

บทคัดย่อ

โครงการวิจัย “การจัดทำฐานข้อมูลและข้อเสนอยุทธศาสตร์เบื้องต้นในการพัฒนากลุ่มผลิตผ้าคลุมผมสตรีและกลุ่มกบิเยาะห์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้” เป็นหนึ่งในโครงการวิจัยชุดชายแดนไทย – มาเลเซีย บนพื้นฐานปัญหาของชุมชนสามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ในอดีต ผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ ได้มีการนำเข้ามาจากต่างประเทศ แต่ในช่วงประมาณ ปี 2535 ชาวบ้านครอบครัวหนึ่งที่เห็นช่องทางในการทำอาชีพให้สอดคล้องกับวิถีที่ปฏิบัติและใช้สอย จึงได้ดำเนินการผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ ซึ่งทำให้ครอบครัวอื่นเห็นเป็นช่องทางในการสร้างรายได้ จึงได้เกิดกลุ่มผลิตสินค้าดังกล่าวขึ้นมากมายและสร้างรายได้ให้กับคนในจังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่ชาวมุสลิมที่ประกอบอาชีพนี้ต้องประสบปัญหาต่างๆ เช่น ปัญหาทางด้านราคา ปัญหาตลาด และ ปัญหาความต้องการของตลาด เป็นต้น

คณะวิจัยได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการทำอาชีพผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ที่จะส่งผลต่อรายได้และความเป็นอยู่ของคนในพื้นที่ จึงสนใจที่จะทำการศึกษาการผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์เพื่อเป็นฐานข้อมูลการกำหนดนโยบายและยุทธศาสตร์สำหรับจังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีวัตถุประสงค์ของการวิจัย คือ 1) เพื่อสำรวจข้อมูลจำนวนกลุ่ม จำนวนสมาชิกที่ผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ 2) เพื่อสำรวจข้อมูลปริมาณการผลิตและการส่งออกผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ และ 3) เพื่อจัดทำฐานข้อมูลและข้อเสนอยุทธศาสตร์เบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ระเบียบวิธีที่ใช้ในการศึกษาวิจัย มี 2 แนวทาง คือ 1) การศึกษาเชิงสำรวจ เป็นการศึกษากลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมสตรีและกลุ่มผู้ผลิตกบิเยาะห์ที่มีอยู่จริงในพื้นที่ทั้งในเชิงปริมาณกลุ่ม จำนวนสมาชิกที่ประกอบถึงขนาดประชากรที่เกี่ยวข้องกับอาชีพดังกล่าว ปริมาณผลิตภัณฑ์ มูลค่าผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ต่อการวางแผนเพื่อการผลิตเพื่อการตลาด ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น ก่อนจะนำข้อมูลทั้งหมดมาประมวลเป็นฐานข้อมูลสำหรับการตัดสินใจในเชิงนโยบาย และ 2) การศึกษาเชิงสหวิทยาการ เป็นการนำผู้มีความรู้ความชำนาญในหลายสาขาวิชา ตลอดจนนักธุรกิจและข้าราชการที่เกี่ยวข้องมาระดมความคิดเห็นเพื่อแก้ปัญหาและส่งเสริมกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมสตรีและกลุ่มกบิเยาะห์

ประชากรที่เป็นเป้าหมายของการวิจัยคือพื้นที่ผลิตผ้าคลุมผมสตรีและกบิเยาะห์ โดยตั้งเป้าหมายที่จะสำรวจกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมสตรีและกลุ่มผู้ผลิตกบิเยาะห์สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ให้ครบทุกกลุ่มในลักษณะสำมะโน (Census) และประชากรที่ให้ข้อมูลวิจัย (Data Giving Population) ประกอบด้วยตัวแทนกลุ่มผู้ผลิต กลุ่มผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ ข้าราชการ เจ้าหน้าที่ของรัฐ พ่อค้าคนกลางในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ที่เรียกว่า “เต้าแก่” ซึ่งมีหน้าที่เป็นคนกลางหาตลาด นำวัสดุการผลิตมาให้ จ่ายค่าจ้างแรงงาน และรับผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามการสั่งซื้อ โดยถือว่า เป็นกลุ่มประชากรเป้าหมายที่งานวิจัยให้ความสำคัญ

วิธีเก็บข้อมูลเบื้องต้นได้ทำการศึกษาจากเอกสารและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบ ลวดลายและสีสันทของผลิตภัณฑ์จากที่เคยศึกษาไว้แล้ว ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบ ลวดลาย และสีสันทของผลิตภัณฑ์จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ผลิตและผู้ซื้อผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สำรวจปริมาณ รูปแบบ ลวดลายและสีสันทจากแหล่งผลิต สำรวจข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนกลุ่มผู้ผลิตและจำนวนสมาชิกกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์และมูลค่าการค้าในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ในลักษณะของการทำสำมะโนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์

เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้ใช้ Visual Basic เขียนโปรแกรมเพื่อรองรับการบันทึกข้อมูล และใช้ภาษา PHP เขียนให้โปรแกรมออนไลน์ในระบบอินเทอร์เน็ตได้ ทำให้สามารถกรอกข้อมูลเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลล่าสุดได้อย่างต่อเนื่อง ใช้โปรแกรม Microsoft Excel รวมผลข้อมูลสำหรับให้ทีมวิจัยพิจารณาได้ง่ายขึ้น เนื่องจากสามารถแปลงเป็นแผนภูมิและกราฟได้หลากหลายรูปแบบ วิธีสุดท้ายคือแจกจ่าย

ผล และจำแนกกับมือ (Manual) ในกรณีเฉพาะที่มีข้อสงสัยในตัวเลขบางตัว รวมไปถึงข้อมูลเชิงเนื้อหาที่ต้องอาศัยทักษะการคิดของมนุษย์เพื่อจัดกลุ่ม เช่น การจัดกลุ่มลวดลาย แหล่งจำหน่ายวัสดุการผลิต เป็นต้น

ผลการวิจัยพบว่า จำนวนกลุ่มกับจำนวนสมาชิกที่ผลิตผ้าคลุมหมสตรี่ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ จังหวัดปัตตานี มีจำนวนกลุ่มมากที่สุด 69 กลุ่มคิดเป็นร้อยละ 62.16 มีจำนวนสมาชิกมากที่สุด 1,537 คน คิดเป็นร้อยละ 51.20 รองลงมาได้แก่ จังหวัดนราธิวาส มีจำนวนกลุ่ม 27 กลุ่มคิดเป็นร้อยละ 24.77 มีจำนวนสมาชิก 1,078 คน คิดเป็นร้อยละ 24.32 ส่วนจังหวัดยะลาเป็นจังหวัดที่มีจำนวนกลุ่มน้อยที่สุดคือ 15 กลุ่มคิดเป็นร้อยละ 13.51 มีจำนวนสมาชิก 387 คน คิดเป็นร้อยละ 12.89 อย่างไรก็ตาม ความแตกต่างในเรื่องจำนวนกลุ่มของจังหวัดปัตตานีและจังหวัดนราธิวาสอาจเกิดจากการยุบกลุ่มเพื่อไปประกอบอาชีพอื่น จึงทำให้ข้อมูลจำนวนกลุ่มคลาดเคลื่อน

ผลการดำเนินงานของกลุ่มผลิตผ้าคลุมหมสตรี่ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีลักษณะการดำเนินงานที่เหมือนกัน คือ มีการรับจ้างผลิตโดยวัตถุดิบเป็นของนายทุนมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 50.00 ซึ่งตรงกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เจาะลึก รองลงมามีลักษณะการดำเนินงานที่มีสัดส่วนเท่าๆกัน 2 ประเด็น คือ ประเด็นที่ 1 ผลิตเองโดยวัตถุดิบเป็นของกลุ่ม ประเด็นที่ 2 รับจ้างผลิตโดยวัตถุดิบเป็นของนายทุนและผลิตเองโดยวัตถุดิบเป็นของกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 13.00 นอกจากนี้ประธานกลุ่มเป็นผู้ลงทุน คิดเป็นร้อยละ 11.00 อีกทั้งยังมีการรับจ้างผลิตโดยวัตถุดิบเป็นของนายทุนและประธานกลุ่มเป็นผู้ลงทุน คิดเป็นร้อยละ 8.00 ส่วนกลุ่มที่ผลิตเองโดยวัตถุดิบเป็นของกลุ่มและประธานกลุ่มเป็นผู้ลงทุนมีจำนวนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 5.00 ข้อสังเกตจากการเก็บข้อมูลภาคสนามคือ ไม่พบว่าสมาชิกผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรี่จะลงทุนในการผลิตทุกขั้นตอน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะสมาชิกผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรี่ส่วนใหญ่ไม่มีเงินทุนสำรองในการผลิตเพื่อรอขาย อีกทั้งยังกังวลว่า เมื่อผลิตแล้วไม่สามารถหาตลาดได้ ประกอบกับผ้าคลุมหมสตรี่มักมีการเปลี่ยนแปลงลวดลาย รูปแบบ และสีสันทัน โดยเฉพาจะลวดลายจะมีการเปลี่ยนแปลงทุกสัปดาห์ ถ้าสมาชิกที่ผลิตผ้าคลุมหมสตรี่เป็นผู้ลงทุนผลิตเอง ต้องออกแบบลวดลาย หรือต้องคิดลวดลายใหม่ๆเสมอ ซึ่งสมาชิกที่ผลิตผ้าคลุมหมสตรี่อาจไม่มีศักยภาพเพียงพอในการออกแบบลวดลายใหม่ๆ แต่การรับจ้างโดยวัตถุดิบเป็นของนายทุน นายทุนจะเป็นผู้นำวัตถุดิบ ได้แก่ ผ้า ด้าย วัสดุตกแต่ง และออกแบบลวดลายให้

ปริมาณการผลิตและการส่งออกผ้าคลุมหมในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ จังหวัดปัตตานีมีปริมาณการผลิตผ้าคลุมหมสตรี่มากที่สุด จำนวน 380,832 ผืน มีจำนวนกลุ่มมากที่สุด คือ 69 กลุ่ม และมีจำนวนสมาชิกมากที่สุด คือ 1,471 คน รองลงมาคือ จังหวัดนราธิวาส มีปริมาณการผลิตผ้าคลุมหมสตรี่ จำนวน 369,088 ผืน จำนวนกลุ่มรองลงมา คือ 27 กลุ่ม มีจำนวนสมาชิกรองลงมา คือ 1,013 คน ส่วนจังหวัดยะลา มีปริมาณการผลิตผ้าคลุมหมสตรี่น้อยที่สุด คือ 126,632 ผืน มีจำนวนกลุ่ม 13 กลุ่ม มีจำนวนสมาชิกเพียง 342 คน

จำนวนจักรของกลุ่มผลิตผ้าคลุมหมสตรี่ของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีความสัมพันธ์ในทิศทางบวกกับปริมาณการผลิต กล่าวคือ จังหวัดปัตตานีมีจำนวนจักรมากที่สุด มีความสัมพันธ์กับปริมาณการผลิตที่มากที่สุด รองลงมาคือ จังหวัดนราธิวาส มีจำนวนจักรเป็นอันดับที่ 2 ส่วนจังหวัดยะลา มีจำนวนจักรน้อยที่สุด ปริมาณการผลิตจึงมีจำนวนน้อยที่สุด นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มผลิตผ้าคลุมหมสตรี่จะลงทุนเครื่องมือเองมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 49.62 รองลงมา คือ หน่วยงานราชการลงทุนเครื่องมือให้คิดเป็นร้อยละ 39.70 ส่วนนายทุนลงทุนเครื่องมือให้คิดเป็นร้อยละ 9.16 การที่กลุ่มผลิตผ้าคลุมหมสตรี่เป็นผู้ลงทุนเครื่องมือมากที่สุด เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพผ้าคลุมหมสตรี่เป็นแม่บ้านที่มีภาระต้องดูแลครอบครัว หญิงมุสลิมไม่นิยมออกไปทำงานนอกบ้าน ดังนั้นการลงทุนเครื่องมือผลิตผ้าคลุมหม ช่วยให้หญิงมุสลิมทำหน้าที่ดูแลสามีและลูกได้เต็มที่ ในยามว่างจึงผลิตผ้าคลุมซึ่งเป็นอาชีพอิสระที่หญิงมุสลิมพอใจในวิถีชีวิต นอกจากนี้หน่วยงานของทางราชการช่วยลงทุนเครื่องมือเป็นอันดับที่ 2 ซึ่งมีสัดส่วนแตกต่างกันร้อยละ 9.92 เป็นปัจจัยเสริมที่ช่วยให้หญิงมุสลิมมีโอกาสประกอบอาชีพผลิตผ้าคลุมหมสตรี่โดยไม่ขัดต่อหลักศาสนาอิสลาม

ลักษณะการผลิตสินค้าผ้าคลุมหมสตรี่ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้พบว่าการผลิตผ้าคลุมหมสตรี่ตามการสั่งซื้อของลูกค้ามีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 58.00 ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลเรื่องการรับจ้างผลิตผ้าคลุมหม

สตรีโดยวัดอุทิศเป็นของนายทุนมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 50.00 เช่นกัน ลองลงมาคือกลุ่มที่ผลิตตามการสั่งซื้อของลูกค้าและผลิตเพื่อรอจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 35.00 ส่วนการผลิตเพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียวมีจำนวนน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 7.00 ทั้งนี้อาจมีสาเหตุมาจากกลุ่มที่ผลิตผ้าคลุมผมสตรีไม่มีเงินทุนสำรองเพียงพอในการผลิตผ้าคลุมผมสตรีไว้เพื่อรอจำหน่าย

ต้นทุนการผลิตผ้าคลุมผมสตรีที่พบมากที่สุดอยู่ระหว่าง 151-200 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 33.00 รองลงมาคือ ระหว่าง 201-250 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 19.00 ส่วนอันดับที่ 3 มี 3 กลุ่ม คือ ระหว่าง 51-100 บาท , 101-150 บาท และ 251-300 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.00 จะเห็นได้ว่าต้นทุนการผลิตผ้าคลุมผมสตรีต่อผืนค่อนข้างสูง ทำให้กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมสตรีไม่มีเงินจำนวนมากในการลงทุน ต้องรับจ้างผลิตโดยวัดอุทิศเป็นของนายทุน

ลักษณะการบรรจุสินค้าผ้าคลุมผมสตรีในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้พบว่าการบรรจุสินค้าผ้าคลุมผมสตรีคิดเป็นร้อยละ 35.44 เท่านั้น สะท้อนให้เห็นว่ามีความสัมพันธ์ระหว่างการมีบรรจุภัณฑ์กับต้นทุนการผลิตและปริมาณการผลิตผ้าคลุมผมสตรีเนื่องจากการรับจ้างผลิตโดยนายทุนเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย

ตลาดจำหน่ายผ้าคลุมผมสตรี แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ตลาดในประเทศ และตลาดต่างประเทศคือประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย สำหรับตลาดภายในประเทศมีปริมาณการจำหน่าย 662,352 ผืนต่อปี คิดเป็นร้อยละ 75.56 ซึ่งจังหวัดที่เป็นตลาดหลักในประเทศได้แก่ จังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส สอดคล้องกับเหตุผลที่หญิงมุสลิมจำเป็นต้องแต่งกายให้ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ส่วนประเทศสหพันธรัฐมาเลเซียมีปริมาณการส่งออก 214,200 ผืนต่อปี คิดเป็นร้อยละ 24.44 ผู้ที่ทำหน้าที่จัดจำหน่ายคือพ่อค้าคนกลางหรือนายทุนซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าพ่อค้าคนกลางมีความสัมพันธ์ระหว่างการผลิตตามการสั่งซื้อกับปริมาณการจัดจำหน่ายตลาดภายในประเทศและตลาดในประเทศสหพันธรัฐมาเลเซียซึ่งพ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้จัดจำหน่าย กลุ่มผลิตผ้าคลุมผมสตรีมีความสัมพันธ์พ่อค้าคนกลางในหลายลักษณะ บางกลุ่มก็เป็นมิตรที่ดีกับพ่อค้าคนกลาง บางกลุ่มประสบกับปัญหาที่พ่อค้าคนกลางจ่ายเงินล่าช้าหรือไม่ตรงเวลา บางกลุ่มถูกโกง สำหรับกลุ่มที่ลงทุนผลิตเองมักนิยมขายเงินสดเนื่องจากพ่อค้าคนกลางกดราคารับซื้อโดยอ้างว่าสินค้าไม่ได้มาตรฐาน

ผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมผมสตรีในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ได้รับรางวัลมาตรฐานผลิตภัณฑ์คิดเป็นร้อยละ 41.77 และไม่ได้รับรางวัล คิดเป็นร้อยละ 58.23 การได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ไม่ถึงร้อยละ 50 นั้น สะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมสตรีควรพัฒนาฝีมือให้มีคุณภาพมากขึ้น ด้วยการฝึกฝนทักษะในการออกแบบลวดลายให้มีความสวยงาม ฝึกทักษะในการปักจักรเพิ่มขึ้นซึ่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าและสามารถเข้าสู่การค้าเสรีได้ในอนาคต

พฤติกรรมกรรมการเลือกซื้อผ้า ด้าย และวัสดุตกแต่งเพื่อนำมาใช้ผลิตผ้าคลุมผมโดยภาพรวมในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้แล้วนิยมซื้อตามตลาดและร้านค้าในตัวจังหวัดเป็นสำคัญ แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าร้านบังลิสรี่ ซึ่งอยู่ที่ตลาดปาลัส อำเภอปะนาเระ จังหวัดปัตตานี เป็นแหล่งจำหน่ายที่กลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมนิยมเดินทางไปเลือกซื้อมากที่สุด

ลวดลายบนผืนผ้าคลุมผมสตรีสามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ ลวดลายพื้นฐาน และลวดลายประยุกต์ 1) ลวดลายพื้นฐาน หมายถึง ลวดลายที่ปราศจากวัสดุตกแต่งอื่นใดนอกเหนือจากการเดินเส้นด้ายหรือด้นด้วยจักรเพียงอย่างเดียว และบนผืนผ้าคลุมผมสตรีนั้นปรากฏเพียงลวดลายเดียว ปัจจุบันจะพบเห็นลวดลายพื้นฐานไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายที่นิยมใช้จำกัดอยู่เฉพาะในกลุ่มชนชั้นกลาง ข้าราชการ และเป็นลวดลายสำหรับฝึกฝนทักษะการปักลวดลายสำหรับผู้เพิ่งเริ่มผลิตผ้าคลุมผมสตรีเท่านั้น 2) ลวดลายประยุกต์ หมายถึง ลวดลายที่ผสมผสานระหว่างการเดินเส้นด้ายจักรผสมผสานกับการตกแต่งด้วยวัสดุหลากหลายชนิด เช่น เพชรเทียม ลูกปัด เลื่อม กระຈก เป็นต้น บ้างฉลุผ้าแทนการปักลวดลาย หรือผสมผสานลวดลายตั้งแต่ 2 ลวดลายบนผ้าคลุมผมสตรีผืนเดียว ปัจจุบันจะพบเห็นลวดลายประยุกต์เป็นจำนวนมาก เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายที่นิยมใช้ลวดลายประยุกต์มีหลากหลาย ลวดลายที่ออกแบบขึ้นใหม่เป็นสิ่งที่ต้องการของผู้ใช้ ราคาของผ้าคลุมผมสตรีจึงมีราคาสูงและ กลายเป็นแรงจูงใจสำคัญที่ทำให้ผู้ผลิตผ้าคลุมผมสตรีพยายามออกแบบลวดลายใหม่ๆ เสมอๆ

ลวดลายบนผืนผ้าคลุมหมสตรีนอกจากจำแนกเป็นกลุ่มลวดลายพื้นฐานและกลุ่มลวดลายประยุกต์แล้ว ยังสามารถจำแนกลวดลายเหล่านี้ออกเป็น 6 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มลวดลายไม้ดอก เช่น ดอกพิกุล ดอกกุหลาบ ดอกบัว ดอกจันทน์ ดอกมะลิ ดอกบานชื่น ซึ่งพบในกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรีในจังหวัดปัตตานี ดอกทิวลิป ดอกชบา ดอกกล้วยไม้ ดอกคุณนายตื่นสายมีในกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรีในจังหวัดนราธิวาส 2) กลุ่มลวดลายผักและผลไม้ เป็นกลุ่มลวดลายที่วัยรุ่นนิยมใช้ เนื่องจากเป็นลวดลายขนาดเล็ก มองดูทันสมัย ไม่เป็นทางการ สำหรับลวดลายที่มักพบเห็นในกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรีทั้งสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ได้แก่ ลวดลายช่อองุ่น ลวดลายพริก และลวดลายสับปะรด เป็นต้น 3) กลุ่มลวดลายพรรณไม้ที่ไม่ใช่ไม้ดอกและไม้ผล หมายถึง กลุ่มลวดลายส่วนอื่นๆ ของต้นไม้ เช่น กิ่ง ก้านและใบ มักทำหน้าที่เป็นลวดลายองค์ประกอบให้กับกลุ่มลวดลายไม้ดอก แต่ในที่นี้จะหมายถึงผ้าคลุมหมสตรีที่นำเฉพาะรูปทรงของกิ่งก้านต้นไม้หรือใบไม้มาทำเป็นลวดลายทั้งผืน โดยลวดลายที่พบเห็นในกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรีทั้งสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ คือ ลวดลายใบไม้และลวดลายเครือเขาหรือเถาวัลย์รูปทรงต่างๆ นอกจากนี้ ผลการสำรวจข้อมูลยังพบลวดลายไม้ไผ่ในกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรีพื้นที่จังหวัดปัตตานีอีกด้วย 4) กลุ่มลวดลายสัตว์ เป็นกลุ่มลวดลายที่ได้รับความนิยมน้อยที่สุด เนื่องจากมีความเสี่ยงต่อการผิดหลักศาสนาอิสลามดังได้อธิบายไว้ในเบื้องต้น อย่างไรก็ตาม การจำลองลักษณะของสิ่งมีชีวิตต้องหลีกเลี่ยงไม่ให้ขัดหลักศาสนา โดยจำลองเพียงบางส่วนของสิ่งมีชีวิตมาใช้ หรือดัดแปลงรูปทรงเสียใหม่ไม่ให้เหมือนสิ่งมีชีวิตชนิดนั้นอย่างชัดเจน ลวดลายที่นิยมผลิตมากที่สุดของกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรีในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ คือ ลวดลายปะการัง โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดปัตตานี จะพบลวดลายปะการังมากที่สุด นอกจากนี้ยังพบการผลิตลวดลายปลาหมึก และลวดลายมังกร 5) กลุ่มลวดลายสิ่งของเบ็ดเตล็ด เป็นการนำสิ่งของใกล้ตัวมาสร้างสรรค์เป็นลวดลายต่างๆ โดยกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรีในพื้นที่จังหวัดนราธิวาสเป็นแหล่งสำคัญในการสร้างสรรค์ลวดลายประเภทมากที่สุดนี้ จากการสำรวจข้อมูลภาคสนามพบว่าลวดลายหลายรูปแบบ เช่น ลวดลายหยดน้ำตา ลวดลายตะกร้าดอกไม้ ลวดลายพัด ลวดลายหัวใจ ลวดลายเกลียว ลวดลายเจดีย์ เป็นต้น และ 6) กลุ่มลวดลายผสมผสาน เป็นลวดลายที่พบมากที่สุดในยุคปัจจุบัน (ปี พ.ศ.2548) เนื่องจากเป็นกลุ่มลวดลายที่เปิดโอกาสให้สามารถสร้างสรรค์ลวดลายใหม่ๆ ได้อย่างอิสระ ไม่ว่าจะเป็นการผสมผสานในกลุ่มลวดลายเดียวกัน เช่น การปักดอกไม้หลากหลายชนิดในผ้าคลุมหมสตรีผืนเดียวกัน หรือการผสมผสานลวดลายข้ามกลุ่ม เช่น ลวดลายบัวอ่อนผสมผสานกับการปักพวงองุ่น (กลุ่มลวดลายผักและผลไม้) แซมด้วยดอกบัว (กลุ่มลวดลายไม้ดอก) ลวดลายตะกร้าดอกไม้ซึ่งปักลวดลายช่อดอกไม้ (กลุ่มลวดลายไม้ดอก) บนตะกร้า (กลุ่มลวดลายสิ่งของเบ็ดเตล็ด) เป็นต้น

สีบนผืนผ้าคลุมหมสตรีเป็นองค์ประกอบสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าลวดลายบนผ้าคลุมหมสตรี เงื่อนไขสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกสีผ้าคลุมหมมีหลายประการ ได้แก่ 1) เลือกซื้อเพื่อใช้งานตามกาลเทศะ เป็นการเลือกสีสันทันทีใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจมากที่สุด เนื่องจากความมีความจำเป็นบางประการในการเข้าสังคม เช่น กลุ่มนักเรียน นักศึกษาจะเลือกใช้ผ้าคลุมหมตามระเบียบที่ทางโรงเรียนกำหนด ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้สีขาวและสีน้ำเงิน กลุ่มข้าราชการ นักวิชาการ คนทำงานในสำนักงาน จะเลือกใช้สีที่ดูแล้วไม่ดูฉูดฉาด 2) เลือกซื้อเพื่อให้เข้าชุดกับเสื้อผ้าที่มีอยู่ เป็นการเลือกสีสันทันทีให้เหมาะสมกับสีของเสื้อผ้าที่มีอยู่ หรือกำลังจะตัดชุดใหม่ มักพบเห็นกรณีนี้ในช่วงเทศกาลสำคัญๆ เช่น วันฮารีรายอ ซึ่งถือว่าเป็นงานขึ้นปีใหม่ของชาวไทยมุสลิม หรือในโอกาสไปร่วมงานแต่งงาน (งานกินเหลืง) และงานมงคลต่างๆ นอกจากนี้การจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านที่สนับสนุนโดยหน่วยงานของทางราชการเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดให้สมาชิกกลุ่มแม่บ้านทุกคนต้องมีชุดแบบเดียวกัน จึงต้องหาซื้อหรือสั่งทำผ้าคลุมหมสตรีให้เข้ากับชุด อย่างไรก็ตาม ผู้ใช้ผ้าคลุมหมสตรีไม่จำเป็นต้องซื้อผ้าคลุมหมสตรีทุกปีเสมอไป เนื่องจากบางสี เช่น ผ้าคลุมหมสตรีสีขาวและสีครีมเป็นสีที่เข้ากันได้กับเสื้อผ้าหลากหลายสี ดังนั้น ผ้าคลุมหมสีขาวและสีครีมจึงเป็นสีที่นิยมสั่งซื้อและสั่งทำมากที่สุด และ 3) เลือกซื้อตามใจชอบ เป็นการเลือกซื้อโดยอิสระตามความชอบของแต่ละบุคคล ไม่มีกฎเกณฑ์ใดๆ อย่างไรก็ตาม จากการบอกเล่าของผู้ผลิตผ้าคลุมหมสตรีพบว่าชาวมาเลเซียนิยมใช้ผ้าคลุมหมสตรีสีน้ำตาล ในขณะที่ยุโรปมุสลิมในกรุงเทพฯ นิยมใช้ผ้าคลุมหมสตรีสีพื้นไม่สะดุดตามากนักค่านิยมดังกล่าวยังคงต้องศึกษาข้อมูลต่อไป

ชนิดของเนื้อผ้าคลุมผมสตรีที่ใช้ผลิตผ้าคลุมผมมีหลากหลายชนิด แต่ที่นิยมมี 2 ชนิด คือ 1) ผ้าบาบา เป็นผ้าที่เบาบางมีหลายระดับคุณภาพ แบ่งตามคุณภาพได้ 2 เกรด เรียกว่าผ้าบาบาเนื้อ 1 ผลิตที่ญี่ปุ่น แล้วส่งมาพิมพ์ยี่ห้อใหม่ที่ประเทศมาเลเซียเป็น 3 ยี่ห้อ คือ H-ma Ak-bar และ A-ma ราคาหลาละ 100 บาท เนื้อผ้าชนิดนี้จะเป็นที่นิยมของคนในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ทุกกลุ่มอาชีพ เนื่องจากผ้าบาบาเนื้อ 1 มีคุณภาพดีเยี่ยม เนื้อผ้าแน่นเป็นมันเงา ส่วนผ้าบาบาเนื้อ 2 ผลิตที่เกาหลีใต้ ไม่มียี่ห้อ และมีหลายคุณภาพและราคา แต่โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ที่ราคาหลาละ 60 บาท กลุ่มผู้ใช้ส่วนใหญ่คือคนมาเลเซีย เนื่องจากเป็นตลาดที่แข่งขันกันสูง เป็นการลดต้นทุนในเนื้อผ้า เมื่อปักลวดลายเสร็จแล้วส่วนหนึ่งจะส่งกลับไปขายยังประเทศมาเลเซีย แม้ผ้าบาบาจะสวมใส่สบายแต่มีจุดด้อยคือสามารถมองผ่านทะลุจนเห็นเส้นผมของผู้สวมใส่ได้ จึงเป็นการยากที่ผ้าบาบาจะช่วยปกปิดเส้นผมเพื่อให้ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม จากปัญหาดังกล่าว จึงมีการแก้ไขปัญหาด้วยการสวมหมวกถักคลุมผมไว้ข้างในก่อนจะคลุมผมด้วยผ้าบาบา และ 2) ผ้าปาน นิยมใช้ยี่ห้อวอย จึงเรียกกันติดปากว่าเป็นผ้าวอย ผลิตที่กรุงเทพฯ เนื้อนุ่ม ราคาถูกทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความละเอียดของเนื้อผ้า การตรวจคุณภาพจะมีอุปกรณ์เป็นกล่องที่วางบนผ้าแล้วคำนวณจำนวนเส้นด้วยต่อตารางนิ้ว เช่น ผ้าปาน 144 หมายถึงใน 1 ตารางนิ้วมีเส้นด้ายเรียงต่อกัน 144 เส้น ราคาจะอยู่ที่หลาละ 18 บาท หรือผ้า 155 Kin Voy ราคาอยู่ที่ผืนละ 25-26 บาท ผู้ที่เพิ่งเริ่มปักผ้าคลุมผมจะใช้ผ้าปานฝึกทักษะการปักลวดลายเนื่องจากเวลาเดินเข็มจักรลงไปแล้ว เนื้อผ้าจะอยู่ตัว ไม่ยับย่นหรือยืดง่ายเหมือนผ้าบาบา อีกทั้งยังสามารถปกปิดเส้นผมของผู้สวมใส่ได้ดีกว่า ส่วนข้อเสียคือสวมใส่ไม่สบายนัก ระบายความร้อนได้น้อยกว่าผ้าบาบา

สำหรับผลการวิจัยเกี่ยวกับกลุ่มผลิตกปิเยาะห์พบว่า จังหวัดปัตตานีเป็นจังหวัดที่มีจำนวนกลุ่มที่ผลิตกปิเยาะห์ 176 กลุ่มและมีจำนวนสมาชิก 2,095 คน กล่าวคือ อำเภอเมืองปัตตานีซึ่งมีจำนวนกลุ่มมากที่สุดคือ 138 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 78.84 มีจำนวนสมาชิกมากที่สุด 1,414 คน คิดเป็นร้อยละ 67.49 โดยเฉพาะตำบลกะมียอมีจำนวนกลุ่มมากที่สุด คือ 98 คน มีจำนวนสมาชิกมากที่สุด 1,141 คน รองลงมาคือ ตำบลคลองมานิง มีจำนวนกลุ่ม 23 กลุ่ม มีจำนวนสมาชิก 142 คน สำหรับอำเภอยะรังมีจำนวนกลุ่มและจำนวนสมาชิกรองลงมาจกอำเภอเมือง กล่าวคือมีจำนวนกลุ่ม 16 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 9.09 มีจำนวนสมาชิก 194 คน คิดเป็นร้อยละ 9.26 อันดับที่ 3 ได้แก่ อำเภอยะหริ่งมีจำนวนกลุ่ม 7 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 3.80 มีจำนวนสมาชิก 119 คน นอกจากนี้ในแต่ละอำเภอมียังมีจำนวนกลุ่มตั้งแต่ 1-3 กลุ่ม กระจายอยู่ในทุกอำเภอ แต่มีจำนวนสมาชิกที่แตกต่างกันมาก ยกเว้นอำเภอเมือง เช่น ตำบลที่มีจำนวนกลุ่ม 1 กลุ่ม แต่มีจำนวนสมาชิกลittleคือตั้งแต่ 1-6 คน ได้แก่ ตำบลนาเกตุ ตำบลบางโกระ อำเภอโคกโพธิ์ ตำบลน้ำคำ อำเภอทุ่งยางแดง ตำบลวัด อำเภอยะรัง ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง เป็นต้น สำหรับตำบลที่มีจำนวนกลุ่ม 1 กลุ่ม และมีจำนวนสมาชิกเท่ากัน คือ 20 คน คิดเป็นร้อยละ 10.87 ได้แก่ ตำบลปล่องหอย อำเภอกะพ้อ และตำบลบือระ อำเภอสายบุรี นอกจากนี้ยังมีตำบลที่มีจำนวนสมาชิกใกล้เคียงกันคือ 22-24 คน ได้แก่ ตำบลบานา อำเภอเมือง ตำบลคลองใหม่ อำเภอยะรัง และตำบลบางปู อำเภอยะหริ่ง ส่วนตำบลที่มีจำนวนกลุ่ม 1 กลุ่ม และมีจำนวนสมาชิกเท่ากัน คือ 30 คน ได้แก่ ตำบลราตาบันยัง อำเภอยะหริ่ง และตำบลบางเขา อำเภอหนองจิก อีกทั้งยังมี ตำบลที่มีจำนวนกลุ่ม 1 กลุ่ม แต่มีจำนวนสมาชิก 60 คน ได้แก่ ตำบลบ้านนอก อำเภอปะนาเระ ตำบลตาแกะ อำเภอยะหริ่ง ตำบลดุยง อำเภอหนองจิก อย่างไรก็ตาม ยังมีตำบลที่มีจำนวนกลุ่ม 1 กลุ่ม แต่มีจำนวนสมาชิกมากที่สุด 98 คน ได้แก่ ตำบลพิเทน อำเภอทุ่งยางแดง

จังหวัดยะลามีกลุ่มที่ผลิตกปิเยาะห์ทั้งหมด 4 กลุ่ม และมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 95 คน อำเภอที่มีจำนวนกลุ่มมากที่สุด คือ อำเภอทาบิง มีจำนวนกลุ่ม 2 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 50.00 มีจำนวนสมาชิกมากที่สุด คือ 55 คน คิดเป็นร้อยละ 57.89 ส่วนอำเภอเมืองยะลา และอำเภอยะหา มีจำนวนกลุ่มเท่ากัน 1 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 25.00 และมีจำนวนสมาชิก 15 และ 25 คนตามลำดับ (ตารางที่ 28 แผนภูมิที่ 44 - 45)

การดำเนินงานของกลุ่มที่ผลิตกปิเยาะห์ อันดับแรก ได้แก่ ประธานกลุ่มเป็นผู้ลงทุนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.00 รองลงมาคือ กลุ่มผลิตเองโดยวัตถุดิบเป็นของกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 25.00 อันดับที่ 3 ได้แก่ กลุ่มที่ผลิตเองโดยวัตถุดิบเป็นของนายทุน คิดเป็นร้อยละ 10.00 นอกจากนี้ยังมีกลุ่มที่มีค่าเฉลี่ยรองลงมา ได้แก่ กลุ่ม

ผลิตเองโดยวัดฤทธิเป็นของกลุ่มและประชาชนกลุ่มเป็นผู้ลงทุน คิดเป็นร้อยละ 7.00 และอันดับสุดท้าย มีค่าเฉลี่ย เท่า ๆ กัน 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่รับจ้างผลิตโดยวัดฤทธิเป็นของนายทุนและผลิตเองโดยวัดฤทธิเป็นของกลุ่ม กับกลุ่มที่รับจ้างทำโดยวัดฤทธิเป็นของกลุ่มและประชาชนกลุ่มเป็นผู้ลงทุน จะเห็นได้ว่า จังหวัดปัตตานีนิยมผลิตกปิเยาะห์ โดยประชาชนกลุ่มเป็นผู้ลงทุนมากที่สุด ส่วนจังหวัดยะลา กลุ่มที่ผลิตเองโดยวัดฤทธิเป็นของกลุ่ม จะมีคะแนนสูงสุด ซึ่งสะท้อนให้เห็นภาพ วิถีชีวิตของกลุ่มที่ผลิต กปิเยาะห์ในสองจังหวัดที่สมาชิกยังมีความยากจน ขาดแคลนเงินทุน ในการจัดซื้อวัสดุ

จังหวัดปัตตานีมีความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างปริมาณการผลิตกปิเยาะห์กับจำนวนกลุ่มและจำนวนสมาชิก ใน 2 อำเภอ คือ อำเภอเมืองปัตตานีและอำเภอยะรัง สำหรับอำเภอเมืองปัตตานีมีปริมาณการผลิตกปิเยาะห์มากที่สุดคือ 155,350 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 76.63 ตำบลที่ผลิตมากที่สุด ได้แก่ ตำบลกะมิยอ ผลิตได้ 109,800 กติ ต่อปี ซึ่งสอดคล้องกับการมีจำนวนกลุ่ม 98 คน และมีจำนวนสมาชิกมากที่สุด คือ 1,141 คน รองลงมาคือ ตำบลคลองมาบังผลิตได้ 22,150 กติ ต่อปี ซึ่งสอดคล้องกับการมีจำนวนกลุ่ม 23 คน และมีจำนวนสมาชิก 142 คน อันดับที่ 3 ได้แก่ ตำบลปยุต ผลิตได้ 21,900 กติ ต่อปี ซึ่งสอดคล้องกับการมีจำนวนกลุ่ม 15 คน และมีจำนวนสมาชิก 109 คน สำหรับอำเภอยะรัง ซึ่งมีปริมาณการผลิตรองลงมาจากอำเภอเมืองปัตตานี คือ ผลิตได้ 18,950 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 9.35 ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ส่วนใหญ่มาจาก ตำบลสะดะวา เป็นจำนวนถึง 15,950 กติ ต่อปี ซึ่งสอดคล้องกับการมีจำนวนกลุ่ม 14 กลุ่มและมีจำนวนสมาชิก 166 คนซึ่งมากกว่าตำบลอื่นๆ ในอำเภอยะรัง ส่วนอำเภอที่มีการผลิตเป็นอันดับที่ 3 ได้แก่ อำเภอปะนาเระ ซึ่งมีตำบลเดียวที่ผลิตกปิเยาะห์ คือ ตำบลบ้านนอก ผลิตได้ 10,000 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 4.93 และมีจำนวนกลุ่มเพียง 1 กลุ่ม มีสมาชิกจำนวน 60 คน แตกต่างจากอำเภอยะรัง ซึ่งมีปริมาณการผลิต 5,930 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.92 แต่มีจำนวนกลุ่ม 7 กลุ่ม มีจำนวนสมาชิก 119 คน ในขณะที่อำเภอกะพ้อซึ่งมีตำบลเดียวที่ผลิตกปิเยาะห์ คือ ตำบลปล่องหอย ผลิตได้ 4,500 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.22 แต่มีจำนวนกลุ่ม 1 กลุ่ม และมีจำนวนสมาชิก 20 คน นอกจากนี้ อำเภอทุ่งยางแดง ผลิตได้ 4,500 กติต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.22 เท่ากับอำเภอกะพ้อ แต่มีจำนวนกลุ่ม 2 กลุ่ม และมีจำนวนสมาชิก 99 คน เป็นต้น

การผลิตกปิเยาะห์ในจังหวัดยะลา ผลการวิจัยพบว่า มีความสัมพันธ์เชิงบวก ระหว่างปริมาณการผลิตกปิเยาะห์กับจำนวนกลุ่ม และจำนวนสมาชิก ทั้ง 3 อำเภอ กล่าวคือ อำเภอกาบัง ผลิตกปิเยาะห์ได้มากที่สุด คือ 1,700 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 48.57 รองลงมาคือ อำเภอยะหา ผลิตได้ 1,500 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 42.86 และอำเภอเมืองยะลาผลิตได้ 300 กติต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.57 ทั้งสองอำเภอมียังมีจำนวนกลุ่มเพียง 1 กลุ่มและมีจำนวนสมาชิกน้อยกว่าอำเภอกาบัง

เครื่องมือที่ใช้ในการผลิตกปิเยาะห์ อำเภอเมืองปัตตานีมีจำนวนจักรที่ใช้ในการผลิตกปิเยาะห์มากที่สุด คือ 749 หลัง คิดเป็นร้อยละ 64.96 จำนวนเครื่องตัดผ้า 107 เครื่อง คิดเป็นร้อยละ 63.69 ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนกลุ่ม จำนวนสมาชิก และปริมาณการผลิต ที่มีจำนวนมากที่สุดในจังหวัดปัตตานี สำหรับอำเภอยะรัง มีจำนวนจักร ที่ใช้ในการผลิตกปิเยาะห์ รองลงมา คือ 143 หลัง คิดเป็นร้อยละ 12.40 จำนวนเครื่องตัดผ้า 9 เครื่อง คิดเป็นร้อยละ 5.36 ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนกลุ่ม จำนวนสมาชิก และปริมาณการผลิต ในอันดับรองลงมา ส่วนอำเภอยะหริ่ง มีจำนวนจักร 101 หลัง คิดเป็นร้อยละ 8.76 มีจำนวนเครื่องตัดผ้า 6 เครื่อง คิดเป็นร้อยละ 3.57 ซึ่งไม่สอดคล้องกับปริมาณการผลิตที่อยู่ในอันดับที่ 4 อย่างไรก็ตาม ยังมีอำเภอกะพ้อ ที่มีจำนวนจักรน้อยที่สุด คือ 1 หลัง คิดเป็นร้อยละ 0.09 มีจำนวนเครื่องตัดผ้า 2 เครื่อง คิดเป็นร้อยละ 1.19 ซึ่งไม่สอดคล้องกับจำนวนกลุ่ม จำนวนสมาชิกและปริมาณการผลิตที่อยู่ในอันดับที่ 5

จังหวัดยะลาผลการวิจัยพบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างเครื่องมือที่ใช้ในการผลิตกปิเยาะห์ กับจำนวนกลุ่ม จำนวนสมาชิก และปริมาณการผลิต กล่าวคือ อำเภอกาบัง มีจำนวนจักรที่ใช้ในการผลิต กปิเยาะห์มากที่สุด คือ 23 หลัง คิดเป็นร้อยละ 71.88 จำนวนเครื่องตัดผ้า 2 เครื่อง คิดเป็นร้อยละ 100.00 ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนกลุ่ม จำนวนสมาชิก และปริมาณการผลิตที่มีจำนวนมากที่สุดในจังหวัดยะลา สำหรับอำเภอยะหา มีจำนวนจักร ที่

ใช้ในการผลิตกบิเยาะห์ รองลงมา คือ 5 หลัง คิดเป็นร้อยละ 15.63 และไม่มีเครื่องตัดผ้า ส่วนอำเภอเมืองยะลา มีจำนวนจักร 4 หลัง คิดเป็นร้อยละ 12.50 และไม่มีเครื่องตัดผ้า จะเห็นได้ว่า อำเภอยะหา และอำเภอเมืองยะลา มีจำนวนจักร แตกต่างกันอย่างเล็กน้อย และไม่มีเครื่องตัดผ้า ทั้ง 2 อำเภอ แต่ปริมาณการผลิตกบิเยาะห์ของทั้ง 2 อำเภอ แตกต่างกันอย่างมาก กล่าวคือ อำเภอยะหาสามารถผลิตกบิเยาะห์ได้มากกว่าอำเภอเมืองยะลา 5 เท่า

หน่วยงานที่ลงทุนเครื่องมือ ในการผลิตกบิเยาะห์พบว่า กลุ่มเป็นผู้ลงทุนเครื่องมือมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมา คือ นายทุนเป็นผู้ลงทุนเครื่องมือ คิดเป็นร้อยละ 16.00 อย่างไรก็ตามมีหน่วยงานของทางราชการ ที่สนับสนุนเครื่องมือ เพียงร้อยละ 4.00 เท่านั้น และไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานเอกชน

ลักษณะการผลิตกบิเยาะห์ในจังหวัดปัตตานี และจังหวัดยะลา นิยมผลิตตามการสั่งซื้อและผลิตเพื่อรอจำหน่ายมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.00 รองลงมา คือ ผลิตตามการสั่งซื้อเพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 16.00 ส่วนการผลิตเพื่อรอจำหน่ายเพียงอย่างเดียวมีจำนวนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 12.00 เนื่องจากสมาชิกไม่มีเงินทุนสำรองในการผลิตกบิเยาะห์ไว้รอจำหน่ายในช่วงเทศกาลถือศีลอด ซึ่งมียอดจำหน่ายค่อนข้างสูง

ต้นทุนการผลิตกบิเยาะห์ในจังหวัดปัตตานี และจังหวัดยะลา พบว่า รูปแบบของกบิเยาะห์มีผลต่อต้นทุนการผลิต ดังนี้ กบิเยาะห์ทรงมักกะฮู ราคา 656 บาทต่อกุดี ทรงสูงราคา 525 บาทต่อกุดี ตาคือริราคา 356 บาทต่อกุดี รูปทรงดาตาราคา 335 บาทต่อกุดี สำหรับกบิเยาะห์ที่มีต้นทุนต่ำที่สุดได้แก่จบา ราคา 175 บาทต่อกุดี เมื่อพิจารณาต้นทุนในการผลิตกบิเยาะห์พบว่า ราคาต้นทุนในการผลิตค่อนข้างสูง รูปแบบที่นิยมผลิตมากที่สุด คือ แบบดาตาสอดคล้องกับลักษณะการผลิตที่นิยมผลิตตามการสั่งซื้อแต่เพียงขาดแคลนเงินทุนในการหมุนเวียน จึงต้องอาศัยกลุ่มเป็นผู้ลงทุน และสมาชิกเป็นผู้รับจ้างผลิตแทน

การบรรจุภัณฑ์กบิเยาะห์ ในจังหวัดปัตตานีและจังหวัดยะลา พบว่า กบิเยาะห์ส่วนใหญ่มีการบรรจุภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 66.67 โดยหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ออกแบบบรรจุภัณฑ์ สำหรับกบิเยาะห์ที่ยังไม่บรรจุภัณฑ์คิดเป็นร้อยละ 33.33 กบิเยาะห์ที่ผลิตออกจำหน่ายนั้น ส่วนใหญ่ผู้บริโภคเป็นชนชั้นล่าง พ่อค้าคนกลางจึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะตลาดในต่างประเทศ เช่น ซาอุดีอาระเบียนั้น ไทยมีคู่แข่งทางการค้า คือ จีน ซึ่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์กบิเยาะห์ในราคาถูกกว่าไทย แต่ในด้านคุณภาพสินค้าไทยคุณภาพดีกว่าทั้งในด้านวัตถุดิบ และมีมือการเย็บที่มีความประณีตกว่า ด้วยเหตุนี้ราคากบิเยาะห์จึงเป็นตัวแปรที่สำคัญในการส่งกบิเยาะห์ไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้ผู้บริโภคมีความเชื่อว่าสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์ ราคาจะแพงกว่า ซึ่งผู้บริโภคมองไม่เห็นความจำเป็นในการมีบรรจุภัณฑ์ของกบิเยาะห์ อย่างไรก็ตามสมาชิกยังมีความต้องการให้หน่วยงานของรัฐช่วยขยายตลาดออกไปยังชนชั้นกลาง และชนชั้นสูง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับกบิเยาะห์ที่มีบรรจุภัณฑ์ต่อไป

ปริมาณกบิเยาะห์ที่จำหน่ายในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ พบว่า ตลาดที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์กบิเยาะห์ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ คือ ตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศ สำหรับตลาดภายในประเทศที่มีการจำหน่ายมากที่สุด จำนวน 107,340 กุดี ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 52.05 อยู่ในบริเวณสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เนื่องจากมีชาวไทยมุสลิมที่ต้องใช้กบิเยาะห์ในการประกอบพิธีกรรมทางศาสนา นอกจากนี้ยังกระจายไปยังจังหวัดต่าง ๆ เช่น จังหวัดสงขลา สตูล ภูเก็ต กรุงเทพฯ และปทุมธานี ส่วนตลาดต่างประเทศที่มีการส่งออกไปจำหน่ายมากที่สุด ได้แก่ ประเทศซาอุดีอาระเบีย 57,159 กุดี ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 27.71 รองลงมา คือ ประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย 33,785 กุดี ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 16.38 นอกจากนี้ยังมีประเทศจอร์แดน อียิปต์ บรูไน เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 3.86 อีกทั้งยังมีการส่งไปจำหน่ายที่ประเทศปากีสถาน และอินโดนีเซีย เมื่อพิจารณาปริมาณการส่งออกไปจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ พบว่า สอดคล้องกับปริมาณการผลิตกบิเยาะห์ ของทั้งสองจังหวัด และเป็นความสัมพันธ์เชิงบวก อย่างไรก็ตาม ตลาดในการส่งออกกบิเยาะห์ไปยังต่างประเทศ ยังมีอนาคตที่สดใสเนื่องจากการผลิตกบิเยาะห์ในขณะนี้ ผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดต่างประเทศ เพราะพ่อค้าคนกลางไม่มีเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อกบิเยาะห์ไว้รอจำหน่าย

มาตรฐานผลิตภัณฑ์หรือรางวัลของสมาชิกที่ผลิตกปิเยาะห์ พบว่า ผลิตภัณฑ์กปิเยาะห์ที่ได้รับมาตรฐานหรือได้รับรางวัลมีน้อยมาก คือ ประมาณร้อยละ 2.50 เท่านั้น ส่วนที่ไม่ได้รับมาตรฐานหรือรางวัลคิดเป็นร้อยละ 97.50 จะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับมาตรฐาน หากหน่วยงานของรัฐช่วยส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์เหล่านี้มีคุณภาพจะช่วยเพิ่มมูลค่าของสินค้าและสามารถก้าวไปสู่ OTOP ซึ่งจะช่วยให้สามารถขยายตลาดไปสู่ผู้บริโภคระดับกลางและระดับสูง ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะยังไม่มีความมาตรฐานแต่ไม่ส่งผลกระทบต่อ การส่งสินค้าจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากขณะนี้ตลาดยังมีความต้องการกปิเยาะห์อีกเป็นจำนวนมากและไม่สามารถผลิตให้เพียงพอกับความต้องการของตลาด เพราะผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังเป็นชนชั้นระดับล่าง

ปริมาณการผลิตกปิเยาะห์จำแนกตามรูปทรง พบว่า ในปี พ.ศ. 2548 กปิเยาะห์ที่ผลิตในจังหวัดปัตตานีและจังหวัดยะลา มีปริมาณการผลิตทั้งหมด 206,204 กติ รูปทรงของกปิเยาะห์ที่มีการผลิตมากที่สุดคือ รูปทรงชูดาน สามารถผลิตได้ 155,215 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 75.26 รองลงมาคือ ทรงมัทกะฮ จำนวน 12,820 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 6.22 อันดับที่ 3 คือทรงดาตา จำนวน 12,476 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 6.05 ส่วนรูปทรงที่ผลิตน้อยที่สุด คือ ทรงจาบา จำนวน 1,242 กติ ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 0.60 จะเห็นได้ว่า ปริมาณการผลิตกปิเยาะห์สะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริโภคผลการวิจัยนิยมใช้กปิเยาะห์ทรงชูดานมากที่สุด รองลงมาคือทรงมัทกะฮ และรูปทรงที่นิยมใช้น้อยที่สุดคือ ทรงจาบา

จากฐานข้อมูลกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมและกปิเยาะห์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้สามารถวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strength) การผลิตผ้าคลุมผมและกปิเยาะห์เป็นอาชีพที่สอดคล้องกับศาสนาและวัฒนธรรมสามารถทำงานอยู่กับบ้าน ประกอบศาสนกิจได้ครบทุกเวลา ดูแลครอบครัวได้อย่างไม่ขาดตกบกพร่อง ระดับฝีมือของผู้ผลิตผ้าคลุมผมและกปิเยาะห์มีความประณีต มีความคิดสร้างสรรค์ลวดลายใหม่ๆ ประกอบกับความสามารถพัฒนาทักษะฝีมือได้รวดเร็ว

จุดอ่อน (Weak) ขาดทักษะการบริหารจัดการ เนื่องจากความรู้เรื่องการหาตลาด การแสวงหาเงินทุน อยู่ในมือของผู้ค้าคนกลางที่ลงทุนเป็นเงิน วัสดุการผลิต การขนส่ง และตลาดปลายทาง ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและกปิเยาะห์ส่วนใหญ่จึงอยู่ในฐานะผู้รับจ้าง ประกอบกับความพอใจที่จะอยู่ในฐานะผู้รับจ้าง โดยคิดว่าไม่ต้องการมีภาระในเรื่องการจัดการ มีเพียงส่วนน้อยที่จะสามารถยกระดับขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการรายย่อยได้ ขาดการรวบรวมข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ตลาดและกลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมผมและกปิเยาะห์ ทำให้รูปแบบในการผลิตไม่มีทิศทาง ราคาที่จำหน่ายจึงมักไม่คุ้มทุน ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและกปิเยาะห์ยังไม่มี การรวมเป็นเครือข่ายที่ชัดเจน ทำให้ขาดระบบการดูแลสิทธิประโยชน์ เช่น การพัฒนาทักษะฝีมือด้วยตนเองยังพบน้อย การแบ่งตลาดที่หามาได้ยังไม่จุนเจือกัน การกำหนดราคาจำหน่ายที่ต่างคนต่างแข่งกันขายจนกลายเป็นการขายตัดราคากันเอง รวมไปถึงหลักประกันในการดูแลสวัสดิการแรงงานนอกระบบที่ยังไม่ชัดเจน

โอกาส (Opportunity) ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมผมและกปิเยาะห์ยังสามารถรองรับได้อีกมาก ทั้งตลาดภายในประเทศไทย โดยเฉพาะภาคใต้ตอนบนซึ่งยังไม่มีภาวการณ์แข่งขันที่สูงมากนัก เช่น จังหวัดพัทลุง นครศรีธรรมราช (อำเภอท่าศาลา) สตูล ภูเก็ต กระบี่ เป็นต้น และตลาดต่างประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น บรูไน อินโดนีเซีย (ตลาดใหม่และมีขนาดใหญ่มาก) มาเลเซีย (ตลาดเดิมแต่มีการแข่งขันสูง) ในแถบตะวันออกกลาง (ประเทศรอบอ่าวเปอร์เซีย) โดยเฉพาะประเทศซาอุดีอาระเบีย ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรต ซึ่งเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าให้กับมุสลิมทั่วโลกที่เดินทางเข้ามาประกอบพิธีฮัจญ์ นอกจากนี้ยังมีกลุ่มประเทศในแถบแอฟริกาบางประเทศที่ประชากรนับถือศาสนาอิสลามจำนวนมาก เช่น ประเทศอียิปต์ ประเทศไนจีเรีย (ตลาดใหม่ใช้ผ้าคลุมรูปแบบเดียวกับตะวันออกกลาง)

อุปสรรค (Threat) การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ที่มีต่อผู้ผลิตผ้าคลุมผมและกปิเยาะห์ยังไม่เป็นระบบและไม่กระจายโอกาสไปยังกลุ่มที่ตกสำรวจ เป็นผลให้บางกลุ่มมีวิสัยทัศน์เกินกว่าจำนวนสมาชิก ขณะที่บางกลุ่มขาดแคลนอุปกรณ์ที่จำเป็นในการผลิต โดยเฉพาะจักรเย็บผ้า (ส่วนใหญ่มีคุณภาพไม่ดีพอในการทำผลิตภัณฑ์ผ้าคลุม

ผมและกบิเยาะห์ การติดตามผลจากหน่วยงานที่มอบความช่วยเหลือให้ผู้ผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ยังไม่ได้พอ จนเกิดสภาพความได้เปรียบเสียเปรียบระหว่างกลุ่มที่ได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ กับกลุ่มที่ไม่ได้รับการช่วยเหลือ ทำให้กลุ่มที่ได้รับการหนุนช่วยจากหน่วยงานสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาถูก เพราะคิดว่าได้อุปกรณ์ ได้วัสดุมาฟรี บางครั้งขายในราคาต่ำกว่าทุนจนทำลายกลไกราคาตลาดโดยไม่รู้ตัว ขณะที่ผู้ขายนอกจากไม่มีกำไรแล้ว ทุนที่ได้จากหน่วยงานก็ค่อยๆ ร่อยหรอลงโดยไม่รู้ตัว วัตถุประสงค์ที่จำเป็นต้องนำเข้าจากต่างประเทศอยู่ โดยเฉพาะผ้าขาววที่มีฐานการผลิตในประเทศญี่ปุ่น ประเทศเกาหลี ขนส่งมาลงที่สิงคโปร์ แล้วผ่านการกำหนดหยีห่อที่มาเลเซีย ก่อนส่งออกมายาวในฝั่งไทย ขณะเดียวกันยังต้องบวกอัตราภาษีทั้งขาเข้า (ผ้าขาววที่เป็นวัตถุดิบ) และขาออก (ผ้าขาววที่ปักกลดกลายเป็นผ้าคลุมผมแล้ว) เป็นต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ขณะกำไร ค่าจ้างต้องลดลง การลักลอบนำเข้าและส่งออกจึงปรากฏอยู่ทั่วไปตามแนวชายแดนไทย – มาเลเซีย โดยเฉพาะชายแดนตากใบและสุโขทัย-ลก จังหวัดนราธิวาส ระบบการเงินยังไม่เอื้อต่อการออม การกู้ยืม และการทำธุรกรรมระหว่างประเทศ เนื่องจากติดขัดเรื่องดอกเบี้ย (ริบา) อันเป็นข้อห้าม (หะรอม) ในหลักศาสนาอิสลาม เป็นผลส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้มีอาชีพผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ไม่มีโอกาสก้าวขึ้นมาจากผู้รับจ้างมาเป็นผู้ประกอบการ มีประเทศคู่แข่งสำคัญในผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท โดยผ้าคลุมผม เริ่มมีแรงงานอพยพจากประเทศอินโดนีเซียที่เข้ามาอยู่ในประเทศมาเลเซียรับจ้างผลิตผ้าคลุมผมในราคาถูก เนื่องจากต้นทุนค่าแรงต่ำ กลุ่มประเทศตะวันออกกลางที่ใช้ผ้าคลุมผมผืนใหญ่ สีเข้ม โดยมีผู้ผลิตในท้องถิ่นเอง ไม่พึงพิงผู้ผลิตผ้าคลุมผมจากแหล่งอื่น แม้ฝีมือจะไม่ประณีตเท่ากับผู้ผลิตในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ของไทย และความต้องการผู้ใช้อย่างมีมากกว่าปริมาณที่ผลิตได้ ส่วนกบิเยาะห์มีคู่แข่งสำคัญคือบังคลาเทศและจีน โดยเฉพาะจีนที่หันมาใช้เครื่องจักรในการผลิต ทำให้ต้นทุนต่ำลงมาก เข้ามาแย่งตลาดระดับล่างได้ถึง 1 ใน 3 ขณะที่บังคลาเทศมีวิถีการผลิตแบบทำมือ (Hand Made) คล้ายกับไทย แข่งขันกันที่ความประณีต เจาะตลาดห้างร้านโดยกลั้วที่จะวางสินค้าไว้ก่อนและเก็บเงินเมื่อขายได้ (ตลาดเงินเชื่อ) ภาพลักษณ์ของจังหวัดชายแดนใต้ในทัศนคติของคนทั่วไปติดลบจากสถานการณ์ความไม่สงบ จนบดบังศักยภาพของชุมชนในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส ที่สามารถเป็นศูนย์กลางเครื่องแต่งกายมุสลิมของภูมิภาคเอเชียได้ ในขณะเดียวกัน ภาครัฐและเอกชนควรหันมาเอาใจใส่อาชีพการผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ที่มากกว่าเกณฑ์คนเข้าระบบโรงงานอุตสาหกรรมจนทำลายสังคมและครอบครัวอันเป็นรากฐานสำคัญของความสันติสุข

ยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ พอสรุปได้ 7 ประการ คือ 1) สร้างเครือข่ายผู้มีอาชีพผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ในรูปแบบของชมรม สมาคม หรือรูปแบบอื่นใด เพื่อกำหนดทิศทางการผลิต ถ่ายทอดทักษะฝีมือ การตลาด การบริหารจัดการกลุ่ม การจัดสวัสดิการและสิทธิประโยชน์ที่พึงมีพึงได้ บนการตัดสินใจโดยมีฐานข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน มีกลไกการส่งต่อจากแหล่งข้อมูลต้นทางมายังผู้รับผิดชอบในการป้อนข้อมูล ปรับเปลี่ยนข้อมูลอยู่ตลอดเวลา 2) จัดระบบหน่วยงานที่ต้องการช่วยเหลือกลุ่มผลิตผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ใหม่ไม่ให้ซ้ำซ้อน และกระจายโอกาสไปสู่กลุ่มที่ไม่มีโอกาสเข้าถึงแหล่งทุน แกไขระเบียบบางประการที่เป็นอุปสรรค เช่น การเคลื่อนย้ายจักรเย็บผ้าจากกลุ่มที่มีมากเกินไปเพื่อนำไปให้กลุ่มที่ยังขาดแคลน หรือการขยับอัตราราคาของครุภัณฑ์ต่อหน่วยให้สูงขึ้น เพื่อให้ได้ครุภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ ทนทาน และคุ้มค่าในระยะยาว เป็นต้น 3) ศึกษาวิจัยเส้นใยสังเคราะห์เพื่อทดลองผลิตผ้าที่มีคุณภาพไม่ด้อยไปกว่าผ้าที่ใช้อยู่เพื่อลดการนำเข้า แก้ปัญหาอัตราภาษี การลักลอบนำเข้าผ้า และลดต้นทุนการผลิต พร้อมๆ กับการปรับเปลี่ยนทัศนคติของผู้ผลิตที่ยังยึดติดกับหยีห่อ 4) ดึงการมีส่วนร่วมของผู้ประกอบการ ผู้ค้าคนกลาง เข้ามาเป็นคู่ค้ากับผู้ผลิตเพื่อทำหน้าที่ศึกษาวิเคราะห์ตลาด แนวโน้มความต้องการของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์โดยปรับแนวคิดให้มองอย่างเป็นระบบ มองผลกระทบที่เกิดขึ้น หากฐานการผลิตมีปัญหา ผู้ทำการค้าก็อยู่ลำบาก 5) ปรับสภาพแวดล้อมทางการเงินให้เหมาะสมกับสังคมมุสลิม ธนาคาร และสถาบันการเงิน ต้องกำหนดให้มีโครงการที่เอื้อต่อการลงทุนในลักษณะการออม การกู้ยืม การเป็นหุ้นส่วนทางการค้าและการส่งออก ตลอดจนมีบันทึกความร่วมมือกับสถาบันการเงิน และธนาคาร ที่เป็นเป้าหมายในการส่งออกผ้าคลุมผมและกบิเยาะห์ เพื่อช่วย

ให้การทำธุรกรรมมีหลักประกันและคล่องตัวมากขึ้น กระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ 6) ให้สำนักงานงานการค้าไทยในประเทศเป้าหมายที่จะส่งออกผ้าคลุมผมและกิโยะห์ มีบทบาทสำคัญในการเป็นพี่เลี้ยงแนะนำโอกาสและสู่ทางการค้าให้ผู้ประกอบการมีความรู้เพื่อวิเคราะห์ตลาดและกลุ่มเป้าหมายผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมผมและกิโยะห์ได้เอง นอกจากนี้ให้ทำหน้าที่แก้ไขปัญหการทำธุรกรรมระหว่างประเทศเบื้องต้น และ 7) รัฐบาลควรเอาใจใส่ในการใช้ทุนทางสังคมที่มีอยู่ในจังหวัดชายแดนภาคใต้กำหนดทิศทางการพัฒนาที่มุ่งเน้นนวัตกรรม หรือแสวงหาสังคมทุนนิยม สังคมอุตสาหกรรม ที่บ้านทอนและสร้างความเห็นพ้องระหว่างชุมชน ระหว่างสมาชิกในครอบครัว จนเป็นสาเหตุหนึ่งของความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้