพิ่มเติมคือใบเสนอราคาให้กับโรงเรียนมุสลิมวิทยาภูเก็ต และโรงเรียนที่พังงา นอกจากจะทำผ้าคลุมผมตามแบบของโรงเรียนที่ใช้เนื้อผ้ามัน เนื้อผ้าหนาแล้ว กลุ่มฯ จะหาผ้ามีที่คุณสมบัติที่ใส่แล้วไม่ร้อนเสนอไปเป็นทางเลือกด้วย

ทางกลุ่มฯ จะต้องไปดูเนื้อผ้าที่จะนำมาตัดเย็บ ซึ่งจะต้องดูที่ตัวเนื้อผ้า และราคาให้ถูกกว่าที่ประมูลไว้ในครั้งก่อนๆ แล้วนำมาตัดเย็บ พร้อมกับส่งตัวอย่างไปให้กับทางโรงเรียนสอนศาสนาจังหวัดภูเก็ตได้ทราบ เพื่อเป็นทางเลือกให้กับโรงเรียนอีกทางหนึ่ง

ขณะนี้กลุ่มฯ ยังไม่มีระเบียบข้อบังคับที่ชัดเจน ที่ผ่านมาเพียงระดมทุนจากสมาชิกแรกเข้าคนละ 100 บาท และเดือนต่อไปจะเก็บเดือนละ 30 บาท เฉลี่ยแล้วเก็บวันละ 1 บาท เพื่อเป็นต้นทุนในการจัดซื้อวัสดุปักผ้าคลุมผม ประมาณ 20 กว่าคน ส่วนสมาชิกธรรมดาอีก 20 กว่าคนยังไม่ได้เข้ามามีส่วนร่วม จึงนัดหมายให้มีการจัดเวทีเพื่อระดมความเห็นในการรวมกลุ่ม ร่วมกันคิดระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ ชื่อที่เป็นทางการของกลุ่มฯ การคัดเลือกคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ

ตัวอย่างการก่อตั้งกลุ่มปักผ้าคลุมผมสตรีบ้านหัวคลอง ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ประกอบด้วย ระเบียบข้อบังคับกลุ่ม กิจกรรมที่ทำ การคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มฯ และอื่นๆ

ข้อสังเกต/ข้อเสนอแนะ ควรเสนอรูปแบบ/ลักษณะของเนื้อผ้าที่ใช้ตัดเย็บชุดนักเรียนไว้หลายๆ ทางเลือกให้กับทางโรงเรียนมุสลิมวิทยาภูเก็ต เพื่อประกอบการตัดสินใจ

การหาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมรอบสอง

วันที่ 10 เมษายน 2550 และ 6, 31 พฤษภาคม 2550 เวลา 10.30 น. ผลจากการไปหาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลลิมรอบแรกที่จังหวัดภูเก็ต ไม่ได้ผลตอบรับที่ดี เนื่องจากเริ่มมีผู้ค้าผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมจากสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ไปขายจำนวนมาก ตลาดที่ภูเก็ตจึงไม่ใช้อนาคตของผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมนัก แต่พอเห็นช่องทางที่จังหวัดกระบี่และพังงา เนื่องจากระหว่างกลับมาจากจังหวัดภูเก็ต ได้แวะที่กระบี่แล้วเกิดขายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมได้หลายผืน ขายให้กับเครือญาติที่พังงาได้หลายบาท อย่างไรก็ตาม การเดินทางไปหาตลาดรอบแรก ทำให้ทราบรสนิยมของคนภูเก็ตว่าชอบผ้าผืนเล็ก ส่วนโทนสีนั้น คนพังงาชอบผ้าสีอ่อนๆ คนภูเก็ตต้องการผ้าสีเข้ม แต่สีของลายต้องตัดกับสีผ้า

วันที่ 1 มิถุนายน 2550 ณ อาคารอเนกประสงค์ บ้านหัวคลอง ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส มีวัตถุประสงค์ในการประชุม คือ 1) เพื่อร่วมกันหาแนวทางในการดำเนินงานหลังจากทำกิจกรรมหาตลาดผ้าคลุมที่ภูเก็ต 2) เพื่อปรึกษาหารือเรื่องการทำงานของทีมวิจัยตามบทบาทหน้าที่ในโครงการ ผู้เข้าร่วมจำนวน 17 คน ประกอบด้วยทีมวิจัยผ้าคลุมผมตากใบ 5 คนบัณฑิตอาสารุ่น 3 จำนวน 2คนพี่เลี้ยงบัณฑิตอาสา 2 คน ทีมวิจัยผ้าคลุมผมปุยุดและ ทีมวิจัยโรตีกรอบปุยุด 6 คน และครูอาสา กศน. 2 คน

กลุ่มคิดว่าจะหาตลาดใหม่ที่ให้ได้ผล โดยคิดว่าพื้นที่จังหวัดพังงาน่าสนใจและมีความเป็นไปได้ จึงเสนอให้ กศน. อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ประสาน กศน. อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา หาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับชุมชนมุสลิมที่จังหวัดพังงานว่ามีชุมชนมุสลิมที่ไหนบ้าง มีกี่ชุมชน การหาตลาดหากรู้จักชุมชน เน้นการหาตลาดที่ถึงมือกลุ่มผู้ใช้โดยไม่ต้องผ่านมือสอง และทดลองขายตามงานประเพณีอิสลาม น่าจะหาตลาดผ้าคลุมได้เพราะชาวบ้านจะมาร่วมตัวกันในเป็นจำนวนมาก ไม่ต้องไปตระเวนหาตลาดแต่เราต้องหาข้อมูลวัน เวลา สถานที่ ที่จัดงานเมาลิด ทาง กศน. อำเภอตากใบ ก็รับว่าจะประสานงานให้โดยคาดว่าได้ภายใน 15 วันแต่ไม่มั่นใจว่าจะได้ข้อมูลหรือไม่ ทางบัณฑิตอาสารุ่นที่ 3 ให้ข้อมูลว่ามีเพื่อนที่สมัยที่เรียนด้วยกันมีบ้านเกิดอยู่ที่จังหวัดพังงา และกระบี่ จะลองสอบถามวันเวลาที่ชุมชนจัดงานเมาลิดได้

วันที่ 8, 24 มิถุนายน 50 ให้ทีมวิจัยไปประสานกับ กศน.ตากใบ เรื่องที่ กศน.รับปากจะประสานกับ กศน.จังหวัดพังงา ไปถึงไหนแล้ว แต่ กศน.ตากใบยังไม่ได้ประสานกับ กศน.พังงาเลย จึงมอบให้ประธานไปประสานอีกครั้งหนึ่ง โดยเพิ่มเส้นทางการหาตลาดที่จังหวัดกระบี่

วันที่ 1, 3 กรกฎาคม 2550 จากการประชุมหาตลาดผ้าคลุมที่กระบี่, พังงา ให้บัณฑิตอาสาประสานบัณฑิตอาสาที่อยู่ในพื้นที่ที่จะไปเจาะตลาดว่า ในพื้นที่ใดมีตลาดที่ต้องการผ้าคลุมผม และให้คำตอบกับทีมวิจัยทราบด้วยการหาตลาดกระบี่ พังงา บัณฑิตในพื้นที่ยังไม่ได้ประสานมา และให้หัวหน้าโครงการประสานกับทีมพี่เลี้ยงเรื่องการหาตลาดอีกครั้ง

วันที่ 6 กรกฎาคม 2550 ได้ข้อยุติในเป้าหมายการหาตลาด โดยมีแนวทางการสร้างคนช่วยขายในพื้นที่ฝากขายให้กับคนที่รู้จัก และสามารถติดต่อร้านค้า ติดต่อสหกรณ์ชุมชนได้ มีระบบการขายส่งที่บ่อแสน, เขาคราม จังหวัดกระบี่

วันที่ 26 กรกฎาคม 2550 พัฒนากรอำเภอตากใบ แนะนำเรื่องการเจาะตลาดว่าไม่สามารถที่จะตีตลาดที่อื่นได้นอกจากตลาดมาเลเซีย เช่น ของตำบลเกาะสะท้อน อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส มีญาติที่มาเลเซียช่วยขายอยู่ แต่ทีมวิจัยก็แย้งว่ากลุ่มไม่สามารถที่จะทำได้ เพราะตลาดมาเลเซียไม่จ่ายเป็นเงินสด และกลุ่มเองก็ไม่มีญาติอยู่ที่มาเลเซีย

วันที่ 24 สิงหาคม 2550 การที่จะไปเจาะตลาดที่จังหวัดกระบี่และพังงา คงจะไม่เหมือนกับครั้งแรกที่ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร และต้องเตรียมตัวให้ดีขึ้น เราควรให้กลุ่มปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม เลือกโทนสีเหมือนกับที่คนภูเก็ตต้องการ ให้สูรียาตีและซากีย๊ะ เป็นคนติดตามการปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมของกลุ่ม เพื่อที่จะเอาผ้ามาติดราคาขาย ก่อนเดินทางไปหาตลาด

วันที่ 27 สิงหาคม 2550 เตรียมความพร้อมทุกด้านที่จะไปเจาะตลาดที่กระบี่ และพังงา สูรียาตีและซากียะ ได้รายงานผลว่ารวบรวมผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเสร็จเรียบร้อยแล้ว บางผืนกำลังติดเพชร และติดราคาขาย และพร้อมที่จะไปขายที่ตลาดจังหวัดกระบี่ และพังงา ซึ่งช่วงนี้ผ้าขาดตลาด ได้ผ้ามาน้อยกว่าเมื่อครั้งไปหาตลาดรอบแรกที่จังหวัดภูเก็ตและพังงา

วันที่ 28 สิงหาคม 2550 เดินทางไปหาตลาดรอบสอง เวลา 16.30 น. ออกจากอำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส เพื่อไปรับผู้ร่วมเดินทางที่จังหวัดปัตตานี บริเวณหน้าวิทยาลัยเทคนิคปัตตานี เวลา 18.15 น. แวะทานข้าวที่ตำบลตุยง อำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี เดินทางต่อเพื่อไปแวะรับบัณฑิตอาสาฯ บริเวณปั๊มน้ำมันอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เวลา 23.30 น. เดินทางถึงบ้านกลาง จังหวัดนครศรีธรรมราช และพักค้างคืนกันที่นี่

เช้าวันรุ่งนี้ของวันที่ 29 สิงหาคม 2550 เจาะตลาดจังหวัดนครศรีธรรมราช เริ่มจากที่บ้านกลาง ได้ข้อมูลว่าคนที่นี่นิยมใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมผืนเล็กสีดำ ลายดอกสีแดง เขียว ชมพู จากนั้นเดินทางไปอำเภอท่าศาลา ซึ่งมีตลาดนัดวันพุธ แต่มีแม่ค้าผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมมาส่งเป็นประจำแล้ว สำหรับตลาดชุมชนสระบัว ก็ไม่กล้ารับผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมไว้ขาย เพราะกลัวว่าจะขายไม่ได้

ต่อมาเราเดินทางไปยังจังหวัดพังงาและกระบี่ แวะเยี่ยมบัณฑิตอาสาที่เขาพนม จังหวัดกระบี่ แล้วเดินทางกลับบ้านฮูมอลานัส อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาสโดยสวัสดิภาพ

วันที่ 31 สิงหาคม 2550 สรุปค่าใช้จ่ายและผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่ขายออกไป พบว่าที่เขาคราม จังหวัดกระบี่ ยังคงค้างจ่ายประมาณ 6,000 บาท และให้ประสานกับบัณฑิตอาสาฯ ด้วย เพื่อจะนำเงินที่ขายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมไปจ่ายค่าแรงของสมาชิกด้วย

วันที่ 9 เมษายน 2551 สรุปที่ไปเจาะตลาดที่กระบี่ และพังงา ตอนแรก ทีมวิจัยเข้าใจว่า บัณฑิตอาสาฯ หาตลาดรองรับให้ทีมวิจัยแล้ว เมื่อพวกเราเดินทางไปได้ขายผ้าคลุมได้เลย แต่มันไม่ใช่ เป็นการดูงานเสียมากกว่า แต่เราก็สามารถขายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมได้ที่นครศรีธรรมราช โดยจะขายดีในช่วงเดือนถือศีลอด (ปอซอ) และนิยมผ้าขนาดเล็ก โทนสีดำ ขาว ครีม เหลืองอ่อน

ตรวจสุขภาพให้ผู้ปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม

วันที่ 17, 25, 31 พฤษภาคม 2550 สมาชิกกลุ่มหารือถึงปัญหาสุขภาพจากการทำอาชีพปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม จึงต้องการที่จะตรวจสุขภาพลายตา อาการเจ็บป่วยกล้ามเนื้อ และวิธีการแก้ไขปัญหาสุขภาพ สมาชิกกลุ่มได้แนะนำว่าควรจะชวนผู้สูงอายุเข้ามาร่วมด้วย โดยจะคัดเลือกมาประมาณ 50 คน

วันที่ 15 สิงหาคม 2550 คุณหมอเอก จากโรงพยาบาลตากใบให้ความรู้เกี่ยวกับสุขภาพแก่ทีมวิจัยว่า ในการปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมควรมีการพักสายตาในอัตราส่วนใช้เวลาปัก 3 ชั่วโมง ให้หยุดพักสายตาประมาณครึ่งชั่วโมงก่อนที่จะปักผ้าต่อไป ปัญหาปวดเมื่อยที่มักจะเกิดกับหัวเข่า ควรจะหยุดพักหรือมีการออกกำลังกายท่าทางต่างๆ จะทำให้เส้นเข่าคลายได้

ฝึกทักษะการซ่อมจักรด้วยตนเอง

วันที่ 1, 3, 6 กรกฎาคม 2550 ความต้องการที่จะอบรมการซ่อมจักรอุตสาหกรรม แต่ยังหาผู้สอนไม่ได้ ให้สูรียาตี กับ ซากียะห์ เป็นผู้ประสานกับผู้สอน แต่หลังจากการไปประสานผู้สอน ก็ได้รับคำตอบว่าไม่ว่างและต้องการค่าสอนรายชั่วโมงแพง และต้องเรียนรวมแล้ว 30 ชั่วโมง แบ่งเป็นวันละ 3 ชั่วโมง รวม 10 วัน จึงพยายามหาคนอื่นต่อไป อย่างไรก็ตาม จนถึงขณะนี้ก็ยังไม่ได้เรียนการซ่อมจักร

กำหนดแนวทางการบริหารจัดการกลุ่ม

วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2550 ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส จัดประชุมแกนนำกลุ่มเพื่อระดมทุนจัดตั้งกลุ่ม ซึ่งมติที่ประชุม คือ เริ่มเก็บเงินตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2550 เก็บเงินเพื่อลงหุ้นที่คนละ 50 บาท แบ่งเป็น ค่าสมัคร 20 บาท ค่าหุ้นๆ ละ 30 บาท คนหนึ่งถือได้ไม่เกิน 5 หุ้น

เลือกคณะกรรมการกลุ่ม ได้ผลดังนี้

ประธาน	ณัฐกานต์
รองประธาน	รอฮานา
รองประธาน	รอฮายา
เลขานุการ	นูรอยาลี
เหรัญญิก	ซากียะ
ผู้ช่วยเลขานุการ	สุรียาตี
ผู้ช่วยเหรัญญิก	นราวดี
ประชาสัมพันธ์	รอฮานี

ที่เหลืออีก 26 คนนั้น ทุกคนมีหน้าที่เป็นคณะกรรมการทั้งหมด หลังจากนั้น เราก็ต้องหาสมาชิกเข้ามาในกลุ่มเรา เราประชุมกลุ่มทุกวันที่ 1 ของเดือน เวลาประมาณ 13.30 น. พร้อมนำเงินมาด้วย วาระคณะกรรมการ 2 ปี

วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2550 ณ ศูนย์เรียนรู้ชุมชน ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ประชุมสมาชิกกลุ่มผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ร่างระเบียบ เลือกคณะกรรมการบริหารกลุ่ม

วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2550 เวทีประชุมเพื่อรวมกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมฮูมอลานัส ความสำคัญของการรวมกลุ่ม (ประสบการณ์จากกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี) ระดมความเห็นสมาชิก ทำไมต้องรวมกลุ่ม มีประโยชน์อะไร ช่วยการออกแบบการรวมกลุ่มผ้าคลุมผมฮูมอลานัส

ประโยชน์ของการรวมกลุ่ม

1) แลกความคิด ลวดลายแบบอื่นๆ ภายในกลุ่ม
2) เพิ่มรายได้ ได้ราคาที่ดีกว่า สามารถกำหนดราคากันเองได้
3) สร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่ม
4) สามารถซื้อวัตถุดิบในราคาที่ถูกกว่า

<u>ข้อบังคับ</u>

1) ตั้งชื่อกลุ่ม
2) ตั้งที่ทำการ อาคารอเนกประสงค์ฮูมอลานัส

<u>วัตถุประสงค์</u>

1) ระดมทุน
2) ซื้อวัตถุดิบมาจำหน่าย
3) พยุงราคากันเอง
4) ราคามาตรฐาน ยกระดับฝีมือ
5) ศูนย์แสดงสินค้า
6) เป็นศูนย์การทำงานส่วนรวม
7) หน่วยงานอื่นช่วยสนับสนุนทุน วัตถุ
8) ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ ช่วยเหลือสังคม
9) สมาชิกในกลุ่มทำงานสำเร็จ

<u>ทุนของกลุ่ม</u>

หุ้น เงินกู้ยืม เงินสำรองสะสม เงินอุดหนุน รับฝากจากสมาชิก มูลค่าหุ้น 1 มีนาคม 2550 ของทุกปี ปิดยอด 28 กุมภาพันธ์ของทุกปี กำไรปันผลภายใน 90 วัน

<u>การแบ่งผลประโยชน์</u>

1) ทุนสำรองร้อยละ 30

2) ปันผลร้อยละ 30

3) เฉลี่ยคืน 20

4) ค่าตอบแทนกรรมการร้อยละ 10

5) บำเพ็ญประโยชน์ชะกาต ร้อยละ 10

วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2550 ณ ศูนย์เรียนรู้ชุมชน ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

ระเบียบวาระที่ 1 เรื่องข้อบังคับของกลุ่ม จากที่ประชุมครั้งก่อน มติจะเก็บเงินทุกวันที่ 1 ของเดือนๆ ละ 30 บาท ได้เปลี่ยนมาเป็นหุ้นละ 100 บาท โดยให้ทุกคนลงหุ้นให้เท่าๆ กัน คือ คนละ 1 หุ้นก่อน มติที่ประชุม รับทราบ

ระเบียบวาระที่ 2 จากการที่ทำตัวอย่างผ้าคลุมผมส่งไปโรงเรียนมุสลิมวิทยาภูเก็ต ยังไม่มีการตอบรับจากโรงเรียนเลย มติที่ประชุม รับทราบ

วันที่ 30 มีนาคม 2550 ณ ศูนย์เรียนรู้ชุมชน ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ประชุมแกนนำทีมวิจัย เพื่อแจ้งเรื่องของงบประมาณสนับสนุนที่จะเข้ากลุ่ม เพราะเงินในกลุ่มมีน้อย ไม่สามารถที่จะทำทุนเพื่อทำผ้าคลุมผมขายได้ เพราะทุนในการทำผ้าคลุมจะใช้ทุนค่อนข้างมาก จึงขอให้แกนนำทุกคนช่วยเก็บเงินจากสมาชิกที่จะเข้ามาลงหุ้นด้วย และให้ทุกคนช่วยประชาสัมพันธ์แก่ผู้ที่สนใจจะมาเข้าลงหุ้นกับกลุ่มของเราด้วย

วันที่ 15 เมษายน 2550 หลังจากที่ยังไม่ประสบความสำเร็จในการระดมทุน ทำให้ต้องมาประชุมเรื่องการจัดตั้งกลุ่มปักผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส เพื่อถามสมาชิกกลุ่มอย่างตรงไปตรงมาว่ารายชื่อสมาชิกทั้ง 20 คน จะยังคงเป็นสมาชิกอยู่หรือไม่ จะมีใครลาออก ไม่อยากเป็นสมาชิกบ้าง ทุกคนลงความเห็นว่าจะอยู่ต่อ จึงขอความร่วมมือให้ส่งเงินค่าหุ้นคนละ 100 บาท

วันที่ 25 เมษายน 2550 เรียกสมาชิกทุกคนมาประชุมหารือว่าจะดำเนินการกลุ่มต่อไปอย่างไร ทุกคนลงความเห็นว่าต้องค่อยเป็นค่อยไป จะเร่งไม่ได้ ส่วนผลประโยชน์ของกลุ่มที่ได้มา ให้แบ่งเฉลี่ยกัน มีมากหรือมีน้อยก็ไม่เป็นไร ขอให้แบ่งปันอย่างเท่าเทียมกัน

วันที่ 6, 17 พฤษภาคม 2550 แกนนำกลุ่มได้หารือถึงปัญหาการจัดเก็บค่าหุ้นคนละ 100 บาท คนที่ยังไม่จ่ายเงินให้มาจ่ายกับเหรัญญิกด้วย

วันที่ 1 มิถุนายน 2550 กลุ่มพัฒนาผ้าคลุมผมปุยุดแลกเปลี่ยนในเรื่องการทำงานกลุ่มว่า ทางกลุ่มมีวิธีการแสวงหาความสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง โดยการสร้างความเข้มแข็งให้ทางกลุ่มก่อน แล้วเชิญหน่วยงานราชการต่างๆไม่ว่าจะเป็นพัฒนาชุมชน เกษตร พานิชจังหวัดมาร่วมรับรู้การดำเนินงาน เพื่อให้หน่วยงานเข้ามาสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มด้านต่างๆได้ ทางทีมวิจัยผ้าคุมผมสนใจแนวทางการหาความสนับสนุนการทำงานจากหน่วยราชการดังกล่าว

ครูอาสากศน.กล่าวเสริมว่าทางกศน.สามารถสนับสนุนได้ในสองเรื่องหลักคือเรื่องการทำรัฐวิสาหกิจชุมชน หากทางกลุ่มสนใจอยากขอข้อมูลของทางกลุ่มผ้าคลุมเบื้องต้นเพื่อนำไปเสนอต่อกศน.อำเภอตากใบ กับเรื่องการฝึกทักษะฝีมือ ทางทีมวิจัยขอให้บัณฑิตอาสาช่วยประสานติดต่อกับหน่วยงานราชการ นัดวันมาทำความรู้จักกับกลุ่มเพื่อหาแนวทางการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ

หลังจากนั้นพี่เลี้ยงโครงการบัณฑิตอาสาได้ให้ชาวบ้านเล่าถึงการดำเนินงานของทีมวิจัยพบว่า มีปัญหาเรื่องการแบ่งบทบาท หน้าที่ของทีมวิจัย แบ่งกันแล้วแต่เวลาทำจริง บางคนยังไม่ได้ทำหน้าที่ตามบทบาทอย่างเต็มที่

จึงได้ให้มีการทบทวนทำความเข้าใจหน้าที่ในทีมวิจัยอีกครั้ง ได้สอบถามสถานะทางการเงินในโครงการว่ามีการใช้จ่ายไปเท่าไร เงินคงเหลือเท่าไร แต่ปรากฏว่าฝ่ายการเงินไม่ทราบถึงการใช้จ่ายเงินในโครงการ หัวหน้าโครงการชี้แจ้งแทนว่าในขณะนี้มีเงินเหลือในบัญชีธนาคารประมาณ 30,000 บาท และทางทีมวิจัยโรตีกรอบปุยุดแลกเปลี่ยนประเด็นนี้ว่าการใช้เงินของทางกลุ่มจะมีการนำมาชี้แจงในการประชุมทีมวิจัยเพื่อความโปร่งใส จากนั้นได้กล่าวขอบคุณทางทีมวิจัยชาวบ้านจากปุยุดและครูอาสากศน.ที่มาร่วมแลกเปลี่ยน ให้ความคิดเห็นในเวทีประชุมทีมวิจัยแล้วปิดการประชุม

วันที่ 26 กรกฎาคม 2550 กลุ่มผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสพยายามที่จะประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่พอจะช่วยเหลือได้ จึงได้เชิญแบลี ทำงานอยู่ที่สำนักงานเกษตรอำเภอตากใบ ซึ่งคุ้นเคยกับการสนับสนุนกลุ่มอาชีพต่างๆ โดยแบลีได้ให้ข้อคิดว่าการทำงานเป็นกลุ่มที่ดี ต้องมีหลัด 4 ก. คือ กรรมการที่ตั้งเป็นคณะบุคคลที่ดูแลการดำเนินงานของกลุ่มและดูแลสมาชิก, กองทุนหมุนเวียนให้กิจการของกลุ่มดำเนินไปได้และเติบโตได้, กติกาข้อตกลงที่ทำร่วมกันเพื่อให้เป็นระบบระเบียบ เกิดความยุติธรรมและเท่าเทียมกัน, กลุ่ม ประกอบด้วยแกนนำและสมาชิกที่ต้องเสียสละและมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในทุกๆ เรื่อง โดยเฉพาะแกนนำต้องคิดถึงสมาชิกทุกคนในกลุ่มให้มาก

วันที่ 9 เมษายน 2551 หลังจากได้ดำเนินโครงการวิจัยมาทุกกิจกรรมแล้ว ทีมวิจัยได้มาสรุปด้วยกันว่าขณะนี้ โครงการวิจัยมีงบประมาณเหลืออยู่ประมาณ 4,700 บาท จะนำไปใช้ทำอะไรให้เกิดประโยชน์ หลังจากที่ได้ปรึกษาหารือแล้ว ตกลงกันว่ากลุ่มต้องการที่จะไปศึกษาดูงานที่กลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด ตำบลปูยุด อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี เพื่อไปแลกเปลี่ยนประสบการณ์กลุ่มที่เข้มแข็งแล้วนั้น เขาทำอย่างไร เพื่อจะได้กลับมาปรับปรุงการบริหารจัดการกลุ่มผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส จึงได้นัดหมายที่จะไปศึกษาดูงานในวันที่ 15 เมษายน 51

วันที่ 15 เมษายน 2551 ออกเดินทางจากอำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส เวลา 09.00 น. เป็นโอกาสดีที่ได้พบกับกลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด และกลุ่มสตรีปูยุด (โรตีกรอบ)

กลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด ได้เล่าประสบการณ์ในการให้สมาชิกปักผ้าคลุมผมลตรีมุสลิมแล้วมาส่งที่กลุ่มว่าในการขายจะเน้นปริมาณของผ้ามากกว่าเป็นกำไร ซึ่งผ้าแต่ละผืนหักค่าใช้จ่ายหมดแล้ว จะได้กำไรผืนละ 30 บาท กำไรที่ได้ทั้งหมด จะเข้ากลุ่มผืนละ 10 บาท ส่วนคนปักจะได้ค่าจ้างเท่าใดนั้น ขึ้นอยู่กับลาย ใครปักลายละเอียดจะได้ค่าจ้างแพง สมาชิกของกลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด 22 คน จะได้เปรียบตรงที่มีงานประจำทำ และได้รับค่าจ้างแพงกว่าคนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของกลุ่ม ตลาดของผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมอยู่ที่ความแปลกใหม่ของลวดลาย หากมีลายซ้ำๆ ออกมามากจะทำให้ราคาตก กลุ่มจึงจำกัดการปักลายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมในแต่ละแบบไว้ไม่เกิน 5 ผืนต่อลาย และการจะมอบให้สมาชิกคนที่มีฝีมือปักลายนั้นๆ ไปทำทั้งหมด เพื่อให้ได้มาตรฐานเดียวกัน สำหรับการระดมทุนนั้นทางกลุ่มจะไม่มีการลงหุ้นจากสมาชิก เพราะกลัวว่ามีปัญหาความไม่เข้าใจของสมาชิกว่าเก็บเงินไปแล้ว ไปใช้ทำอะไร จึงเลือกวิธีลงทุนซื้อวัตถุดิบเอาไว้ หาตลาดรับซื้อ พอได้รายการสั่งซื้อแล้วก็มาแจกงานให้สมาชิก พอปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเสร็จก็มาส่งให้กลุ่มเพื่อรวมไปขาย

ประสบการณ์ของกลุ่มสตรีปูยุดที่ทำขนมโรตีกรอบ ใช้หลักการที่ว่าใครมาทำขนมและขายได้เท่าใดก็จะแบ่งกำไรกันเลย เมื่อก่อนมีสมาชิก 20 คน ลงหุ้นกันคนละ 1,000 บาท แต่จ่ายคืนกลับไปหมดแล้ว คงเหลือเฉพาะทุนหมุนเวียนไว้ซื้อวัตถุดิบมาทำขนมขาย 1,000 บาท

บทที่ 5
ผลการดำเนินการ

โครงการ "ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส" มีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 2 ประการ คือ

1. เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมในการจัดการปัญหาเฉพาะหน้าและปัญหาระยะยาว

2. เพื่อแสวงหาตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมแหล่งใหม่สำหรับเป็นทางเลือกให้ผู้ผลิตยกระดับเป็นนักการตลาดและพัฒนาศักยภาพด้านการค้า

ผลจากการดำเนินงาน สามารถวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ของโครงการได้ดังนี้

ตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม

ประสบการณ์ในการแสวงหาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมภายใต้โครงการวิจัยนี้ ต้องดำเนินการถึงสองรอบ เพื่อพิสูจน์ตลาดภาคใต้ตอนบนที่มีชุมชนมุสลิมตั้งอยู่ ที่ผ่านมาได้ลองเจาะตลาดในจังหวัดภูเก็ต กระบี่ พังงา และนครศรีธรรมราช รวมแล้ว 4 จังหวัด

จังหวัดภูเก็ต มีประชากรมุสลิมประมาณร้อยละ 30 ของประชาการทั้งหมด โดยมากจะอยู่ที่อำเภอกลางและอำเภอเมืองบางส่วน สถานการณ์ตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมต่างไปจากเดิมมาก เข้าใจว่าจากสถานการณ์ความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีผลต่อกลุ่มลูกค้าที่ไม่กล้าลงพื้นที่มาซื้อผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม กลายเป็นว่าผู้ผลิตและผู้ประกอบการขึ้นไปขายเอง ในลักษณะเร่ขายบ้าง ฝากกับญาติพี่น้องหรือคนรู้จักเป็นตัวแทนขายบ้าง ลงทุนไปเช่าที่อยู่ในภูเก็ตเพื่อขายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมโดยเฉพาะก็มี หรืออาศัยหาข่าวสารว่ามีงานประเพณีอิสลามที่ไหนเมื่อใดก็เข้าร่วมงานเพื่อตั้งร้านขายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม สรุปได้ว่าตลาดเต็ม ไม่ใช่อนาคตที่กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสจะพึ่งได้เลย

จังหวัดพังงา มีประชากรมุสลิมในแถบชนบท อย่างชาวน้ำ ประชาชนที่เกาะปันหยี ส่วนรายละเอียดอื่นเกี่ยวกับการใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมนั้นไม่ทราบแน่ชัด แต่ที่ได้ช่องทางการจำหน่ายนั้น เนื่องจากหัวหน้าโครงการวิจัยมีญาติอยู่ที่อำเภอทับปุด และรู้จักกับเจ้าของร้านที่จำหน่ายเครื่องประดับและเครื่องแต่งกายมุสลิม ตอนกลับจากการตลาดครั้งแรกสามารถจำหน่ายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมได้หลายผืน

จังหวัดกระบี่ มีประชาชนมุสลิมอาศัยอยู่บริเวณอ่าวนาง เกาะยาว คาดการณ์กันว่าจะมีชาวมุสลิมเกือบร้อยละ 50 ของประชากรทั้งหมดในจังหวัดกระบี่ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยจากการอพยพย้ายถิ่นของมุสลิมในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่ต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในชีวิตและทรัพย์สิน อย่างไรก็ตาม ตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมในจังหวัดกระบี่ในอนาคตอาจจะเกิดได้ยาก เพราะเมื่อมีมุสลิมจากจังหวัดชายแดนภาคใต้ไปอาศัยอยู่ ก็คาดได้ว่าจังหวัดกระบี่จะเป็นแหล่งผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมได้เองในอนาคต

จังหวัดนครศรีธรรมราช มีประชากรมุสลิมกระจายตัวอยู่ทั่วทั้งจังหวัด โดยเฉพาะที่อำเภอท่าศาลาจะมีชุมชนมุสลิมหนาแน่นเป็นพิเศษ เป็นที่ตั้งของมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ที่เยาวชนจากสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มาศึกษาต่อระดับอุดมศึกษาเป็นจำนวนมาก เท่ากับว่าจังหวัดนครศรีธรรมราชเองก็มีเครือข่ายมาส่งผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมไปโดยปริยาย ประกอบกับการพูดคุยกับเจ้าของร้านค้าก็ไม่อยากจะรับผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมของกลุ่มบ้านฮูมอลานัสไว้ขาย เพราะเกรงว่าจะขายไม่ได้

ภาพที่ 9 แผนที่แสดงแหล่งศึกษาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม และการคาดการณ์ความเป็นไปได้

จากการเก็บข้อมูลลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมผมของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสด้วยแบบสอบถามจำนวน 23 ราย ในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต พังงา และกระบี่ สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. พื้นที่ในการเก็บข้อมูล

ทีมวิจัยใช้แบบสอบถามแบบตัวเลือกและเติมคำในช่องว่างระหว่างการหาตลาดจังหวัดภูเก็ต พังงา และกระบี่ ในวันที่ 23 – 25 ธันวาคม 2549 จำนวน 23 ชุด ดังนี้

จังหวัด	ความถี่	ร้อยละ
ภูเก็ต	13	56.52
พังงา	7	30.44
กระบี่	3	13.04
รวม	**23**	**100.00**

ตารางที่ 5 แบบสอบถามที่จัดเก็บได้จำแนกตามพื้นที่

2. ช่วงชั้นอายุของผู้ตอบ

ช่วงชั้นอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า อยู่ในช่วงอายุ 40 – 49 ปี มากที่สุดถึงร้อยละ 30.44 รองลงมาคือช่วงอายุ 20 – 29 ปี ร้อยละ 21.74 รายละเอียดตามตารางที่ 6

ช่วงชั้นอายุ	ความถี่	ร้อยละ
40 – 49 ปี	7	30.44
20 – 29 ปี	5	21.74
30 – 39 ปี	4	17.39
50 – 59 ปี	4	17.39
ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป	3	13.04
รวม	**23**	**100.00**

ตารางที่ 6 ช่วงชั้นอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

3. ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า จบการศึกษาระดับมัธยมมากที่สุด ร้อยละ 34.78 รองลงมาคือจบการศึกษาระดับปริญญาตรี และระดับประถมศึกษา ร้อยละ 21.74 รายละเอียดตามตารางที่ 7

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
มัธยมศึกษา	8	34.78
ปริญญาตรี	5	21.74
ประถมศึกษา	5	21.74
ไม่ตอบ	3	13.04
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	2	8.70
รวม	**23**	**100.00**

ตารางที่ 7 ช่วงชั้นอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

4. อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

การอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ส่วนใหญ่มีอาชีพค้าขายถึงร้อยละ 65.21 รองลงมาคือรับราชการ ร้อยละ 17.39 รายละเอียดตามตารางที่ 8

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
ค้าขาย	15	65.21
รับราชการ	4	17.39
แม่บ้าน	2	8.70
ไม่ตอบ	1	4.35
ครู	1	4.35
รวม	**23**	**100.00**

ตารางที่ 8 อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

5. ภูมิลำเนาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ภูมิลำเนาของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า มีภูมิลำเนาในจังหวัดภูเก็ตมากที่สุด ร้อยละ 52.17 รองลงมาคือจังหวัดพังงา ร้อยละ 30.44 รายละเอียดตามตารางที่ 9

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ภูเก็ต	12	52.17
พังงา	7	30.44
กระบี่	3	13.04
ชลบุรี	1	4.35
รวม	**23**	**100.00**

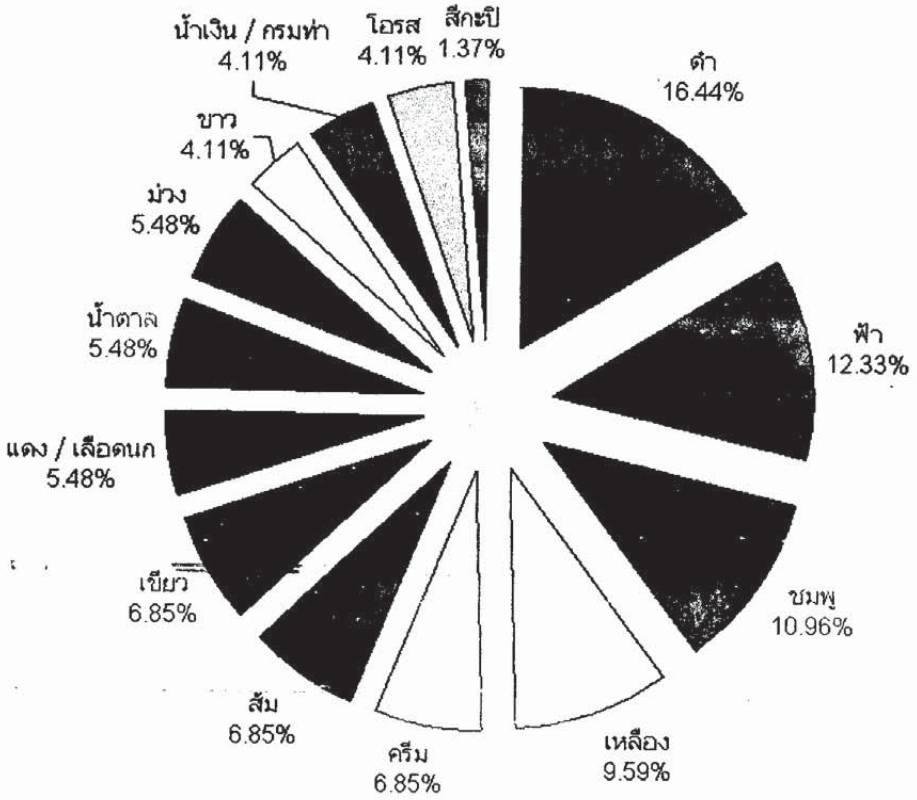
ตารางที่ 9 ภูมิลำเนาของผู้ตอบแบบสอบถาม

6. สีที่ผู้ตอบแบบสอบถามชื่นชอบ

ผู้ตอบแบบสอบถามชื่นชอบสีดำมากที่สุด ร้อยละ 16.44 รองลงมาคือสีฟ้า ร้อยละ 12.62 และสีชมพู ร้อยละ 10.96 ตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 10 และแผนภูมิที่ 1

สี	ความถี่	ร้อยละ
ดำ	12	16.44
ฟ้า	9	12.32
ชมพู	8	10.96
เหลือง	7	9.59
ครีม	5	6.85
ส้ม	5	6.85
เขียว	5	6.85
แดง / เลือดนก	4	5.48
น้ำตาล	4	5.48
ม่วง	4	5.48
ขาว	3	4.11
น้ำเงิน / กรมท่า	3	4.11
โอรส	3	4.11
สีกะปิ	1	1.37
รวม	**73**	**100.00**

ตารางที่ 10 สีที่ผู้ตอบแบบสอบถามชื่นชอบ



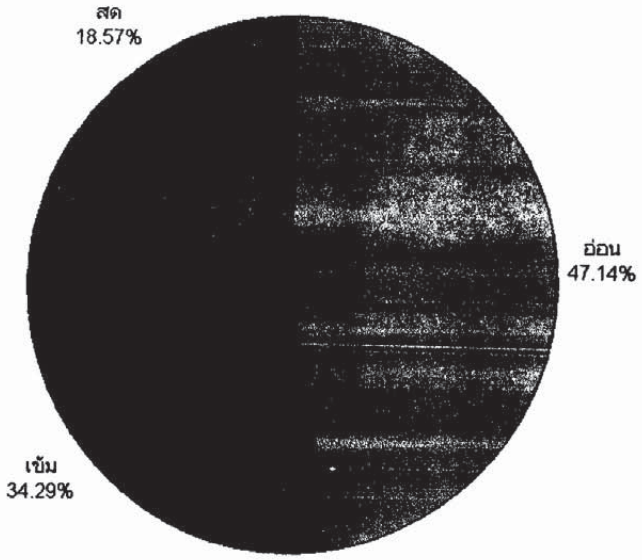
แผนภูมิที่ 1 แสดงสีที่ผู้ตอบแบบสอบถามชื่นชอบ

7. โทนสีที่ผู้ตอบแบบสอบถามชื่นชอบ

โทนสีที่ผู้ตอบแบบสอบถามชื่นชอบมากที่สุดคือ โทนสีอ่อน ร้อยละ 47.14 รองลงมาคือโทนสีเข้ม ร้อยละ 34.29 และโทนสีสด (สะดุดตา) ร้อยละ 18.57 ตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 11 และแผนภูมิที่ 2

โทนสี	ความถี่	ร้อยละ
อ่อน	33	47.14
เข้ม	24	34.29
สด	13	18.57
รวม	**70**	**100.00**

ตารางที่ 10 โทนสีที่ผู้ตอบแบบสอบถามชื่นชอบ



แผนภูมิที่ 2 แสดงโทนสีที่ผู้ตอบแบบสอบถามชื่นชอบ

8. ตัดสินใจซื้อผ้าผมคลุมโดยคำนึงถึงเนื้อผ้าหรือไม่

ผู้ตอบแบบสอบถามกว่าครึ่งให้ความสนใจเรื่องเนื้อผ้าเพื่อประกอบการตัดสินใจในการซื้อผ้าคลุม โดยร้อยละ 56.52 ระบุว่าต้องการผ้าบาวา รายละเอียดตามตารางที่ 11

เนื้อผ้า	ความถี่	ร้อยละ
ผ้าบาวา	13	56.52
ไม่สนใจเรื่องเนื้อผ้า	9	39.13
ผ้าเนื้อนิ่ม	1	4.35
รวม	**23**	**100.00**

ตารางที่ 11 เนื้อผ้าที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการ

9. ตัดสินใจซื้อผ้าผมคลุมโดยคำนึงถึงลวดลายหรือไม่

ผู้ตอบแบบสอบถามตัดสินใจซื้อผ้าคลุมผมไม่คำนึงถึงลวดลายถึงร้อยละ 43.48 ระบุว่าลวดลายควรเป็นแบบเรียบๆ ร้อยละ 34.78 รายละเอียดตามตารางที่ 12

ลวดลาย	ความถี่	ร้อยละ
ไม่สนใจเรื่องลวดลาย	10	43.48
ลายเรียบๆ	8	34.78
ลายดอกเล็ก	3	13.04
ลายนูน	2	8.70
รวม	**23**	**100.00**

ตารางที่ 12 ลวดลายที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการ

10. วัตถุประสงค์ในการซื้อผ้าคลุมผม

วัตถุประสงค์ในการซื้อผ้าคลุมผมของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 83.33 ระบุว่าซื้อเพื่อใช้เอง ขณะที่ร้อยละ 11.11 ระบุว่าซื้อเพื่อไปจำหน่ายต่อ รายละเอียดตามตารางที่ 13

วัตถุประสงค์	ความถี่	ร้อยละ
ซื้อใช้เอง	15	83.33
ซื้อเพื่อนำไปจำหน่าย	2	11.11
ซื้อเพื่อเป็นของฝาก	1	5.56
รวม	**18**	**100.00**

ตารางที่ 13 วัตถุประสงค์ในการซื้อผ้าคลุมผมของผู้ตอบแบบสอบถาม

11. แหล่งขายผ้าคลุมผมที่ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมไปซื้อ

เมื่อสอบถามถึงแหล่งจำหน่ายผ้าคลุมผมที่ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมไปซื้อ พบว่า ร้อยละ 38.89 ซื้อผ้าคลุมผมจากร้านค้าในหมู่บ้าน ขณะที่ร้อยละ 33.33 ซื้อผ้าคลุมผมในโอกาสที่มีงานมัสยิดตามประเพณีสำคัญทางศาสนาอิสลาม รายละเอียดตามตารางที่ 14

แหล่งขายผ้า	ความถี่	ร้อยละ
ร้านค้าในหมู่บ้าน	7	38.89
งานมัสยิด	6	33.33
ตลาดนัด	2	11.11
มีญาติมาขายให้	2	11.11
แม่ค้ามาเดินขายตามบ้าน	1	5.56
รวม	**18**	**100.00**

ตารางที่ 14 แหล่งขายผ้าคลุมผมที่ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมไปซื้อ

12. แหล่งผลิตผ้าคลุมผมที่ผู้ตอบแบบสอบถามทราบ

เมื่อถามถึงแหล่งผลิตผ้าคลุมผมที่ส่งมาขายปลายทาง ผู้ตอบแบบสอบถามเข้าใจว่าผ้าคลุมผมส่งมาจากจังหวัดปัตตานีมากที่สุดถึงร้อยละ 35.30 รองลงมาคือจังหวัดนราธิวาส 29.41 และจังหวัดยะลา 17.65 ตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 15

แหล่งขายผ้า	ความถี่	ร้อยละ
ปัตตานี	6	35.30
นราธิวาส	5	29.41
ยะลา	3	17.65
ปาดังเบซาร์ (สงขลา)	1	5.88
หาดใหญ่ (สงขลา)	1	5.88
มาเลเซีย	1	5.88
รวม	**17**	**100.00**

ตารางที่ 15 แหล่งผลิตผ้าคลุมผมที่ผู้ตอบแบบสอบถามทราบ

13. ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงชั้นอายุกับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผม

เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงชั้นอายุกับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผมแล้ว พบว่า ช่วงชั้นอายุ 20 – 29 ปี ชื่นชอบสีชมพูมากที่สุด ในขณะที่ช่วงชั้นอายุ 50 – 59 ปี นิยมสีดำมากที่สุด และสังเกตได้ว่าสีดำยังเป็นสีที่นิยมในทุกกลุ่มช่วงชั้นอายุ ดังปรากฏในตารางที่ 16

สี	ช่วงชั้นอายุ (ปี)					ความถี่	ร้อยละ
	20 – 29	30 – 39	40 – 49	50 – 59	ตั้งแต่ 60 ขึ้นไป		
ดำ	3	2	2	4	1	12	16.44
ฟ้า	3	1	3	1	1	9	12.32
ชมพู	4	2	1	1	0	8	10.96
เหลือง	1	1	3	2	0	7	9.59
ครีม	2	0	2	1	0	5	6.85
ส้ม	3	0	2	0	0	5	6.85
เขียว	1	0	2	2	0	5	6.85
แดง / เลือดนก	1	0	1	1	1	4	5.48
น้ำตาล	0	0	2	0	2	4	5.48
ม่วง	0	2	2	0	0	4	5.48
ขาว	1	1	0	1	0	3	4.11
น้ำเงิน / กรมท่า	0	0	2	1	0	3	4.11
โอรส	1	0	1	1	0	3	4.11
สีกะปิ	0	0	0	1	0	1	1.37
รวม	**20**	**9**	**23**	**16**	**5**	**73**	**100.00**

ตารางที่ 16 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงชั้นอายุกับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผม

14. ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผม

เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผมแล้ว พบว่า ระดับประถมศึกษานิยมสีดำมากที่สุด ส่วนระดับมัธยมศึกษานิยมสีดำและสีชมพูมากที่สุด ขณะที่ปริญญาตรีนิยมสีครีมมากที่สุด รายละเอียดตามตารางที่ 17

สี	ระดับการศึกษา					ความถี่	ร้อยละ
	ไม่ตอบ	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	อนุปริญญา	ปริญญาตรี		
ดำ	1	3	5	1	2	12	16.44
ฟ้า	0	1	4	2	2	9	12.32
ชมพู	0	0	5	1	2	8	10.96
เหลือง	1	0	4	1	1	7	9.59
ครีม	0	0	2	0	3	5	6.85
ส้ม	1	0	3	0	1	5	6.85
เขียว	1	0	3	0	1	5	6.85

สี	ระดับการศึกษา					ความถี่	ร้อยละ
	ไม่ตอบ	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	อนุปริญญา	ปริญญาตรี		
แดง / เลือดนก	1	1	1	1	0	4	5.48
น้ำตาล	1	2	1	0	0	4	5.48
ม่วง	0	1	2	0	1	4	5.48
ขาว	0	0	1	0	2	3	4.11
น้ำเงิน / กรมท่า	0	2	1	0	0	3	4.11
โอรส	0	0	1	2	0	3	4.11
สีกะปิ	0	1	0	0	0	1	1.37
รวม	**6**	**11**	**33**	**8**	**15**	**73**	**100.00**

ตารางที่ 17 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผม

15. ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผม

เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผมแล้ว พบว่า อาชีพค้าขายนิยมใช้สีดำมากที่สุด นอกจากนี้ยังนิยมสีสดๆ เช่น สีชมพู สีเหลือง สีส้ม ฯลฯ ขณะที่อาชีพรับราชการจะนิยมสีฟ้ามากที่สุด รายละเอียดตามตารางที่ 18

สี	อาชีพ				ความถี่	ร้อยละ
	ค้าขาย	รับราชการ	ครู	แม่บ้าน		
ดำ	**9**	1	0	2	12	16.44
ฟ้า	4	**3**	0	2	9	12.32
ชมพู	5	1	0	2	8	10.96
เหลือง	5	2	0	0	7	9.59
ครีม	3	2	0	0	5	6.85
ส้ม	5	0	0	0	5	6.85
เขียว	4	1	0	0	5	6.85
แดง / เลือดนก	3	0	0	1	4	5.48
น้ำตาล	4	0	0	0	4	5.48
ม่วง	3	0	1	0	4	5.48
ขาว	2	1	0	0	3	4.11
น้ำเงิน / กรมท่า	3	0	0	0	3	4.11
โอรส	1	1	0	1	3	4.11
สีกะปิ	1	0	0	0	1	1.37
รวม	**52**	**12**	**1**	**8**	**73**	**100.00**

ตารางที่ 18 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความชื่นชอบสีสันของผ้าคลุมผม

16. ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงชั้นอายุกับความชื่นชอบในโทนสีของผ้าคลุมผม

เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงชั้นอายุกับความชื่นชอบโทนสีของผ้าคลุมผมแล้ว พบว่า สีเข้มและสีสดเป็นที่ชื่นชอบของกลุ่มช่วงชั้นอายุ 40 – 49 ปี ขณะที่สีอ่อนเป็นที่นิยมในกลุ่มช่วงชั้นอายุ 20 – 29 ปี รายละเอียดตามตารางที่ 19

โทนสี	ช่วงชั้นอายุ (ปี)					ความถี่	ร้อยละ
	20 – 29	30 – 39	40 – 49	50 – 59	ตั้งแต่ 60 ขึ้นไป		
เข้ม	5	4	7	6	2	24	16.44
สด	3	1	5	2	2	13	12.32
อ่อน	12	4	9	6	2	33	10.96
รวม	**20**	**9**	**21**	**14**	**6**	**70**	**100.00**

ตารางที่ 19 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงชั้นอายุกับความชื่นชอบในโทนสีของผ้าคลุมผม

17. ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความชื่นชอบโทนสีของผ้าคลุมผม

เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความชื่นชอบโทนสีของผ้าคลุมผมแล้ว พบว่า โทนสีเข้มเป็นที่นิยมของผู้จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา ส่วนโทนสีสด (สะดุดตา) เป็นที่นิยมของผู้จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาเช่นกัน สำหรับโทนสีอ่อนเป็นที่นิยมของผู้จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาและระดับปริญญาตรี สังเกตได้ว่า ผู้จบปริญญาตรีทั้ง 13 คน ชอบโทนสีอ่อนถึง 11 คน รายละเอียดตามตารางที่ 20

โทนสี	ระดับการศึกษา					ความถี่	ร้อยละ
	ไม่ตอบ	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	อนุปริญญา	ปริญญาตรี		
เข้ม	1	6	13	2	2	24	16.44
สด	2	2	7	2	0	13	12.32
อ่อน	3	2	13	4	11	33	4.11
รวม	**6**	**10**	**33**	**8**	**13**	**70**	**100.00**

ตารางที่ 20 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความชื่นชอบโทนสีของผ้าคลุมผม

18. ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความชื่นชอบโทนสีของผ้าคลุมผม

เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความชื่นชอบโทนสีของผ้าคลุมผมแล้ว พบว่า อาชีพค้าขายชอบโทนสีเข้มและสีอ่อนเท่าๆ กัน รองลงมาคือโทนสีสด (สะดุดตา) สังเกตว่าในโทนสีสดไม่เป็นที่นิยมในกลุ่มอาชีพอื่นนอกจากค้าขาย ขณะที่อาชีพรับราชการชอบโทนสีอ่อนมากที่สุด รายละเอียดตามตารางที่ 21

โทนสี	อาชีพ				ความถี่	ร้อยละ
	ค้าขาย	รับราชการ	ครู	แม่บ้าน		
เข้ม	**20**	2	0	2	24	16.44
สด	**11**	1	0	1	13	12.32
อ่อน	**20**	**7**	1	**5**	33	10.96
รวม	**51**	**10**	**1**	**8**	**70**	**100.00**

ตารางที่ 21 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความชื่นชอบโทนสีของผ้าคลุมผม

แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส

จากเดิม กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสไม่มีการรวมกลุ่มที่ชัดเจนนัก การทำงานจะมีลักษณะเป็นเครือข่ายการผลิต โดยรับการว่าจ้างผลิตผ้าคลุมผมจากเถ้าแก่ จากนั้นมากระจายให้เครือข่ายและนัดหมายส่งจำหน่าย เมื่อกลุ่มฯ ได้มาร่วมกระบวนการวิจัย มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับโครงการวิจัยเพื่อท้องถิ่น ทำให้สมาชิกเห็นความสำคัญและระดมความคิดเห็นเพื่อก่อตั้งกลุ่ม โดยมีประสบการณ์เป็นทางเลือก ดังนี้

ชื่อกลุ่ม

กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านของชุมชนฮูมอลานัส

ที่ทำการกลุ่ม

อาคารอเนกประสงค์ฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

วัตถุประสงค์

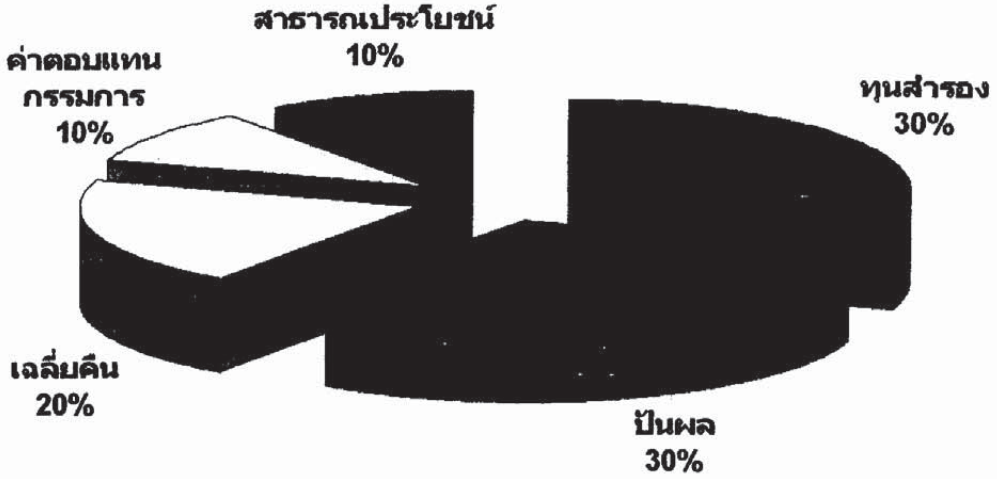
1) ระดมทุนจากสมาชิกเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน
2) ซื้อวัตถุดิบมาจำหน่ายให้สมาชิกในราคาถูก
3) พยุงราคาผ้าคลุมผม ไม่ขายตัดราคากันเอง
4) ราคามาตรฐาน ยกระดับฝีมือการปักผ้าคลุมผม เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม ขยายกลุ่มลูกค้า
5) จัดให้มีศูนย์แสดงสินค้า อาจเช่าพื้นที่เพื่อส่งเสริมการตลาด
6) เป็นศูนย์กลางในการทำงานอย่างมีส่วนรวม เป็นตัวอย่างให้กลุ่มอื่นๆ มาศึกษาดูงานได้
7) รับการสนับสนุนทุน วัตถุดิบจากหน่วยงานต่างๆ
8) ส่งเสริมและช่วยเหลือสังคมตามโอกาสที่มี
9) สมาชิกในกลุ่มต้องยึดมั่นในวัตถุประสงค์ของกลุ่มที่ร่วมกันคิด

ทุนของกลุ่ม

ทุนของกลุ่มมาจากการระดมหุ้น เงินกู้ยืม เงินสำรองสะสม เงินอุดหนุน มีการรับฝากหุ้นจากสมาชิกในวันที่ 1 มีนาคม ของทุกปี โดยให้เริ่มตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นไป และปิดยอดกำไรสุทธิเพื่อแบ่งผลประโยชน์ให้สมาชิกในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ของทุกปี กำไรปันผลภายใน 90 วัน

การแบ่งผลประโยชน์

1) ทุนสำรองร้อยละ 30
2) ปันผลร้อยละ 30
3) เฉลี่ยคืน 20
4) ค่าตอบแทนกรรมการร้อยละ 10
5) บำเพ็ญประโยชน์ชะกาต ร้อยละ 10



แผนภูมิที่ 3 สัดส่วนการแบ่งผลประโยชน์ของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส

เมื่อได้ร่างระเบียบของกลุ่มฯ แล้ว จึงดำเนินการระดมหุ้น โดยให้ทุกคนลงหุ้นให้เท่า ๆ กัน คือคนละ 1 หุ้น (100 บาท) แต่งบประมาณสนับสนุนที่จะเข้ากลุ่มมีน้อย ไม่สามารถที่จะทำทุนเพื่อทำผ้าคลุมผมขายได้ เพราะต้องใช้ทุนค่อนข้างมาก ที่ประชุมจึงมีมติให้แกนนำทุกคนช่วยเก็บเงินจากสมาชิกที่จะเข้ามาลงหุ้นทุกเดือน ๆ ละ 30 บาท ต่อคน

บทที่ 6
สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุป

โครงการวิจัยเรื่อง "ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส" เกิดจากการทำงานของบัณฑิตอาสามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จากรุ่นที่ 1 (ปี 2548) คือคุณรูซณาณี ลือแบซา ต่อเนื่องจนถึงรุ่นที่ 2 (ปี 2549) คือ คุณอัสอารี ดีสะเอ๊ะ ที่ทำงานในพื้นที่บ้านฮูมอลานัส ตำบล เจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ร่วมใช้ชีวิตกับชาวบ้านจนได้รู้จักกับเครือข่ายอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (อสม.) ซึ่งมีอาชีพปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมด้วย จึงเป็นจุดเริ่มต้นในใช้กระบวนการวิจัยเพื่อท้องถิ่นแก้ไขปัญหาอาชีพที่ประสบอยู่

วัตถุประสงค์ในการวิจัยมี 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายผู้ผลิตผ้าคลุมผมในการจัดการปัญหาเฉพาะหน้าและปัญหาระยะยาว และ 2) เพื่อแสวงหาตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมแหล่งใหม่สำหรับเป็นทางเลือกให้ผู้ผลิตยกระดับเป็นนักการตลาดและพัฒนาศักยภาพด้านการค้า

กระบวนการที่ใช้ คือ การประชุมระดมความคิดเห็นเพื่อให้ได้มาซึ่งทางเลือกตลาดใหม่ๆ โดยใช้ข้อมูลการวิจัยเพื่อท้องถิ่น เรื่อง "การศึกษาแนวทางการแสวงหาตลาดภายในประเทศ และเสริมสร้างความเข้มแข็ง โดยการบริหารจัดการอย่างมีส่วนร่วม ของกลุ่มอาชีพผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมต้นหยงลีมอ บ้านสระมาลา ตำบลคลองมานิง อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี" ที่มีประสบการณ์ในการหาตลาดที่จังหวัดภูเก็ตและสตูลมาก่อน แล้วจึงขอความรู้จากพี่เลี้ยงงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นในการออกแบบเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างการหาตลาด เพื่อให้ทราบว่ามีตลาดรับซื้อผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่ใดบ้าง รสนิยมการใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมแต่ละที่เป็นอย่างไร โอกาสให้การวางจำหน่ายผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเป็นอย่างไร หลังจากการหาตลาดทุกครั้งจะใช้วิธีการถอดบทเรียน ประเมินผลที่ได้จากการหาตลาด ปัญหาอุปสรรค ความรู้สึกในระหว่างกิจกรรมการหาตลาด สำหรับการบริหารจัดการกลุ่ม กระบวนการที่ใช้คือเชิญนักวิจัยชาวบ้านที่มีประสบการณ์ในการทำวิจัยและบริหารจัดการกลุ่มจนประสบความสำเร็จ ได้แก่ โครงการวิจัยเพื่อท้องถิ่นเรื่อง "ศึกษาการบริหารจัดการส่งออกกะปิเยาะห์เพื่อจำหน่ายในประเทศซาอุดิอาระเบีย ของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี" โครงการวิจัยเพื่อท้องถิ่นเรื่อง "ศึกษาแนวทางพัฒนาทักษะฝีมือการปักผ้าคลุมผมสตรีของกลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด ตำบลปูยุด อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี" โครงการวิจัยเพื่อท้องถิ่นเรื่อง "การศึกษาแนวทางการแสวงหาตลาดภายในประเทศ และเสริมสร้างความเข้มแข็ง โดยการบริหารจัดการอย่างมีส่วนร่วม ของกลุ่มอาชีพผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมต้นหยงลีมอ บ้านสระมาลา ตำบลคลองมานิง อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี"

ผลการดำเนินงานด้านการตลาด ได้สำรวจตลาดใน 4 จังหวัดภาคใต้ตอนบน ได้แก่ จังหวัดภูเก็ต จังหวัดพังงา จังหวัดกระบี่ และจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งมีผลที่ไม่ตอบรับกับกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัส อย่างเช่นโรงเรียนมุสลิมวิทยาภูเก็ต ได้ให้กลุ่มลองส่งตัวอย่างผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่ใช้กับเครื่องแบบนักเรียน เพื่อพิจารณาว่าทางโรงเรียนจะสั่งซื้อจากกลุ่มหรือไม่ แต่ก็ยังไม่ได้รับการประสานกลับมา หรือร้านอนันต์พาณิชย์ ถนนถลาง อำเภอเมืองภูเก็ต ก็มีผู้ประกอบการจากจังหวัดชายแดนภาคใต้นำผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมมาขายให้อยู่แล้ว แต่ที่ได้และเป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมคือรสนิยมการใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมของคนในแต่ละจังหวัด กล่าวคือ จังหวัดภูเก็ตนิยมให้สีผ้ากับสีของลวดลายตัดกัน โดยเฉพาะผ้าสีเข้มลวดลายผ้าสีสดที่คนภูเก็ตกล่าวว่า "ผ้าดำดอกแดง" เป็นการเปรียบเทียบที่ทำให้เห็นภาพชัดเจน จังหวัดพังงา นิยมใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมสีอ่อนๆ จังหวัดกระบี่และจังหวัดนราศรีธรรมราชมีรสนิยมการใช้ผ้าที่หลากหลายแต่ที่มีลักษณะร่วมกันคือนิยมผ้าสีดำ สีขาว สีครีม สีเหลืองอ่อน ซึ่งสามารถใช้ได้ในหลายโอกาส และเข้าชุดกับเสื้อผ้าที่สวมใส่ได้หลายเฉดสี

ผลการเดินการรวมกลุ่มและบริหารจัดการกลุ่มให้เกิดความเข้มแข็ง ปรากฏผลในเชิงนามธรรม กล่าวคือ มีชื่อกลุ่ม ที่ตั้งกลุ่ม วัตถุประสงค์ของกลุ่ม ทุนของกลุ่ม และรูปแบบการแบ่งปันผลประโยชน์ แต่ไม่มีรูปธรรมในการปฏิบัติได้จริง เฉพาะการระดมทุน การลงหุ้นของกลุ่มจากสมาชิกเองก็ขาดความร่วมมือ ขาดการกระตือรือร้นในการประชุมกำหนดทิศทางการดำเนินการของกลุ่ม และกลายเป็นสภาพเดิมก่อนที่จะมีโครงการวิจัยเพื่อท้องถิ่นเข้ามาดำเนินงาน โดยไม่ทราบสาเหตุที่แน่ชัดนัก

อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การแสวงหาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมในแถบภาคใต้ตอนบนไม่ใช่ทางเลือกที่ดีแล้ว ด้วยปัญหาความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทำให้ผู้ผลิตและผู้ประกอบการผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเลือกที่จะย้ายไปเปิดตลาดแบบชั่วคราว คือ นำผลิตภัณฑ์มาเร่ขายตามตลาดบ้าง ตามโอกาสสำคัญที่มีการจัดเทศกาลประเพณีเกี่ยวกับศาสนาอิสลามโดยเฉพาะงานเมาลิด และการเปิดตลาดแบบถาวรคือย้ายถิ่นมาเปิดร้านค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมเอง ไปจนถึงการสร้างแหล่งผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมเอง โดยใช้ทักษะฝีมือจากคนที่ย้ายมาจากจังหวัดชายแดนภาคใต้

ดังนั้น โอกาสของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสจึงมีอยู่ 2 ทาง ได้แก่

1) ใช้เครือข่ายญาติพี่น้องที่อาศัยอยู่ตามชุมชมมุสลิมในภาคใต้ตอนบนในการช่วยหาช่องทางตลาด ในช่วงแรกอาจจะต้องยอมใช้ระบบ "ฝากขาย" โดยใช้ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์รสนิยมการใช้ผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมของคนแต่ละจังหวัดให้เป็นประโยชน์ เพื่อลดความเสี่ยงต่อสินค้าเหลือค้าง

2) ประสานงานกับคณะกรรมการอิสลามจังหวัดในภาคใต้ หากมีกำลังพออาจจะข้ามไปถึงภูมิภาคอื่น เพื่อสอบถามความต้องการผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม ชุมชนมุสลิมที่อยู่ในจังหวัดนั้นๆ และการจัดงานประเพณีสำคัญทางศาสนาอิสลามที่จะเอื้อโอกาสให้กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสไปออกร้านจำหน่ายสินค้าเอง หรือฝากส่งสินค้าให้คณะกรรมการอิสลามประจำจังหวัดนั้นๆ ดำเนินการขาย โดยมีข้อตกลงเรื่องผลกำไรที่ได้ และการบริจาคทาน (ซะกาต) เพื่อกิจการอิสลามที่คณะกรรมการอิสลามประจำจังหวัดดำเนินการอยู่

กระบวนการรวมกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสที่ยังไม่ประสบผลสำเร็จเรื่องการระดมทุน การมีส่วนร่วมของสมาชิก สาเหตุสำคัญอาจเกิดจากความเคยชินในฐานะที่เป็น "ลูกจ้าง" ที่รับงานปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมจากเถ้าแก่ที่มาจ้างและลงทุนให้เอง หาตลาดให้เอง ไม่ต้องเสี่ยงลงทุนเอง ไม่ต้องยุ่งยากกับการจัดการ เป็นความพอใจและจำนนต่ออาชีพที่ทำอยู่ ตลอดจนไม่มีแรงจูงใจในระบบการคืนกำไร การปันผลที่รวดเร็วไปกว่าระบบเดิม หากกลุ่มผ้าคลุมผมบ้านฮูมอลานัสสามารถใช้ตลาดนำจนได้ช่องทางการจำหน่ายที่แน่นอน มีรายการสั่งซื้อสม่ำเสมอ ผลตอบแทนที่เป็นค่าแรงต่อผืนสูงกว่าที่เคยได้ จะเป็นแรงจูงใจให้ปรับเปลี่ยนความคิดเห็นที่มีต่อการรวมกลุ่มที่ต้องให้เห็นผลประโยชน์เฉพาะเป็นสิ่งนำ

บรรณานุกรม

คณะกรรมการฝ่ายประมวลเอกสารและจดหมายเหตุ, 2542.**วัฒนธรรมพัฒนาการทางประวัติศาสตร์ เอกลักษณ์และภูมิปัญญาจังหวัดปัตตานี.** กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์คุรุสภา.

จิตติมา ระเด่นอาหมัด.2529.**วารสารรูสมิแล,** ปีที่ 9 ฉบับที่ 3 พฤษภาคม-สิงหาคม.กรุงเทพ ฯ : เจริญวิทย์การพิมพ์.

จุรีรัตน์ บัวแก้ว.2538. **วัง 7 หัวเมือง.** คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.

_____.2540. "กาแลบือซาร์:ศูนย์กลางการค้าก่อนการสร้างเมืองกรือเซะ" , **วารสารสงขลานครินทร์.** ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 ม.ค.-เม.ย. สงขลา:เอส.พริ้นท์จำกัด.

จุรีรัตน์ บัวแก้วและคณะ. 2539-2543. **ผ้ากับวิถีชีวิตชาวไทยมุสลิมในห้าจังหวัดชายแดนภาคใต้ ของประเทศไทย.** มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.

"จดหมายเหตุรัชกาลที่ 3", จ.ศ.1194 หมายเลข10 อ้างถึงใน จุรีรัตน์ บัวแก้ว , วัง 7 หัวเมือง. คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.

ทิวา ศุภจรรยาและกฤษณพล วิชพันธุ์. 2540 : "สภาพแวดล้อมการตั้งถิ่นฐานชุมชนโบราณยะรัง จังหวัดปัตตานี" **ประวัติศาสตร์ปัตตานี อาณาจักร 2,000 ปี ลังกาสุกะ ฯ.** ปัตตานี: สำนักส่งเสริมและการศึกษาต่อเนื่อง มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี อ้างถึงใน จุรีรัตน์ บัวแก้ว, 2540 . " กาแลบือซาร์:ศูนย์กลางการค้าก่อนการสร้างเมืองกรือเซะ" วารสาร**สงขลานครินทร์.** ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 มกราคม-เมษายน 2540.

นันทิรา ขำภิบาล, "นโยบายผู้หญิงสมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม พ.ศ. 2481-2487. อ้างถึงใน สุวดี ธนประสิทธิ์พัฒนา, 2542. **การแต่งกายสตรีกับหัตถกรรมทอผ้าในสังคมไทย สมัยรัตนโกสินทร์.** กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ประมูล อุทัยพันธุ์, 2529. **สารานุหรมวัฒนธรรมภาคใต้.** เล่ม 7 สงขลา: สถาบันทักศิณคดีศึกษา.

เมืองโบราณ. 2536. ภาพนักเรียนหญิงสวมผ้าคลุมผมสีขาว. ปีที่ 19 ฉบับที่ 1 มกราคม-มีนาคม.

รัตติยา สาและ, 2544. **การปฏิสัมพันธ์ระหว่างศาสนิกที่ปรากฏในจังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส.** อ้างถึงใน สุจิตต์ วงศ์เทศ(บรรณาธิการ) 2547. " ปตานี ดารุสลาม"**รัฐปัตตานีในศรีวิชัย.** พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน.

ศรีศักดิ์ วัลลิโภดม. 2546. อ้างถึงใน สุจิตต์ วงศ์เทศ (บรรณาธิการ).2547." รัฐปัตตานี "**รัฐปัตตานีในศรีวิชัย.**พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน.

สำนักวิทยบริการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. 2548. **ฐานข้อมูลจดหมายเหตุมหาวิทยาลัย สงขลานครินทร์.** (ออนไลน์) . สืบค้นได้จาก [22 สิงหาคม 2548].

สุกัญญา แสงสุวรรณโณ. 2546. **ผ้าคลุมผม...จากคุณค่า สู่มูลค่า สร้างงาน สร้างรายได้ และ สร้างปัญหา.** ปัตตานี : หน่วยประสานงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่าง.

สุวดี ธนประสิทธิ์พัฒนา.2542 . **การแต่งกายสตรีกับหัตถกรรมทอผ้าในสังคมไทยสมัยรัตนโกสินทร์.** กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

หอจดหมายเหตุแห่งชาติ. ม.ป.ป. ภาพการแต่งกายของคหบดีเมืองปัตตานีในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว กรุงเทพฯ : ท่าวาสุกรี.

_____. ภาพราษฎรมารอรับเสด็จพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว ณ พลับพลา เมืองปัตตานี. กรุงเทพฯ : ท่าวาสุกรี. อ้างถึงใน สุจิตต์ วงษ์เทศ, 2547 .**รัฐปัตตานีในศรีวิชัย.**พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน.

_____. ภาพชาวเมืองปัตตานีจัดขบวนบุหงาสิเระถวายพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว เมื่อ พ.ศ. 2472. อ้างถึงใน สุจิตต์ วงษ์เทศ, 2547 .**รัฐปัตตานีในศรีวิชัย.**พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน.

_____.ภาพพลทหารเมืองปัตตานีนุ่งผ้าถุงแล้วนุ่งผ้าตาหมากรุกแบบปูฒอปอตอง โพกผ้าที่ศีรษะ.

อมรา ศรีสุชาติ, 2540 : " บทวิเคราะห์ทางโบราณคดีต่อการเสวนาเรื่องค้นหาแหล่งอารยธรรมปัตตานี อาณาจักร 2,000 ปี ลังกาสุกะ ฯ." กรุงเทพฯ: สำนักงานโบราณคดีและพิพิทธภัณฑสถานแห่งชาติที่ 10.(สำเนา) อ้างถึงในจุรีรัตน์ บัวแก้ว, 2540 : " กาแลบือซาร์:ศูนย์กลางการค้าก่อนการสร้างเมืองกรือเซะ" **วารสารสงขลานครินทร์.** ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 มกราคม-เมษายน 2540.

"Hijab". http:www.Islamiclifestyle.com/Hijab.htm. [18 สิงหาคม 2548]

บุคลานุกรม

นิรอเมาะห์ ระเด่นอาหมัด (ผู้ให้สัมภาษณ์) วันที่ 14 สิงหาคม 2548

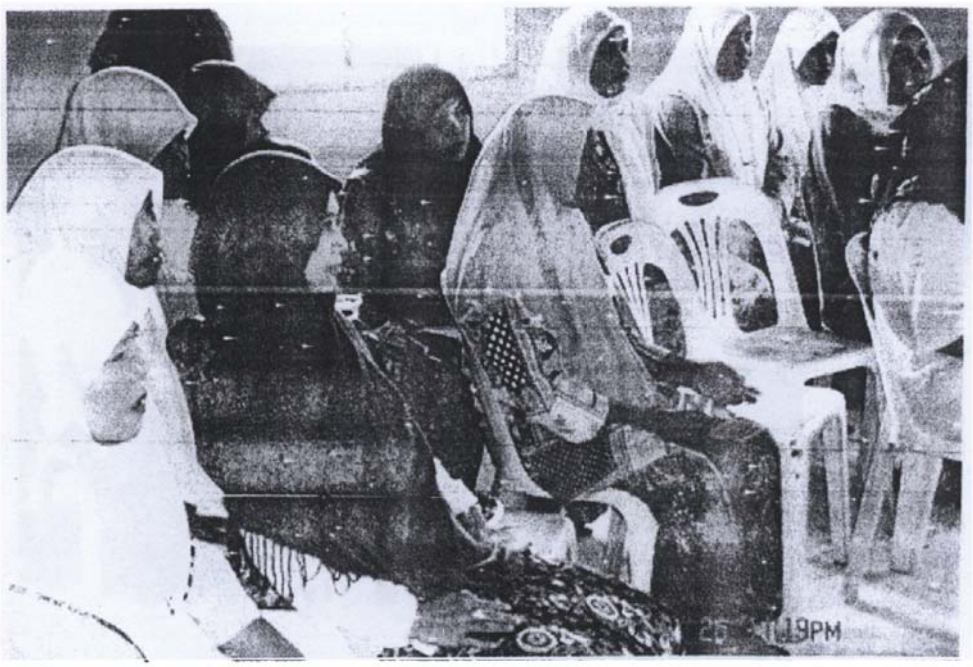
สาเหะ อับดุลเลาะ, ข้าราชการบำนาญ (ผู้ให้สัมภาษณ์) วันที่ 30 สิงหาคม 2548

อับดุลเราะมัน เจ๊ะอารง, อาจารย์แผนกวิชาภาษามลายู (ผู้ให้สัมภาษณ์) วันที่ 5 สิงหาคม 2548

ภาคผนวก 1 ภาพกิจกรรม

กำหนดประเด็น พัฒนาโจทย์วิจัย วันที่ 18 กรกฎาคม 2549

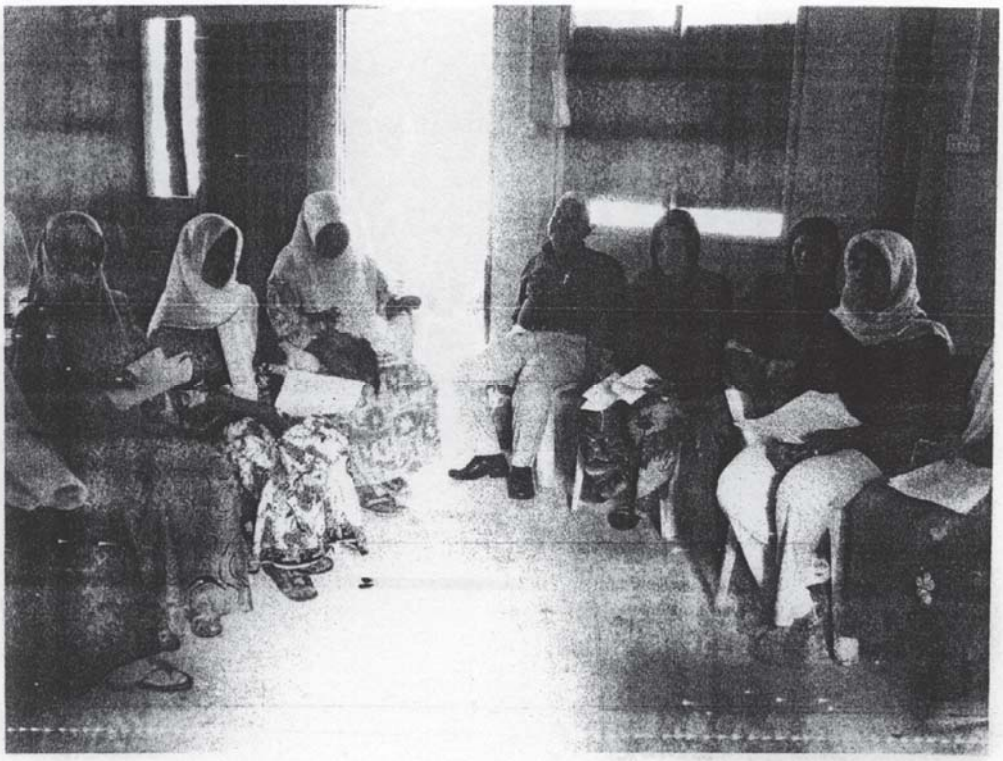
ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

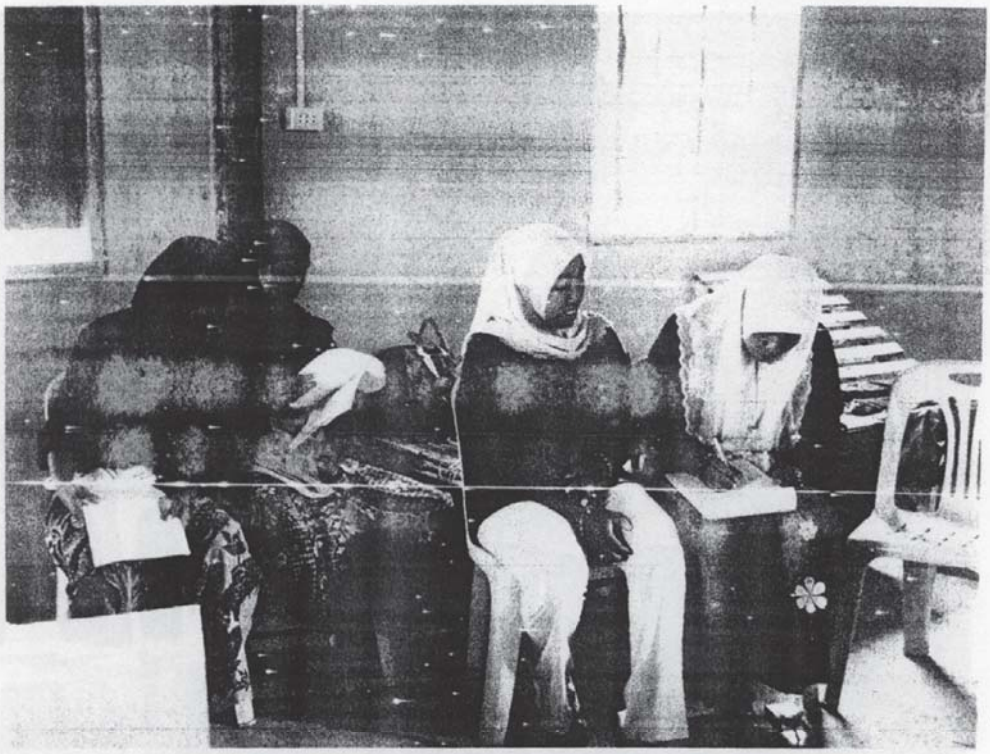


แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับนักวิจัยชาวบ้านโครงการผ้าคลุมผมและกะปิเยาะห์
วันที่ 26 กรกฎาคม 2549 ชุมชนบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

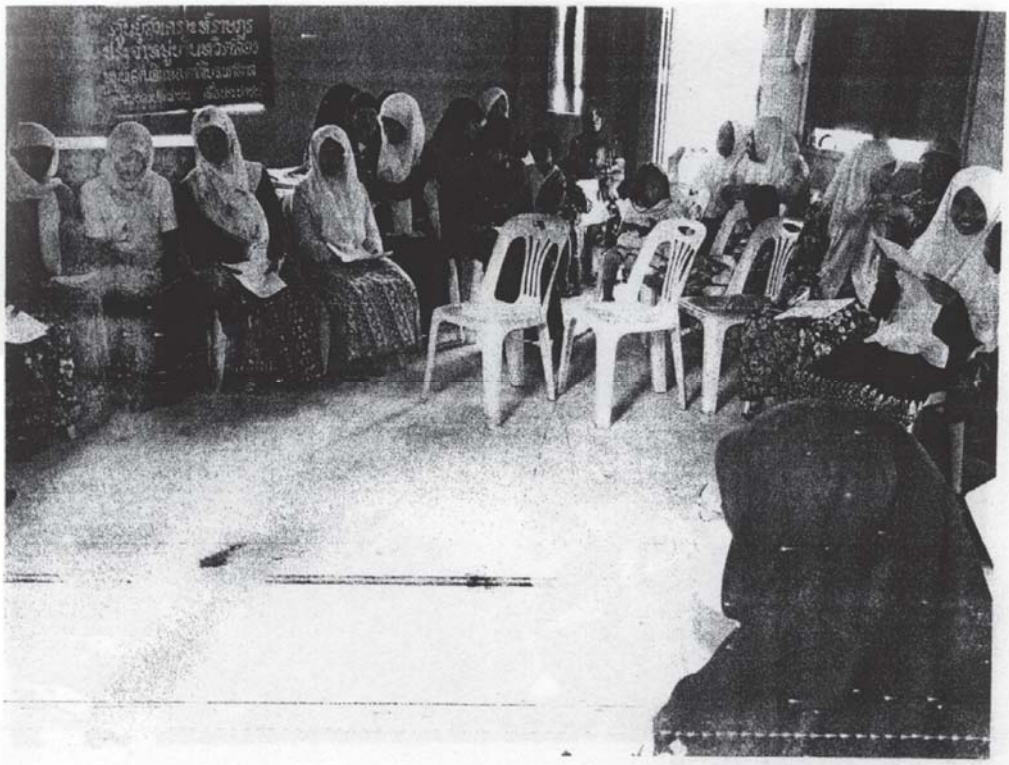
ยืนยันโจทย์และพัฒนาข้อเสนอโครงการ

วันที่19 กันยายน 2549 ณ ชุมชนฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส



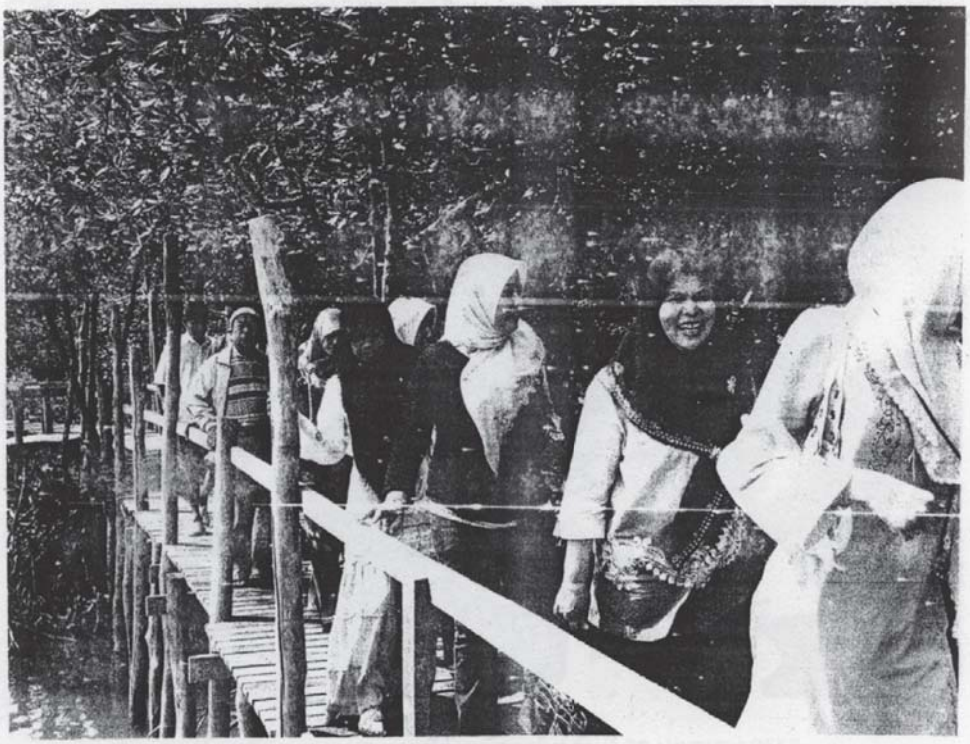


จัดทำข้อเสนอโครงการวิจัย วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549
ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

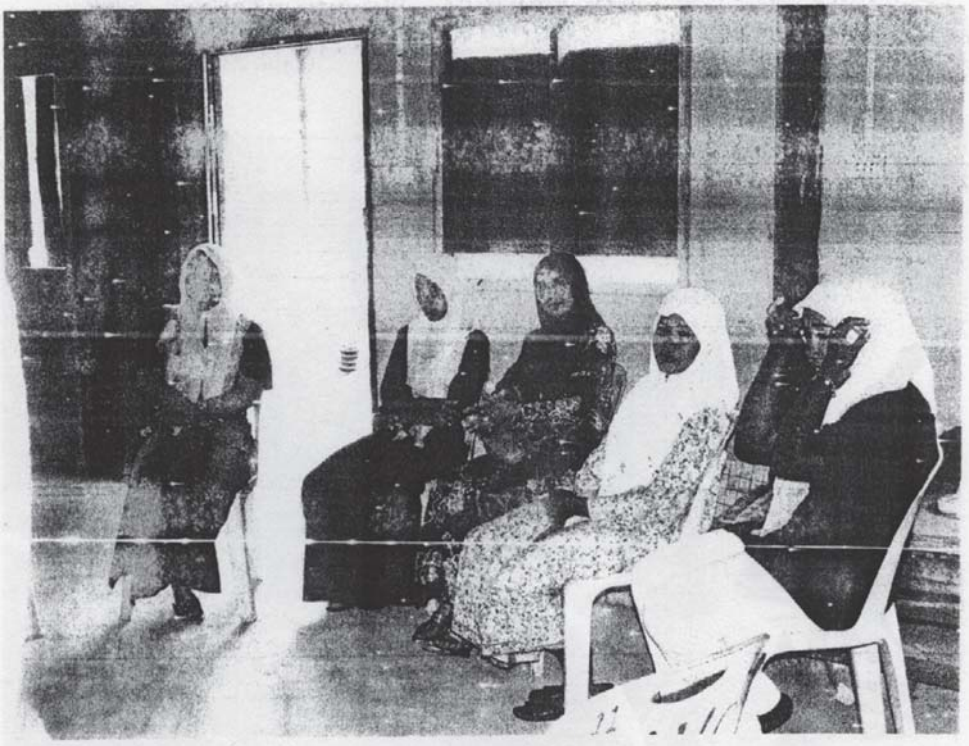


เตรียมความพร้อมทีมวิจัย วันที่ 12 ธันวาคม 2549
ณ ชุมชนฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

หาตลาดที่หาดบางเทา และโรงเรียนมุสลิมวิทยาภูเก็ต วันที่ 23 ธันวาคม 2549



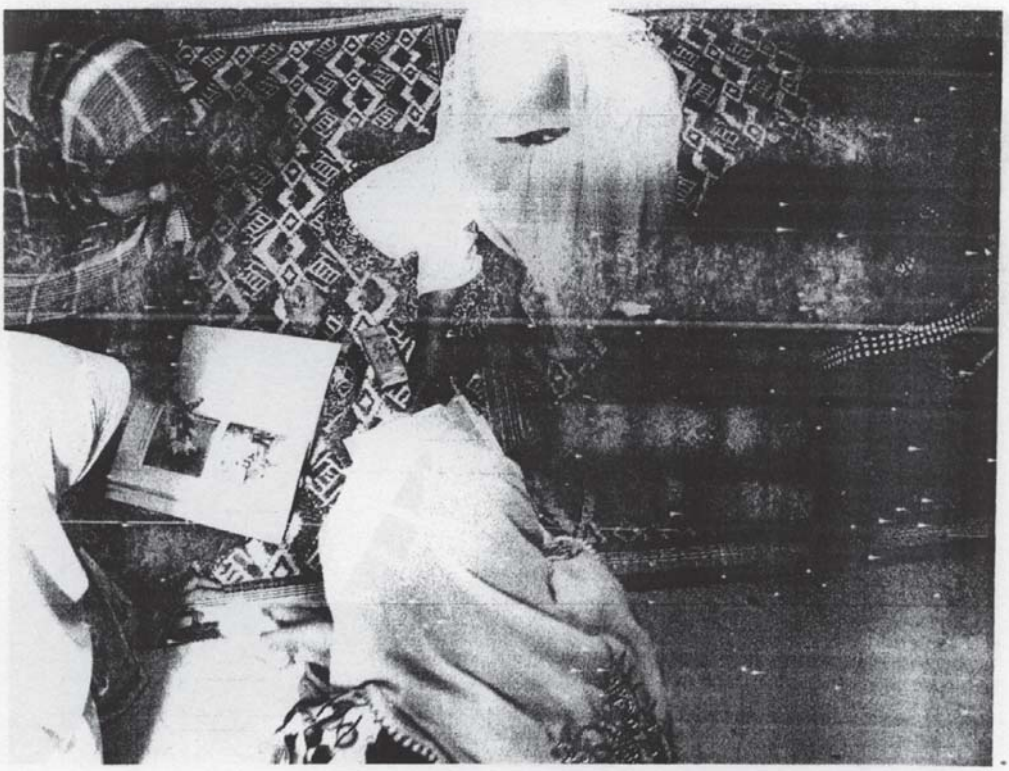
รับฟังประสบการณ์การบริหารจัดการกลุ่มอัลอามานะห์บางโรง จังหวัดภูเก็ต วันที่ 24 ธันวาคม 2549



สรุปบทเรียนการหาตลาดที่จังหวัดภูเก็ต วันที่ 20 มกราคม 2550
ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

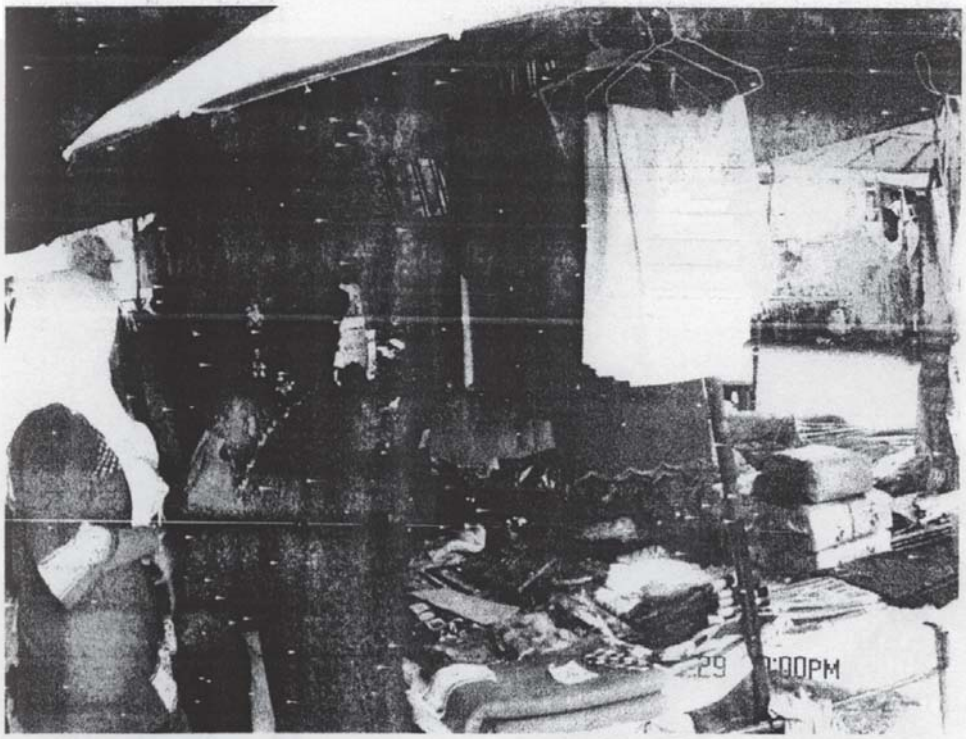
เวทีประชุมเพื่อรวมกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมฮูมอลานัส วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2550
ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

เวทีประชุมหาแนวทางศึกษาตลาดผ้าคลุมผมรอบที่สอง วันที่ 1 มิถุนายน 2550
ณ บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส



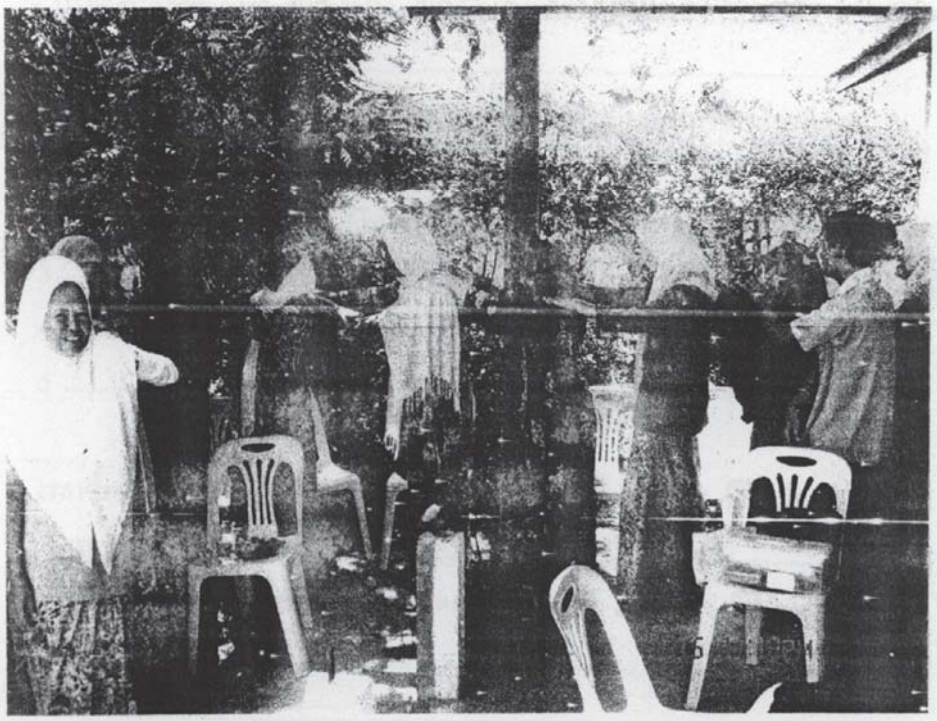
เวทีประชุมสรุปผลการวิจัยงวดแรก และวางแผนการวิจัยในงวดสอง วันที่ 24 มิถุนายน 2550
ณ บ้านหัวหน้าโครงการวิจัย บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

เวทีประชุมวางแผนจัดกิจกรรมสอนซ่อมจักร ตรวจสุขภาพ และหาตลาดรอบสอง วันที่ 6 กรกฎาคม 2550
ณ อาคารอเนกประสงค์ฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส



หาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่ตลาดท่าศาลาวันที่ 29 สิงหาคม 2550
ณ อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช

หาตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมที่วิสาหกิจชุมชนตำบลเขาคราม วันที่ 30 สิงหาคม 2550
ณ ตำบลเขาคราม อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่



ตรวจสุขภาพและให้ความรู้เรื่องการออกกำลังกายสำหรับผู้ปักผ้าคลุมผมสตรีมุสลิม
วันที่ 15 สิงหาคม 2550 ณ อาคารอเนกประสงค์ฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

ภาคผนวก 2 แบบสอบถามวิจัยตลาด

โครงการ "ศึกษาแนวทางบริหารจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาด ของกลุ่มผลิตผ้าคลุมผม บ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส"

ผู้ลูกค้า .....อายุ ..... ปี

ที่อยู่ บ้านเลขที่ ..... ชื่อหมู่บ้าน .....

ตำบล ..... อำเภอ ..... จังหวัดภูเก็ต

เบอร์โทร.....

E-mail .....

จบการศึกษาสูงสุด .....

ประกอบอาชีพ .....

ภูมิลำเนาเดิมอยู่จังหวัด .....

ชอบผ้าคลุมผมสีใดบ้าง (เรียงจากความชอบมากที่สุดไปหาความชอบน้อยที่สุด)

1 ..... โทนสี ☐ เข้ม ☐ สด ☐ อ่อน หรือ จาง

2 ..... โทนสี ☐ เข้ม ☐ สด ☐ อ่อน หรือ จาง

3 ..... โทนสี ☐ เข้ม ☐ สด ☐ อ่อน หรือ จาง

4 ..... โทนสี ☐ เข้ม ☐ สด ☐ อ่อน หรือ จาง

5 ..... โทนสี ☐ เข้ม ☐ สด ☐ อ่อน หรือ จาง

เวลาซื้อผ้าคลุมผม สนใจเรื่องเนื้อผ้าคลุมผมหรือไม่? ☐ สนใจ ☐ ไม่สนใจ

ระบุเนื้อผ้าที่ต้องการ .....

เวลาซื้อผ้าคลุมผม สนใจเรื่องลวดลายผ้าคลุมผมหรือไม่? ☐ สนใจ ☐ ไม่สนใจ

ระบุลวดลายที่ต้องการ .....

.....

ตัดสินใจซื้อผ้าคลุมผม รหัส ..... ด้วยราคา ..... บาท

รหัส ..... ด้วยราคา ..... บาท

รหัส ..... ด้วยราคา ..... บาท

วัตถุประสงค์ที่ซื้อผ้าคลุมผม

☐ ซื้อใช้เอง ☐ ซื้อเพื่อเป็นของฝาก

☐ อื่นๆ ระบุ .....

ปกติแล้วซื้อผ้าคลุมจากใคร .....

ที่อยู่ของผู้ขายหรือร้านที่ขาย .....

.....

.....

ทราบหรือไม่ว่ารับผ้าคลุมผมมาจากที่ไหน .....

.....

.....

มีข้อแนะนำต่อกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมตากใบอย่างไรบ้าง

1. ลวดลาย .....

.....

2. สีสัน .....

.....

3. เนื้อผ้า .....

.....

4. ราคา .....

.....

5. สถานที่วางจำหน่าย .....

.....

6. อื่นๆ .....

.....

บันทึกรายละเอียดและข้อสังเกตอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก 3 ประวัตินักวิจัย

ชื่อ นางณัฐกานต์ เต๊ะละ

เพศ หญิง

วัน เดือน ปี 27 เมษายน 2503

ที่อยู่ปัจจุบัน 53 บ้านหัวคลอง ม.6 ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร 073-524370,09-9774314

ศาสนา อิสลาม

สถานภาพสมรส สมรส

วุฒิการศึกษา อนุปริญญา

ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมผมมาประมาณ 15 ปี เป็นวิทยากรวิชาชีพสอนวิชาปักจักร(การปักผ้าคลุมผม ปักผ้าละหมาด และการปักเสือ) และวิทยากรสอนทำขนมของศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอตากใบ

การฝึกอบรม ฝึกอบรมการทำอาหารและขนม ฝึกอบรมการปักจักร ฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพของ อสม. ฝึกอบรมเครือข่ายผู้หญิงเพื่อสันติภาพและสันติวิธี ฝึกอบรมด้านสิทธิมนุษยชน

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? รู้จากบัณฑิตอาสามอ.,รู้จากกลุ่มเครือข่ายผู้หญิงเพื่อสันติภาพและสันติวิธี

เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพราะงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นจะทำให้คนถิ่นๆ รู้จักท้องถิ่นของเราและทำให้ชุมชนมีความเข็มแข็งขึ้น รวมทั้งจะทำให้ชุมชนรู้จักการทำงานแบบมีส่วนร่วม มีความเสียสละ และความสามัคคี

คติประจำใจ ความพยายามอยู่ที่ไหนความสำเร็จอยู่ที่นั้นและทำวันนี้ให้ดีที่สุด

ชื่อ นางนิราวรรณ์ วรรณศิริ

เพศ หญิง

วัน เดือน ปี 5 มีนาคม 2499

ที่อยู่ปัจจุบัน 4 หมู่ 6 ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร.

ศาสนา อิสลาม

สถานภาพสมรส หม้าย

วุฒิการศึกษา ประถมศึกษา 4

ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมมา 24 ปี

การฝึกอบรม ฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพอสม.

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? จากบัณฑิตอาสามอ.

เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? ต้องการให้แม่บ้านมีอาชีพที่มีรายได้ดี

คติประจำใจ รักษาสัจจะ กตัญญูคน ซื่อสัตย์

ชื่อ นางฮีดายะห์ หะยีนอ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 17 ธันวาคม 2511
ที่อยู่ปัจจุบัน 105/1 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร.
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรสแล้ว
วุฒิการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้า เป็น อสม.
การฝึกอบรม ฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพอสม.
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? มีเจ้าหน้าที่จากสกว.เคยมาแนะนำ และให้ข้อคิดในเรื่องอาชีพปักผ้าคลุม
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพื่อนำความรู้มาใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันและเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว
คติประจำใจ ความพยายามอยู่ที่ไหนความสำเร็จอยู่ที่นั่น ความอดทนเป็นส่วนหนึ่งของศรัทธา

ชื่อ นางสาวนราวดี บันหะมะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 5 ตุลาคม 2524
ที่อยู่ปัจจุบัน 76 ม.6 ต.ไพรวัน อ.ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร 09-6548179
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมมา 8 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผม
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? จากบัณฑิตอาสามอ.
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้ท้องถิ่นเจริญและมีรายได้ที่มั่นคง
คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุด

ชื่อ นางมารียัม กูโน
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 1 มกราคม 2505
ที่อยู่ปัจจุบัน 51/6 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร-
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 4
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมมา 8 ปี

การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากร กศน. อบรมมะเร็งเต้านมจากสาธารณสุข
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? จากบัณฑิตอาสามอ.
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากมีรายได้เพิ่ม อยากให้ชุมชนเข้มแข็ง
คติประจำใจ ทำวันนี้เพื่ออนาคต

ชื่อ นางสาวซากียะ สูอุ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 1 มกราคม 2522
ที่อยู่ปัจจุบัน 12 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส โสด
วุฒิการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน เป็น อสม. 4 ปี เป็นครูสอนตาดีกาในหมู่บ้าน
การฝึกอบรม อบรมการส่งเริมสุขภาพที่โรงพยาบาลตากใบ
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้ท้องถิ่นของเราเจริญก้าวหน้า
คติประจำใจ ผิดแล้ว แล้วไป เริ่มต้นใหม่ แล้วทำวันนี้ให้ดีที่สุด

ชื่อ นางสาวฮาสือหมัะ ดอเลาะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 13 พฤษภาคม 2528
ที่อยู่ปัจจุบัน 18 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส โสด
วุฒิการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ทำอาชีพปักจักร 2 ปี เจ้าหน้าที่คอมพิวเตอร์ของสาธารสุข
การฝึกอบรม -
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? วิทยากรชาวบ้านตำบลกะมิยอมาเล่าให้ฟังถึงการทำวิจัย
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากได้รับความรู้และนำความรู้ไปใช้ประโยชน์
คติประจำใจ ความพยามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั้น เลิกปรักปรำ แล้วปรับปรุงดีกว่า

ชื่อ นายลุตฟี หะยีนอ
เพศ ชาย
วัน เดือน ปี 11 กรกฎาคม 2503
ที่อยู่ปัจจุบัน 105/1 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร. 073-581402

ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ปริญญาตรี
ประสบการณ์ทำงาน เป็นอาจารย์โรงเรียนบ้านหัวคลอง เป็นผู้จำหน่ายผ้าคลุม
การฝึกอบรม อบรมการต่อต้านสิ่งเสพติด อบรมเกษตรโรงเรียน
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? เจ้าหน้าที่จาก สกว.เป็นผู้แนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพิ่มพูนความรู้และ อยากรู้งานอาชีพ
คติประจำใจ การแสวงหาความรู้เป็นสิ่งบังคับ

ชื่อ นางสาวรัชนีวัน แห่วี
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 1 มกราคม 2519
ที่อยู่ปัจจุบัน 13 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมมาประมาณ 4 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากร กศน.ในหมู่บ้าน
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้ท้องถิ่นของเราเจริญก้าวหน้า
คติประจำใจ ในสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด ความคิดที่ดีที่สุดก็เกิดขึ้นได้

ชื่อ นางสาวกอตีเย๊าะ มะยูโซ๊ะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 23 เมษายน 2512
ที่อยู่ปัจจุบัน 13/1 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 4
ประสบการณ์ทำงาน เย็บผ้าคลุมผมมา 4 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากร กศน. อบรมด้านมะเร็งเต้านม
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้ท้องถิ่นของเราเจริญก้าวหน้า
คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุดเพื่ออนาคตข้างหน้า

ชื่อ นางสาวสารีอ๊ะ มูเซ๊าะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 14 กันยายน 2508
ที่อยู่ปัจจุบัน 50/1 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส โสด
วุฒิการศึกษา -
ประสบการณ์ทำงาน ปลักผ้าคลุมผมมา 5 ปี ค้าขายผ้าคลุมผมส่งที่ประเทศมาเลเซีย 2 ปี
การฝึกอบรม ฝึกการปักผ้าคลุมกับวิทยากร กศน.ในหมู่บ้าน ฝึกอบรมด้านมะเร็งเต้านมและเด็กขาดสารอาหาร
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว และรู้จักคนมากขึ้น
คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุด

ชื่อ นางสาวแมะเย๊าะ ตาบอ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 13 ธันวาคม 2511
ที่อยู่ปัจจุบัน 94 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 5
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมมาประมาณ 15 ปี
การฝึกอบรม อบรมเรื่องเด็กขาดสารอาหาร อบรมการปักผ้าคลุมผมโดยวิยากรในหมู่บ้าน อบรมเรื่องมะเร็งเต้านม
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่นอย่างไร? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? ต้องการเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว
คติประจำใจ ช้าๆได้พร้าเล่มงาม

ชื่อ นางสาวสะดียะ เด็ง
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 19 สิงหาคม 2505
ที่อยู่ปัจจุบัน 48/1ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 4

ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุม 15 ปี เย็บผ้าคลุมด้วยลูกปัด
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากร กศน.ในหมู่บ้าน
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้คนนอกรู้จักท้องถิ่นและทำให้ชุมชนเข้มแข็ง
คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุด

ชื่อ นางรูฮานี อาแวโซ๊ะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 29 เมษายน 2525
ที่อยู่ปัจจุบัน 48/1ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมประมาณ 7 ปี ทำขนมส่งขายตามร้านต่างๆ
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากร กศน.ในหมู่บ้าน
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่นข? ชุมชนมีความเข้มแข็ง
คติประจำใจ นิสัยแย่ๆ แก้วันนี้ก็ยังไม่สาย ความพยายามอยู่ที่ไหนความสำเร็จอยู่ที่นั่น

ชื่อ นางอารียะ เจะโซ๊ะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 10 พฤษภาคม2513
ที่อยู่ปัจจุบัน 67 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมปะมาณ 15 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากร กศน. ในหมู่บ้าน
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้มีรายได้ในครอบครัวเพิ่มขึ้นและท้องถิ่นมีความเจริญก้าวหน้า
คติประจำใจ กาลเวลาไม่เคยรอใคร

ชื่อ นางเจ๊ะกายะ ดอเล๊าะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 9 เมษายน 2509
ที่อยู่ปัจจุบัน 18/1ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส

โทร -

ศาสนา อิสลาม

สถานภาพสมรส สมรส

วุฒิการศึกษา -

ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุม 5 ปี

การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากร กศน.ในหมู่บ้าน

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? -

เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพื่อนำความรู้มาใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันและฟื้นฟูรายได้

คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุด เพื่ออนาคตวันข้างหน้า

ชื่อ นางสาวแมะรอเม๊าะ เปาะมะ

เพศ หญิง

วัน เดือน ปี 3 ธันวาคม 2528

ที่อยู่ปัจจุบัน 18/2 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส

โทร 09-7384233

ศาสนา อิสลาม

สถานภาพสมรส สมรส

วุฒิการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 3

ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุม 5 ปี

การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากรกศน.ในหมู่บ้าน

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ

เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพิ่มรายได้ให้ครอบครัว

คติประจำใจ มีความหวังเสมอ สำหรับผู้ที่ไม่ยอมจำนนต่อชีวิต

ชื่อ นางแมะย๊ะ ดอเล๊าะ

เพศ หญิง

วัน เดือน ปี 8 พฤษภาคม 2508

ที่อยู่ปัจจุบัน 18/2ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส

โทร 09-7384233

ศาสนา อิสลาม

สถานภาพสมรส สมรส

วุฒิการศึกษา -

ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมผมประมาณ 27 ปี

การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากเจ้าหน้าที่

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.มาแนะนำ

เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพิ่มรายได้ให้ตนเอง

คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุด

ชื่อ นางนูรีซ่า ยูโซ๊ะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 10 ตุลาคม 2514
ที่อยู่ปัจจุบัน 49 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมประมาณ 18 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมที่ประเทศมาเลเซีย อบรมอนามัยแม่และเด็ก
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสา มอ.
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้คนนอกรู้จักท้องถิ่นและทำให้ชุมชนเข้มแข็ง
คติประจำใจ ความพยายามอยู่ที่ไหนความสำเร็จอยู่ที่นั้น

ชื่อ นางปาตีเมาะ มายิ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 8 พฤษภาคม 2512
ที่อยู่ปัจจุบัน 49/3 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมประมาณ 18 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมกับชาวบ้านในหมู่บ้าน
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสามอ.
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้คนนอกรู้จักท้องถิ่นและทำให้ชุมชนเข้มแข็ง
คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุดเพื่ออนาคตข้างหน้า

ชื่อ นางรอฮานา ยาซ่า
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 1 กุมภาพันธ์ 2519
ที่อยู่ปัจจุบัน 47 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมประมาณ 15 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผม อบรมด้านการพัฒนาศักยภาพ อสม.

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสา มอ.
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้ครอบครัวมีรายได้มากขึ้น
คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุด

ชื่อ นางยูในด๊ะ มาหะ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 1 มกราคม 2523
ที่อยู่ปัจจุบัน 54ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส โสด
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมประมาณ 5 ปี จำหน่ายผ้าคลุมผมที่ประเทศมาเลเซีย เย็บซอเกาะมา 5 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากรในหมู่บ้าน อบรมการทำซอเกาะที่ประเทศมาเลเซีย
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสา มอ.
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? สร้างรายได้ให้กับสมาชิกทุกคนในครอบครัว
คติประจำใจ ช้าๆ ได้พร่าเล่มงาม

ชื่อ นางอุเมาะ มายิ
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 5 พฤษภาคม 2509
ที่อยู่ปัจจุบัน 49/2 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส
โทร -
ศาสนา อิสลาม
สถานภาพสมรส สมรส
วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6
ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมประมาณ 15 ปี
การฝึกอบรม อบรมการปักผ้าคลุมผมจากวิทยากรในหมู่บ้าน อบรมอานามัยแม่และเด็ก อบรมมะเร็งเต้านม
รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสา มอ.
เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? อยากให้ชุมชนเข้มแข็ง
คติประจำใจ ชีวิตนั้นต้องอยู่อย่างมีความสุข ไม่ใช่อยู่อย่างหน้าดำคร่ำเครียด

ชื่อ นางสาวสุรียาตี อาแว
เพศ หญิง
วัน เดือน ปี 3 ตุลาคม 2523
ที่อยู่ปัจจุบัน 105/4 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส

โทร 09-4623952

ศาสนา อิสลาม

สถานภาพสมรส โสด

วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6

ประสบการณ์ทำงาน ปักผ้าคลุมประมาณ 3 ปี เป็น อสม.มา 6 ปี

การฝึกอบรม อบรมการส่งเสริมสุขภาพที่โรงพยาบาลตากใบ

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสา มอ.

เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพื่อเพิ่มรายได้

คติประจำใจ ความพยายามอยู่ที่ไหนความสำเร็จอยู่ที่นั้น

ชื่อ นางนูรอยาตี เจ๊ะดือเระ

เพศ หญิง

วัน เดือน ปี 1 ตุลาคม 2519

ที่อยู่ปัจจุบัน 109 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส

โทร 04-9988506

ศาสนา อิสลาม

สถานภาพสมรส โสด

วุฒิการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6

ประสบการณ์ทำงาน เป็น อสม.มา 2 ปี เคยเป็นลูกจ้ากรับจ้างขายของ เคยขาย จัมโบ้ เคยขาย เสื้อผ้าทั่วไป

การฝึกอบรม อบรมการเรื่องการส่งเสริมสุขภาพที่โรงพยาบาลตากใบ

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? จากบัณฑิตอาสา มอ.

เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพื่อพัฒนาท้องถิ่นให้เจริญก้าวหน้า เราจะได้มีรายได้เพิ่มขึ้น

คติประจำใจ ทำวันนี้และวันต่อไปให้ดีที่สุด

ชื่อ นางเจ๊ะอัสนัะ เจ๊ะอีซอ

เพศ หญิง

วัน เดือน ปี 23 กันยายน 2523

ที่อยู่ปัจจุบัน 117/15 ม.6 ต.เจ๊ะเห อ. ตากใบ จ.นราธิวาส

โทร -

ศาสนา อิสลาม

สถานภาพสมรส สมรส

วุฒิการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 3

ประสบการณ์ทำงาน เป็น อสม.ประจำหมู่บ้าน

การฝึกอบรม อบรมการพัฒนาศักภาพอสม

รู้จักงานวิจัยท้องถิ่น? บัณฑิตอาสา มอ.

เหตุใดสนใจงานวิจัยท้องถิ่น? เพื่อจะได้ไปใช้ในชีวิตประจำวัน

คติประจำใจ ทำวันนี้ให้ดีที่สุด