

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยเรื่องโครงการแนวทางการใช้ประโยชน์จากต้นจากเพื่อพัฒนาอาชีพเสริมของกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านพ่อเทพ หมู่ 5 ตำบลไทรทอง อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี ระยะที่ 1 มีวัตถุประสงค์หลัก คือ 1) เพื่อศึกษาการนำส่วนประกอบต่าง ๆ ของต้นจากมาสร้างอาชีพเสริมตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน รวมทั้งปัญหาและเงื่อนไขของปัญหาดังกล่าวของชาวบ้านบ้านพ่อเทพ 2) เพื่อศึกษาแนวทางการนำส่วนประกอบของต้นจากมาสร้างผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีบ้านพ่อเทพเพื่อเป็นอาชีพเสริมที่มีรายได้และความมั่นคงพอสมควร 3) เพื่อศึกษาแนวทางการจัดการด้านการตลาดของกลุ่มสตรีบ้านพ่อเทพ เพื่อให้สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ได้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และสามารถนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งผลการวิจัยสามารถสรุปได้ดังนี้

1.การนำส่วนประกอบต่าง ๆ ของต้นจากมาสร้างอาชีพเสริมตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันรวมทั้งปัญหาและเงื่อนไขของปัญหาดังกล่าวของชาวบ้านบ้านพ่อเทพ

จากการศึกษาพบว่า ชาวบ้านบ้านพ่อเทพ มีการนำส่วนประกอบของต้นจาก คือ ส่วนก้านช่อดอกและใบจาก มาสร้างเป็นอาชีพเสริม 2 อาชีพ คือ การทำน้ำส้มสายชูกลั่นจากต้นจากและการลอกใบจากเพื่อใช้มวนยาสูบ ซึ่งอาชีพดังกล่าวถือเป็นอาชีพดั้งเดิมที่มีการทำมาตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน

1.1 อาชีพการทำน้ำส้มสายชูจากต้นจาก ปัจจุบันมีชาวบ้านที่ยึดเป็นอาชีพเสริม จำนวน 2 ราย ไม่มีคนสืบทอดอาชีพนั้นส่วนหนึ่งเพราะขั้นตอนความยุ่งยาก ต้องอาศัยความขยัน อดทน และความสามารถของบุคคล รายได้จากการผลิตน้ำส้มจากต่อเดือนตกประมาณ 2,000-10,000 บาท การทำอาชีพนี้นั้นจะมีการลงทุนเพียงครั้งเดียว คือช่วงที่เริ่มแรกที่ทำโดยจะลงทุนซื้ออุปกรณ์ ได้แก่ ถังหมัก ถังพลาสติคหรือขวดบรรจุน้ำส้มจาก ยางรัด และหลอด ราคารวมประมาณ 300 บาท แต่การทำน้ำส้มจากจะเน้นหนักที่การลงทุนทางด้านแรงงานมากกว่า แต่การลงทุนในแต่ละครั้งจะคุ้มค่ากับเงินที่ได้รับเพราะปัจจุบันนี้ น้ำส้มจากมีราคาดี ส่วนการตลาดนั้นเป็นลักษณะขายส่ง โดยมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อที่บ้าน การกำหนดราคานั้นจะขึ้นอยู่กับตลาดจิตใจของคนขาย ซึ่งพ่อค้าคนกลางสามารถต่อรองราคาและเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย ปัจจุบันราคาขายลิตรละ 50 บาท โดยจะซื้อต่อครั้งอย่างน้อย 100 ลิตร

ปัญหาที่พบของอาชีพทำน้ำส้มสายชูจากต้นจาก คือ

- (1) ขั้นตอนการทำน้ำส้มจากมีความยุ่งยาก คนที่จะทำอาชีพนี้ต้องมีความขยัน อดทน และต้องมีความเชี่ยวชาญ
- (2) หนูจะกัดขวดที่รองน้ำส้มจากทำให้ขวดมีรูรั่ว
- (3) ไม่สามารถนำส้มได้ตลอดปี ต้องหยุดทำในช่วงฤดูฝนเพราะน้ำจะท่วมในบริเวณป่าจาก

(4) ปริมาณผลผลิตที่ได้แต่ละครั้งไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ ถ้าอากาศร้อนจะมีน้ำสัมน้อย (ปริมาณน้ำสัมาจาก ถ้าไหลมากวันหนึ่งก็จะได้ประมาณ 2 ลิตร ถ้าไหลน้อยก็จะได้ประมาณ 1 ลิตร)

1.2 อาชีพลอกใบจาก อาชีพนี้คนบ้านพ่อเทพส่วนใหญ่ทำอาชีพหลัก ยึดเป็นอาชีพมาตั้งแต่อดีต การลอกใบจากในวันหนึ่งสามารถลอกได้ประมาณ 20-25 ยอด โดยยอดจาก 1 ยอด ลอกเป็นใบจากได้ประมาณ 100 ใบ พอลอกเสร็จก็นำไปตากบริเวณหน้าบ้านใช้เวลา 1 วัน ก็สามารถเก็บไปขายได้ การตลาดจะมีแม่ค้าคนกลางมารับซื้อไปขายต่อ ราคาขายคิดตามความยาวและขนาด คือ ใบจากขนาดยาว 100 ใบ ราคา 10-12 บาท ส่วนใบจากขนาดสั้น ราคา 8-10 บาท เฉลี่ยรายได้ประมาณ 4,000-6,000 บาทต่อเดือน/ต่อครัวเรือน

ปัญหาที่พบของอาชีพลอกใบจากสำหรับมวนยา คือ

- (1) ยอดจากสามารถตัดได้ประมาณ 2-3 ครั้ง/เดือน หลังจากนั้นก็ต้องหยุดตัดเพื่อรอให้ขึ้นยอดใหม่ประมาณ 2-3 เดือนถึงจะตัดได้อีก
- (2) ต้องสั่งซื้อใบจากมาจากจังหวัดสตูลและนครศรีธรรมราช ในระหว่างที่รอยอดจากขึ้นใหม่หรือยอดจากมีน้อย
- (3) ช่วงฤดูฝนไม่สามารถตากใบจากได้ ใบจากจะขึ้นและกลายเป็นสีแดงทำให้ขายไม่ได้
- (4) แม่ค้าที่รับซื้อใบจากไม่จ่ายเงินสด ต้องรอประมาณ 1-2 สัปดาห์หรือจนกว่าจะขายใบจากได้ถึงจะได้รับเงิน
- (5) ก้านจากที่เหลือจากการลอกใบจาก มีจำนวนมากส่วนใหญ่จะตั้งทิ้งบริเวณข้างบ้าน ไม่มีการจัดการให้ถูกสุขลักษณะ

5.2 แนวทางการนำส่วนประกอบของต้นจากมาสร้างผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีบ้านพ่อเทพ เพื่อเป็นอาชีพเสริมที่มีรายได้และความมั่นคงพอสมควร พบว่า

5.2.1 ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการนำส่วนประกอบของต้นจากมาสร้างผลิตภัณฑ์ฯ ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันจากผู้รู้และผู้มีประสบการณ์ทั้งในพื้นที่และต่างพื้นที่ ด้วยวิธีการสัมภาษณ์รายบุคคล สนทนากลุ่มย่อยและศึกษาดูงานแลกเปลี่ยนประสบการณ์ แล้วนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาสรุปวิเคราะห์ ประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาด สรุปเป็น 2 อาชีพ คือ การทำน้ำสัมสลายชูจากต้นจาก โดยต่อยอดจากคนที่ทำเป็นอาชีพด้วยการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์และทำฉลากโลโก้สินค้า และ การทำผลิตภัณฑ์จักสานจากก้านจาก ซึ่งเป็นเศษวัสดุเหลือใช้มีจำนวนมากในพื้นที่

5.2.2 จัดอบรมปฏิบัติการและฝึกทำผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบสวยงามหลากหลาย โดยการเชิญวิทยากรมาสอนในพื้นที่และไปเรียนรู้จากกลุ่มที่มีประสบการณ์ กลับมาถ่ายทอดและฝึกทำอย่าง

สม่ำเสมอ รวมทั้งมีการนัดพบกลุ่มสัปดาห์ละครั้งเพื่อมาฝึกทำผลิตภัณฑ์และตีพิมพ์ผลิตภัณฑ์ที่ทำสมาชิกนำมาส่ง

5.2.3 จัดทำสื่ออธิบายขั้นตอนการผลิตภัณฑ์จักสานก้านจาก เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับที่จะสอนให้กับคนสนใจในพื้นที่

5.3 แนวทางการจัดการด้านการตลาดของกลุ่มสตรีบ้านพ่อเทพ เพื่อให้สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ได้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และสามารถนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง มีแนวทางดังนี้

5.3.1 พัฒนากลุ่มให้มีความเข้มแข็ง ให้สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการจัดการการตลาดเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีความต่อเนื่องตามความต้องการของตลาด ด้วยการประชุมกำหนดวัตถุประสงค์เป้าหมาย ระเบียบข้อบังคับของกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านพ่อเทพ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มรับรู้และสามารถดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้โดยมีประสิทธิภาพ

5.3.2 พัฒนาทักษะฝีมือของสมาชิกกลุ่มและคนสนใจในพื้นที่ ด้วยการอบรมและฝึกฝนทำผลิตภัณฑ์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความสวยงามหลากหลายรูปแบบและมีความต่อเนื่องในการผลิต

5.3.3 กำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ร่วมกันให้เป็นราคามาตรฐาน ด้วยการร่วมกันวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและกำหนดราคาขายที่เป็นราคามาตรฐาน

5.3.4 จัดทำแผนการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานจากก้านจาก ด้วยการให้สมาชิกกลุ่มมาร่วมกันวางแผนการทำผลิตภัณฑ์จักสาน ให้มีความหลากหลายสวยงามและมีความต่อเนื่อง โดยประเมินจากความสามารถของสมาชิกกลุ่มที่สามารถทำได้

5.3.5 จัดทำโลโก้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค สื่อถึงแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์ สร้างตัวตนให้กับผลิตภัณฑ์ ที่มีเอกลักษณ์ และความน่าเชื่อถือให้กับผู้บริโภค

5.3.6 การจัดการด้านการตลาด มี 2 รูปแบบ คือการขายปลีกโดยสมาชิกกลุ่มจะเป็นหมุนเวียนกันไปขายตามงานออกร้านของหน่วยงานราชการภายในจังหวัดปัตตานีและ การฝากขายกับเครือข่าย OTOP ที่มีประสบการณ์ในการขายและมีตลาดอย่างต่อเนื่องตลอดปี นำผลิตภัณฑ์ไปขายให้ โดยทางกลุ่มจะขายให้ราคาส่ง การจ่ายเงินจะได้รับหลังจากเขานำผลิตภัณฑ์ไปขายแล้ว