

ความสำเร็จในการบริหารจัดการอาชีพกลุ่มอาชีพทำผ้าบาติก เทศบาลตำบลหนองจอก

Successful Management by a Batik Community Enterprise in Nong Jawk Tambon

อริน เมืองสมบัติ¹

หกวณ ชูเพ็ญ²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความสำเร็จในการบริหารจัดการของกลุ่มอาชีพผ้าบาติก เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปประยุกต์ใช้กับกลุ่มอาชีพอื่น โดยมีวิธีการดำเนินการศึกษาจากกลุ่มสตรีผ้าบาติกเทศบาลตำบลหนองจอก การเก็บรวบรวมข้อมูลในรูปแบบสนทนาเชิงลึกการสนทนากลุ่ม และการระดมสมอง

เทศบาลตำบลหนองจอกซึ่งเป็นหน่วยงานบริหารราชการส่วนท้องถิ่น มีหน้าที่ส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจของท้องถิ่น และการส่งเสริมอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมภูมิปัญญาท้องถิ่น ได้รวบรวมองค์ความรู้และนำบทเรียนจากความสำเร็จของกลุ่มทำผ้าบาติกใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาประยุกต์แก่กลุ่มอาชีพอื่นในตำบล เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าสร้างรายได้สู่ชุมชน ผลการศึกษาพบว่าการทำผ้าบาติกมีขั้นตอนการผลิตหลายขั้นตอน มีการถ่ายทอดความรู้ให้ผู้สนใจและรักงานด้านศิลปะและฝึกฝนจนเกิดความชำนาญ ผ่านการสั่งสมประสบการณ์ ผสมผสานระหว่างงานศิลปะและวัฒนธรรมอันทรงคุณค่ากับนวัตกรรมกระบวนการคิดค้นของคนรุ่นใหม่ก่อให้เกิดผลผลิตอันมีมูลค่า ปัจจัยของการบริหารจัดการที่ทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จคือการมีผู้นำเป็นผู้ประสานสร้างความสามัคคี มีการแบ่งโครงสร้างการทำงานแบบคณะกรรมการและบริหารงานโดยใช้สมาชิกในการขับเคลื่อนสู่เป้าหมาย กระบวนการผลิต มีการแบ่งงานกันทำตามความถนัด การผลิตตามความต้องการของลูกค้า มีการพัฒนาสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ เป็นความโดดเด่น ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของสินค้า ความสำเร็จของการรวมกลุ่ม เป็นการสร้างสรรค์สินค้าในเชิงเศรษฐกิจสร้างสรรค์ให้ชุมชนมีความเข้มแข็งต่อไป

¹ นักศึกษาหลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการปกครองท้องถิ่น วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น

² อาจารย์ประจำวิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Abstract

This case study had the objective of documenting the factors behind the success of a batik cloth production group and to expand the findings for other occupational groups. Data were collected from members of the batik weaving group in Nong Jawk Tambon using in-depth interviews, focus group discussions, and brainstorming.

The Nong Jawk Tambon Administrative Organization has the responsibility to support community enterprise and preserve the traditional culture and customs. This study documented the local knowledge and lessons learned from the success of the local batik cloth production group as guidelines for replication to other groups in Nong Jawk with the same purpose. This will increase the value-added of local products and increase income for the communities. This study found that there are many steps in the batik production process, that there is sharing of knowledge and skills, and that there is a genuine love for this craft by the practitioners. Batik production has been integrated into the local arts and culture such that the new generation is adopting the methods and sustaining the art, while adding value in the process. Factors contributing to the success of the group include strong leadership, group solidarity, clear division of labor, an effective steering committee, and full participation of group membership as advocates for the production process. Designs and cloth are produced to meet the market demands, and there is a continuous effort to innovate and produce unique designs and patterns. The success of the group enterprise and the local creative process produces greater community solidarity as well

คำสำคัญ: ความสำเร็จในการบริหารจัดการอาชีพ

Keyword: Successful Management

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การพัฒนาเศรษฐกิจสร้างสรรค์ของไทยในปัจจุบันแม้ว่าจะยังอยู่ในระยะเริ่มต้น แต่ถือได้ว่าเป็นการดำเนินการพัฒนาที่ต่อเนื่องและต่อยอดจากแนวทางการพัฒนาด้วยการเพิ่มคุณค่า (Value creation) ของสินค้าและบริการบนฐานความรู้และนวัตกรรม ซึ่งได้ขับเคลื่อนการพัฒนาดังแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 จนถึงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 ในปัจจุบันทั้งนี้ ในระยะเริ่มต้นของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจสร้างสรรค์จำเป็นต้องให้ความสำคัญต่อการขยายองค์ความรู้และ

สร้างความเข้าใจกับภาคีการพัฒนาทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนและขับเคลื่อนการพัฒนาอย่างจริงจังและมีบูรณาการ เพื่อให้เกิดผลในทางปฏิบัติและสามารถปรับโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศไปสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ได้อย่างเป็นรูปธรรมและยั่งยืน

เศรษฐกิจสร้างสรรค์ คือแนวคิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจบนพื้นฐานของการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาที่เชื่อมโยงกับรากฐานทางวัฒนธรรม การสั่งสมความรู้ของสังคมและเทคโนโลยีนวัตกรรมสมัยใหม่ เป็นการใช้ความรู้การสร้างสรรค์งาน โดยใช้ทรัพย์สินทางปัญญาที่มีความสัมพันธ์กับรากเหง้าทางวัฒนธรรมและการดำเนินชีวิต ในขณะที่ตลาดเต็มไปด้วยสินค้าและบริการที่เหมือนกันในกำลังการผลิตที่มากและมหาศาล แต่เศรษฐกิจสร้างสรรค์เป็นการสร้างความแตกต่าง เพื่อสนองตอบอารมณ์คำนิยมที่หลากหลาย ความคิดสร้างสรรค์และวัฒนธรรมจึงเป็นทรัพย์สินที่รอการสร้างให้เป็นงานที่โดดเด่น เพื่อการแข่งขันในตลาดที่เปิดกว้าง สำหรับขอบเขตในการวัดขนาดของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ในประเทศไทย โดยแบ่งประเภทอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ออกเป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่ มรดกทางวัฒนธรรม ศิลปะ สื่อ และงานสร้างสรรค์ตามลักษณะงาน ซึ่งมีอยู่หลายสาขา ที่สำคัญคือสาขางานฝีมือและหัตถกรรมและสาขาแฟชั่น เป็นต้น (อภิสิทธิ์ ไส้ศัตรูไกล, 2552)

ผ้าบาติกเป็นส่วนหนึ่งในสาขางานฝีมือและหัตถกรรม และแฟชั่น ซึ่งเป็นสินค้าธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลางที่ประชาชนสามารถผลิตเพื่อเป็นสินค้าในระดับหนึ่ง ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางที่เกิดขึ้นในเทศบาลตำบลหนองจอก อำเภอกำแพง จังหวัดเพชรบุรี เป็นการรวมกลุ่มกันของประชาชนในเทศบาลตำบลหนองจอก ซึ่งเป็นตำบลขนาดเล็กนั้น สมาชิกของกลุ่มนี้ประกอบอาชีพเกษตรกรรม แต่ในสถานะเศรษฐกิจปัจจุบันทำให้รายได้จากการทำการเกษตรเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ และไม่สามารถแข่งขันกับอาชีพอื่นหรือแข่งขันกับตลาดสินค้าอื่นได้ จึงใช้เวลาวางจากการทำอาชีพการเกษตรมารวมตัว รวมกลุ่มกันจัดตั้งกลุ่มอาชีพเสริมขึ้นเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว เป็นกลุ่มอาชีพทำผ้าบาติก โดยให้ผู้ที่มีความรู้ความสามารถและความชำนาญเป็นผู้ถ่ายทอดองค์ความรู้ต่างๆ ในการผ้าบาติกที่สร้างคุณค่าจากภูมิปัญญา เรียนรู้ สร้างสรรค์ พัฒนา ริเริ่มสู่การพึ่งตนเอง มีการรวมกลุ่มหัตถกรรมงานฝีมือ ซึ่งเป็นการผสมผสานงานฝีมือกับการสร้างสรรค์ลวดลาย

จนเกิดเป็นงานศิลปหัตถกรรม ที่ประณีตบรรจงจากผู้มีทักษะความชำนาญด้านการผลิต และฝีมือในการตัดเย็บผ้าที่มีความประณีตละเอียดอ่อนงดงาม จนกลายมาเป็นผลิตภัณฑ์ ผ้าบาติก ซึ่งเป็นสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น ภายใต้การสนับสนุนและส่งเสริม จากหน่วยงานของท้องถิ่นเทศบาลตำบลหนองจอก และได้สร้างชื่อเสียงจนกลายเป็น สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ของเทศบาลตำบลหนองจอก ซึ่งนับได้ว่าเป็น การบูรณาการเศรษฐกิจสร้างสรรค์ และเป็นเหตุให้กลุ่มผ้าบาติกสามารถยืนหยัดอยู่ได้ ภายใต้วิถีชีวิตชุมชน ก่อให้เกิดการพัฒนาสินค้าและบริการ เกิดการกระจายสินค้าสู่กลุ่ม ลูกค้านักท่องเที่ยวและชุมชน ซึ่งเป็นการเผยแพร่วัฒนธรรมของชุมชน โดยการถ่ายทอด บนชิ้นงานผืนผ้าบาติก อีกทั้งยังมีหน่วยงานของรัฐ โดยเทศบาลตำบลหนองจอกได้ให้ การสนับสนุนจัดสรรงบประมาณในการส่งเสริมพัฒนาความสามารถในการผลิตผ้าบาติก ให้การสนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ด้วยการสร้างวัฒนธรรมใหม่ๆ ภายใน องค์กรและส่วนราชการในเขตพื้นที่ปกครอง โดยการใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกตัดเป็นเสื้อ ยูนิฟอร์มสำหรับใส่เป็นชุดทำงาน โดยให้ใช้สีของผ้าตามสีของวัน กล่าวคือ วันจันทร์ กำหนดให้คณะผู้บริหาร สมาชิกสภาเทศบาล ข้าราชการและพนักงานทุกคนใส่ผ้าบาติก สีเหลือง ทั้งนี้เพื่อเป็นการช่วยสนับสนุนและพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์สู่ท้องตลาด โดย ผลผลิตของกลุ่มสามารถสร้างรายได้มาสู่ชุมชนเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจฐานรากสร้าง ภูมิคุ้มกันทางสังคม ให้มีความเข้มแข็ง

กลุ่มผลิตผ้าบาติก เทศบาลตำบลหนองจอก อำเภอท่าทราย จังหวัดเพชรบุรี ผลิตผ้า บาติกออกจำหน่ายจนเป็นสินค้า OTOP ของตำบลมีการสร้างลวดลายของผ้าบาติกที่ เป็นอัตลักษณ์ประจำท้องถิ่นของเทศบาลตำบลหนองจอกโดยอาศัยความชาญฉลาด ระหว่างความคิดสร้างสรรค์และการออกแบบชิ้นงานที่เป็นการผสมผสานและพัฒนาด้วย ภูมิปัญญาของคนไทย จนทำให้ผ้าบาติกของกลุ่มอาชีพทำผ้าบาติกของเทศบาลตำบล หนองจอก มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์สวยงาม มีสีสันที่โดดเด่นไม่เหมือนกับผลิตภัณฑ์ ของที่อื่น

ในฐานะผู้ศึกษาวิจัยเป็นพนักงานปกครองส่วนท้องถิ่น ที่ปฏิบัติงานในองค์กร ปกครองส่วนท้องถิ่น ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีภารกิจหลักในการส่งเสริมอาชีพและพัฒนา เศรษฐกิจชุมชนในเขตเทศบาลตำบลหนองจอก จึงสนใจที่จะศึกษาความสำเร็จของกลุ่ม

สตรีการทำผ้าบาติก เพื่อนำไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนอย่างสร้างสรรค์ สามารถถ่ายทอดและประยุกต์ใช้ การบริหารจัดการในการส่งเสริมการตลาด และนวัตกรรมใหม่ๆ ในการผลิต จำหน่ายผ้าบาติก ให้เป็นสินค้า OTOP ระดับห้าดาว ตลอดจนเป็นการสนับสนุนให้ประชาชนได้มีอาชีพที่มั่นคงยั่งยืนสืบไป

วิธีดำเนินการศึกษา

จากการศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินการของกลุ่มทำผ้าบาติก เพื่อให้ได้ทราบถึงที่มา และสภาพความเป็นอยู่ สภาพสังคมของกลุ่ม กระบวนการ ขั้นตอน การบริหารจัดการ การผลิตการตลาด เนื่องจากเป็นสิ่งที่มียุทธผลส่งผลต่อความสำเร็จ นอกจากนั้นยังได้ศึกษาถึงปัจจัยหลักที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ สามารถทำให้กลุ่มเข้มแข็งยืนหยัดอยู่ได้ โดยมีการใช้ศิลปะ วัฒนธรรม ภูมิปัญญา องค์ความรู้ ความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์งานตามหลักเศรษฐกิจสร้างสรรค์ การศึกษากระบวนการ แนวทางแห่งความสำเร็จ รวบรวมความรู้และพัฒนาให้เป็นแหล่งเรียนรู้

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสนทนากลุ่ม การถ่ายภาพ การบันทึกเสียง ระหว่างการสนทนา โดยผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ที่มีความชำนาญจาก การตั้งสมประสงค์ ในการผลิตผ้าบาติกซึ่งประกอบด้วย ประธานกลุ่มทำผ้าบาติก จำนวน 1 คน สมาชิกในกลุ่มผลิตผ้าบาติกผู้สืบทอดประเพณี จำนวน 2 คน ผู้นำท้องที่ จำนวน 1 คน ผู้บริหารท้องถิ่น จำนวน 1 คน ผู้นำชุมชน จำนวน 1 คน ลูกค้า ผู้ใช้บริการสินค้าผ้าบาติก จำนวน 2 คน องค์การบริหารส่วนจังหวัด จำนวน 1 คน พัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์จังหวัด จำนวน 1 คน ที่ทำการปกครองอำเภอ จำนวน 1 คน รวมผู้ให้ข้อมูล จำนวน 11 คน เก็บข้อมูลระหว่างวันที่ 1-30 พฤศจิกายน 2553

ประวัติและความเป็นมาของกลุ่มทำผ้าบาติก

กลุ่มอาชีพทำผ้าบาติกของเทศบาลตำบลหนองจอกได้เริ่มก่อตั้งขึ้น เมื่อปี 2540 มีการรวมตัวของชุมชนจัดตั้งกลุ่มอาชีพ โดยเทศบาลเข้ามามีบทบาทด้วยการจัดเวทีประชาคมระดมความคิดเห็น ระดมองค์ความรู้ต่างๆ ว่าใครมีความรู้ความชำนาญด้านใด ใครมีทักษะความสามารถด้านใดนำมาพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น เพื่อหามติที่ประชุม

จัดตั้งกลุ่มตามความรู้ความสามารถที่แต่ละชุมชนมีความรู้ความถนัดและความสนใจ เมื่อได้ข้อตกลงกันแล้วจึงเริ่มดำเนินการคัดเลือกสมาชิกกลุ่มมีประธาน รองประธาน เสรฐัญญิก เลขา เพื่อแบ่งหน้าที่กันทำงาน มีฝ่ายผลิต ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการเงิน เริ่มรวมกลุ่มสมาชิกกันทุกวันในช่วงหกโมงเย็นถึงหนึ่งทุ่ม เทศบาลเข้าร่วมพูดคุยสนทนา เพื่อตอบข้อซักข้อสงสัยเกี่ยวกับงบประมาณ การเขียนโครงการเพื่อของบประมาณ สนับสนุน เทศบาลช่วยจัดทำแผนพัฒนาสนับสนุนงบประมาณรายจ่ายทั้งเพื่อจัดตั้งกลุ่ม อาชีพ และเพื่อนำสมาชิกกลุ่มไปศึกษาดูงานด้านต่างๆ ทั้งกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จแล้ว และกลุ่มอาชีพที่ยังไม่ประสบผลสำเร็จ นำข้อมูลที่ได้มาเป็นแม่แบบในการศึกษา วิเคราะห์ค่อยๆ ลองผิดลองถูกกันมา เมื่อผลผลิตออกมาแล้วช่วงแรกๆ ผลงานไม่ได้ มาตรฐานเท่าที่ควรการย้อมสีไม่สม่ำเสมอ ลวดลายที่ได้ไม่คงงามตามที่คิด ต้องทดลอง กันหลายครั้ง แต่สมาชิกทุกคนในกลุ่มต่างก็ไม่ย่อท้อไม่ทิ้งกลุ่ม เจ้าหน้าที่ของเทศบาลเข้ามาช่วยเหลือ ด้วยการไปเชิญวิทยากรที่เชี่ยวชาญมาสอน เชิญผู้รู้มาให้ข้อคิดคำแนะนำ จนในที่สุดก็ได้สูตรที่ได้มาตรฐานในการทำ ได้เทคนิคในการผสมผสานองค์ความรู้ในการ ผลิตชิ้นงาน ซึ่งกว่าจะถึงวันนี้กลุ่มอาชีพทำผ้าบาติกต้องใช้เวลากว่าหลายปีกว่าผลิตภัณฑ์ จะเป็นที่ยอมรับ เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

ปัจจุบันเมื่อก้าวถึงผ้าบาติกของกลุ่มอาชีพเทศบาลตำบลหนองจอก ต่างก็จะต้องนึกถึงผ้าที่มีสีสันสวยสดงดงาม นึกถึงลวดลายของผ้าที่อ่อนช้อยพลิ้วไหว ซึ่งแต่ละผืนต้องใช้แรงงานฝีมือล้วนๆ ลวดลายของผ้าบาติกแต่ละผืนจะไม่เหมือนกันโดยเด็ดขาด ซึ่งเป็นการสะท้อนให้เห็นถึงคุณค่าในตัวเองของชิ้นงานทุกๆ ชิ้นที่ผู้ผลิตได้บรรจงสร้างสรรค์ด้วยภูมิปัญญาที่เปี่ยมล้นด้วยจินตนาการลวดลายที่ปรากฏบนผืนผ้าที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มอาชีพหนองจอกคือผ้าบาติกลายดอกบัว ซึ่งเป็นลายที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมของคนหนองจอกโดยเด่นชัด เนื่องจากตำบลหนองจอกเป็นตำบลที่มีสระบัวหลวงขนาดใหญ่มาก ในสระบัวจะมีบัวหลวงขึ้นเต็มสระ ประชาชนชาวหนองจอกจึงใช้ดอกบัวเป็นสัญลักษณ์ของชุมชน และต่อยอดผลิตภัณฑ์ด้วยการเพิ่มลวดลายอื่นๆ อีกมากมายตามความต้องการของผู้บริโภคและกลุ่มลูกค้า

วัสดุอุปกรณ์ เทคนิค วิธีการทำผ้าบาติก

วัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำผ้าบาติก

สำหรับการประดิษฐ์ผ้าบาติกในการสร้างสร้งงานแต่ละชิ้น ส่วนหนึ่งในการความสำเร็จของกระบวนการดำเนินการต้องประกอบด้วยอุปกรณ์ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้ อุปกรณ์หลักๆ ที่ใช้ในการทำผ้าบาติกได้แก่ ผ้าสีขาว กรอบไม้สำหรับจึงผ้า สีบาติก โดยจะใช้สีชมพู สีเหลือง และสีฟ้า ปากกาเขียนเทียน พู่กันเบอร์ 8 และ เบอร์ 12 ดินสอลอกลายจะใช้ขนาด 4B แปรงฟองน้ำ เทียน และน้ำยาโซดาซิลิเกต โดยส่วนใหญ่เน้นเรื่องฝีมือ ประสบการณ์ด้านฝีมือ

ความงดงามบนผืนผ้าบาติกนั้น กว่าจะได้มาซึ่งลวดลายเส้นสายที่สานต่อโยงใยแสดงถึงความมีองค์ความรู้ ความมีศิลปะในการเขียนลวดลายของผู้เขียนลายผ่านเนื้อผ้า จาการอยของการเขียนลวดลายด้วยดินสอ ที่บรรจงเขียนลงพื้นผ้าที่จึงตึงบนกรอบไม้ด้วยความชำนาญเป็นสิ่งบ่งบอกถึงประสบการณ์ ความชำนาญด้านงานฝีมือ ความละเอียด ความประณีตทุกกระบวนการ

ขั้นตอนการทำผ้าบาติก

ขั้นตอนในการทำผ้าบาติกเริ่มจากการเตรียมผ้า โดยการนำผ้ามาตัดเป็นชิ้นๆ ละสองหลา เมื่อได้ผ้าแล้วต่อจากนั้นก็ต้องซักล้างทำความสะอาดผ้าด้วยน้ำเปล่า เพื่อกำจัดสารตกค้างที่เคลือบอยู่บนเนื้อผ้าให้สะอาดตากให้แห้ง แล้วนำผ้าที่แห้งแล้วมาจึงในเฟรมกรอบไม้ โดยการตรึงผ้าไว้ด้วยเข็มกลัดขนาดใหญ่ เว้นระยะห่างทุกๆ 15 เซนติเมตร เพื่อให้ผ้าที่จึงตึงที่สุดเพื่อจะได้เขียนลวดลายได้อย่างคมชัดสวยงาม

ขั้นตอนต่อไปคือการเขียนเทียนซึ่งเป็นขั้นตอนหนึ่งที่สำคัญ โดยการเขียนด้วยเทียนซึ่งต้องใช้ความประณีตมาก สำหรับผู้ที่ชำนาญแล้ว จะไม่ต้องใช้ดินสอในการลอกลายก่อน สามารถใช้เทียนเขียนลวดลายได้เลย การลอกลายนั้นจะเริ่มลอกลายบนผืนผ้าด้วยดินสอก่อน เขียนให้สวยงามอ่อนช้อยและลวดลายต่อเนื่องกันอย่างประณีตสวยงาม การลอกลายนี้เป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะเป็นขั้นตอนแรกของชิ้นงาน เมื่อลอกลายด้วยดินสอเสร็จแล้วดำเนินการลงเทียน ขั้นตอนนี้จะต้องใช้ความชำนาญเป็นพิเศษ จะต้องมีความระมัดระวังเนื่องจากเทียนที่ลงลวดลายบนผ้าเป็นเทียนที่ต้มบนเตาไฟอย่างร้อนเพื่อให้เทียนเหลวตลอดเวลา ถ้าหากเขียนช้าเกินไปเส้นเทียนที่ได้จะใหญ่ ไม่สวยงาม

ถ้าเขียนเร็วเกินไปเขียนก็จะไหลไม่สม่ำเสมอเส้นเขียนก็จะขาดไม่สวย ซึ่งผ้าที่ลงเขียนจะต้องมีอุปกรณ์ป้องกันความร้อนไว้ตลอดเวลา ต้องคอยระวังไม่ให้ปากกาเขียนเขียนอุดตันด้วย เพราะเขียนจะแห้งเร็วมาก

ต่อจากนั้นจะเป็นขั้นตอนการระบายสี โดยการลงน้ำให้ทั่วกลีบดอกบัว จากนั้นระบายสีที่โคนกลีบดอกบัว แล้วแต้มด้วยสีตามปลายกลีบดอกบัวอีกครั้งหนึ่ง วิธีการระบายสีในขั้นนั้นให้ระบายสีเหลืองที่ปลายและสีฟ้าที่โคนใบแล้วเกลี่ยสีให้ช่วงรอยต่อกลมกลืน เมื่อสีที่ดอกแห้งสนิท จึงเริ่มลงสีพื้นให้ทั่วทั้งผืนผ้า

ขั้นตอนต่อไปคือ การเคลือบน้ำยา นำผ้าที่แห้งแล้วนำมาเคลือบน้ำยาโซเดียมซิลิเกตทิ้งไว้ 4 – 12 ชั่วโมง จากนั้นนำผ้าที่ได้ไปซักล้างและต้มเพื่อกำจัดเทียนออก แล้วนำมารีดให้เรียบก็จะได้ชิ้นงานผ้าบาติก ซึ่งเป็นฝีมือของกลุ่มทำผ้าบาติกเทศบาลหนองจอกแล้ว

การบริหารจัดการกลุ่ม

กลุ่มทำผ้าบาติกเทศบาลตำบลหนองจอก มีองค์ประกอบหลายอย่างที่ทำให้กลุ่มทำผ้าบาติกประสบความสำเร็จและอยู่ได้ ได้แก่ มีคณะกรรมการบริหารประกอบด้วย ประธานกลุ่ม คณะกรรมการต่างๆ ประกอบด้วย เจริญญิก ฝ่ายการตลาด ฝ่ายออกแบบ ที่ปรึกษากลุ่ม และเลขานุการของกลุ่ม การทำงานเป็นการแบ่งงานกันทำตามความถนัด เช่น การลอกลาย การเขียนลาย การลงสี การลงน้ำยา เป็นต้น มีระบบการบริหารจัดการที่ดี ในการบริหารงานกลุ่มมีการแบ่งงาน แบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน มีผู้นำที่เป็นตัวกลางในการประสานทั้งการผลิต การตลาด และการจำหน่าย จากการบริหารการจัดการของกลุ่มที่มีการวางแผนสินค้าหรืองานที่ผลิตออกป็นั้น จะต้องมีความสามารถแข่งขันกับสินค้าที่เป็นลักษณะเดียวกันได้ โดยกลุ่มการทำผ้าบาติกมีการวางแผนการผลิตในการผลิตสินค้าเพื่อสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและตลาด

การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิต เป็นการวางแผนการผลิตสินค้าหรือบริการ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค หรือลูกค้า สินค้าหรือบริการเป็นผลผลิตหรือผลลัพธ์ที่

นำไปสู่กลุ่มเป้าหมาย จึงต้องมีการวางแผน เพื่อเป็นการเตรียมการว่าจะผลิตอะไร เมื่อไร เพื่อใคร จำนวนที่ผลิตเท่าไร สินค้าที่ผลิตออกไปนั้นจะต้องมีคุณภาพสามารถแข่งขันกับสินค้าที่เป็นลักษณะเดียวกันได้ อีกทั้งเป็นการนำความรู้และภูมิปัญญาของวัฒนธรรมท้องถิ่นก่อเกิดเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์อีกด้วย

ในการวางแผนการผลิตนั้นเป็นการผลิตตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ไม่ได้ผลิตขึ้นมาจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตามมีการผลิตเพื่อนำสินค้าไปวางแสดงให้เห็นตามแหล่งจำหน่ายสินค้า(OTOP) เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้า หากลูกค้าพอใจในผลิตภัณฑ์มักจะติดต่อเข้ามาเองเป็นรายบุคคล หรือเป็นองค์กร และหน่วยงาน เช่น สถาบันการศึกษา องค์กรการบริหารส่วนจังหวัด องค์กรการบริหารส่วนตำบล ในลักษณะเสื้อผ้าสำเร็จรูป ชิ้นผ้าที่นำไปตัดเสื้อผ้า กรอบรูป และของตกแต่งบ้าน” จะมีแผนกที่ผลิตชิ้นผ้าบาติก และมีส่วนที่ตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป ลวดลายส่วนมากจะเป็นลายดอกบัว กล้ายไม้ ลายพระนครคีรี (เขาวัง) ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของจังหวัดเพชรบุรี หรือลวดลายตามเทศกาล อาทิ เทศกาลสงกรานต์ หรือบางครั้งก็เป็นลวดลายที่ลูกค้าต้องการ และสั่งให้ผลิต สัญลักษณ์หน่วยงานของตน ก็เป็นสีประจำหน่วยงานซึ่งลูกค้าจะระบุมาเป็นต้น ดังนั้นจะเห็นว่าการวางแผนการผลิตของกลุ่มทำผ้าบาติก จะเป็นการวางแผนการผลิตตามคำสั่งของลูกค้า ส่วนหนึ่งก็เป็นลวดลายประจำของกลุ่มผ้าบาติกของเทศบาลตำบลหนองจอก ซึ่งเป็นอัตลักษณ์ของชุมชนด้วย

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้นในกลุ่มทำผ้าบาติก ได้มีการดำเนินการโดยออกแบบลวดลายตามวิถีชีวิตของชาวบ้านเทศบาลตำบลหนองจอก และลายประจำเพชรบุรีซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน นอกจากนี้ยังมีการออกแบบลวดลายตามที่ลูกค้าต้องการด้วย มีการพัฒนาให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มโดยการส่งเข้ารับการพัฒนาความรู้เพิ่มเติม ในด้านวัสดุอุปกรณ์มีการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ ส่วนลวดลายนั้นทำตามแบบตามความต้องการลูกค้า มีการพัฒนาแบบขึ้นเองโดยผู้ที่มีประสบการณ์ของกลุ่ม อีกทั้งได้มีการพัฒนาโดยการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้าผสมผสานในการออกแบบลวดลายผ้าตามธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม ทั้งมีการพัฒนารูปแบบการตัดเย็บที่ประณีต และออกแบบในการตัดเย็บ

เป็นไปในลักษณะที่หลากหลาย และยังมีหลายฝ่ายเป็นอัตลักษณ์ของตัวเอง ตลอดจนได้มีความพยายามพัฒนาและยกระดับของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานซึ่ง ทางกลุ่มมีการส่งสมาชิกเข้าศึกษาดูงานสถานที่ผลิตผ้าบาติกอื่นๆ อีกด้วย เพื่อส่งเสริมด้านเรียนรู้เทคนิคเพิ่มพูนประสบการณ์

การจัดการด้านการตลาด

การวางแผนการตลาดกลุ่มจะใช้กลยุทธ์ 4P (Product Price Place Promotion) ซึ่งหลักการคือการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากัน และเป็นที่ต้องการของกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด

1. Product คือสินค้าหรือบริการที่จะเสนอให้กับลูกค้า แนวทางการกำหนดตัว product ให้เหมาะสมก็ต้องดูว่ากลุ่มเป้าหมายต้องการอะไร เช่นต้องการสีผ้าสีไหน ลายแบบไหน ก็ต้องทำตามที่ลูกค้าต้องการ แต่โดยทั่วไปแนวทางที่จะทำสินค้าให้ขายได้มีอยู่สองอย่าง คือ สินค้าที่มีความแตกต่าง โดยการสร้างความแตกต่างนั้น จะต้องเป็นสิ่งที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้จริงว่าต่างกัน และลูกค้าตระหนักและชอบในแนวทางนี้ เช่น คุณสมบัติพิเศษ รูปลักษณ์ การใช้งาน ความคงทน

2. Price ราคาเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญในการตลาด ในการตั้งราคาในที่นี้จะเป็นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับ ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มเป้าหมาย เช่น ข้าราชการ ครู อบต. เป็นต้น การตั้งราคานี้จะสามารถเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้ววราคาผ้าบาติกไม่แพงและคุณภาพดี เพราะราคาคือตัวบ่งบอกภาพลักษณ์ของสินค้าที่สำคัญที่สุด มีการกำหนดราคาตามตลาด คือการกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด โดยกลุ่มได้ศึกษาคำนวณราคาตามต้นทุน+กำไร วิธีนี้เป็นการคำนวณว่าต้นทุนอยู่ที่เท่าใด แล้วบวกค่าขนส่ง บวกกำไร จึงได้มาซึ่งราคา แต่หากราคาที่ได้มาสูงมาก อาจจำเป็นต้องมีการทำประชาสัมพันธ์ หรือ ปรับภาพลักษณ์ ให้เข้ากับราคาดนั้น

3. Place คือวิธีการนำสินค้าไปสู่มือของลูกค้าเป็นสินค้าที่จะขายไปหลายๆแห่ง วิธีการขายหรือการกระจายสินค้าจะมีความสำคัญมาก หลักของการเลือกวิธีกระจายสินค้านั้น ไม่ใช่ขายให้มากสถานที่ที่สุดจะดีเสมอ เพราะขึ้นอยู่กับว่า สินค้าคืออะไร และกลุ่มเป้าหมายคือใคร หากจะกล่าวถึงธุรกิจที่เป็นการขายหน้าร้าน Place ในที่นี้ก็คือ ท่าเล ซึ่งก็ควรเลือกที่ที่เหมาะสมกับสินค้า ซึ่งท่าเลที่ตั้งของกลุ่มนั้นลูกค้าจะมากมาถึงกลุ่มเป็น

หลัก และจะมีจำหน่ายตามสถานที่ขายของฝาก และงานแสดงสินค้า OTOP ซึ่งองค์การบริหารส่วนจังหวัดจัดให้ทุกเดือนอีกด้วย

4. Promotion คือการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้า เช่น โฆษณาในสื่อต่างๆ หรือการทำกิจกรรม ที่ทำให้คนมาซื้อสินค้าในกลุ่มจะมีการประชาสัมพันธ์โดยใช้บุคคลที่เป็นผู้นำเป็นคนประชาสัมพันธ์ หน่วยงานราชการจะเป็นการประชาสัมพันธ์ของสินค้าเป็นอย่างดี

โอกาสในการพัฒนาผ้าบาติก

โอกาสในการพัฒนาผ้าบาติกในเรื่องของการตลาดนั้น มีโอกาสการขยายการตลาดไปสู่ระดับสากลได้ เนื่องจากตลาดของผ้าบาติกที่เป็นอัตลักษณ์ของชุมชนเทศบาลตำบลหนองจอก เช่น ลายดอกบัว ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของชุมชน อีกทั้งตลาดเขาวัง และต้นตาลซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของชาวจังหวัดเพชรบุรี เป็นการสืบทอดวัฒนธรรมท้องถิ่นอันเป็นแหล่งการเรียนรู้ของชุมชนในการนำไปสู่เศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ โดยการใช้อนุภูมิปัญญาของท้องถิ่น ปราชญ์ชาวบ้านเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกของชุมชนเทศบาลตำบลหนองจอกให้เป็นที่ยุติของคณในประเทศและต่างประเทศต่อไป นอกจากนี้สามารถที่จะขยายตลาดไปสู่ระดับสากลโดยการเปิดช่องทางการประชาสัมพันธ์มากขึ้นซึ่งโดยปกติใช้การประชาสัมพันธ์ด้วยบุคคลคือคนที่ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าบาติก ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการในจังหวัดเพชรบุรี และใกล้เคียงเป็นส่วนมากต่อไปกลุ่มจะขยายตลาดโดยการสร้างเว็บไซต์เพื่อให้บุคคลทั่วไปได้มีโอกาสในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และเป็นการเปิดโอกาสช่องทางการตลาดของกลุ่มอีกด้วย

สรุปและข้อเสนอแนะ

ความสำเร็จของกลุ่มทำผ้าบาติกอยู่ที่หลายปัจจัยประกอบกันคือ 1) คุณภาพของสินค้าที่มีมาตรฐานทั้งวัสดุที่ใช้ในการผลิตคัดสรรแต่สิ่งที่มีคุณภาพ สินค้ามีความประณีตละเอียดในทุกกระบวนการผลิตมีการตรวจสอบเช็คคุณภาพของงาน 2) การบริหารจัดการที่มีการวางระบบการบริหารมีการแบ่งโครงสร้างการทำงานแบบคณะกรรมการ ในส่วนการบริหารในด้านการผลิตมีการจัดสรรงานให้สมาชิกผลิตในแต่ละกระบวนการงานที่แยกกันทำตามความถนัด มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งการเขียนลาย ลงเทียน และระบายสี 3)

การตลาดเป็นสิ่งสำคัญที่สินค้าผลิตแล้วจะขายได้ในตลาดของผ้าบาติกตลาดส่วนใหญ่เป็นกลุ่มข้าราชการ ครู พนักงานเทศบาล อบต. 4) สำหรับผู้นำเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการประสานทั้งเรื่องการผลิต การตลาด บทบาทของผู้นำกับสมาชิกเป็นเหมือนพี่เป็นเหมือนน้อง เป็นการประสานความสามัคคีในกลุ่ม ส่วนบทบาทในการประสานงานกับลูกค้าต้องเป็นผู้ที่มีมนุษยสัมพันธ์ การเข้าถึงเป้าหมาย การประสานผลประโยชน์ได้ดี 5) ในส่วนของการส่งเสริมสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐกลุ่มทำผ้าบาติกได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานของรัฐอย่างต่อเนื่อง

สำหรับบทเรียนที่ได้จากกลุ่มนี้คือบทเรียนที่ได้รับจากกลุ่มทำผ้าบาติก เทศบาลตำบลหนองจอกนับได้ว่าเป็นกลุ่มอาชีพหนึ่งที่มีความเข้มแข็งสามารถสร้างงาน สร้างอาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้แก่สมาชิกของกลุ่ม หากแต่เมื่อวิเคราะห์การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มทำผ้าบาติกเทศบาลตำบลหนองจอก ให้ลึกลงไปกลับพบว่าภายใต้การดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ได้ก่อให้เกิดผลที่เห็นได้ว่าเป็นผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินกิจกรรม ซึ่งจัดได้ว่าเป็นความสำเร็จอย่างสูงของกลุ่มทำผ้าบาติกโดยผลสัมฤทธิ์ที่ค้นพบ คือ การเพิ่มมูลค่าสินค้าจากทักษะและองค์ความรู้ภายในที่สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มทางสินค้า ในขณะที่เดียวกันการก่อเกิดจิตสาธารณะภายในกลุ่มก็ได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมที่เป็นสาธารณะที่เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม อีกทั้งสร้างการมีส่วนร่วมในการทำงานมีการเปิดโอกาสให้สมาชิกแสดงความคิดเห็น ร่วมกันคิด ร่วมกันผลิต ท้ายที่สุดคือการสร้างสังคมแห่งความเอื้ออาทรมีการพึ่งพาอาศัยมีการช่วยเหลือกันเอาใจใส่ดูแลซึ่งกันและกัน

ข้อเสนอแนะ

ควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ลวดลาย สี สัน ให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้นทั้งของผ้า และของที่ระลึก และควรมีการตัดเย็บเป็นชิ้นงานวางจำหน่ายนอกเหนือจากชิ้นผืนผ้าแล้ว เพื่อให้ตรงความต้องการของผู้บริโภคว่าปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ใดที่ได้รับความนิยมจะได้ผลิตให้ตรงกับความต้องการและมีความทันสมัยอยู่เสมอ

ในชุมชนต้องมีการชักชวนเพื่อนบ้านให้เข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมเกี่ยวกับการบริหารกลุ่มทำผ้าบาติกอย่างสม่ำเสมอ เพื่อจะได้เกิดความรักใคร่สามัคคีปรองดองกัน

กลุ่ม และเป็นการช่วยกันออกแนวคิด ระดมสมองในการวางแผน พัฒนาด้านการผลิตให้มีรูปแบบแปลก ๆ อยู่เสมอ

ควรปรับปรุงการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทำผ้าบาติกให้มากกว่านี้ และควรมีการพัฒนา รูปแบบตลาดของผ้าบาติกให้มากขึ้น อีกทั้งในเรื่องของสีของผ้าแบบใหม่ๆ เพิ่มขึ้นและการหาตลาดใหม่ๆ มีการพัฒนาบุคลากรในชุมชนให้มีความรู้ความสามารถ รวมทั้งต้องมีเครือข่าย สามารถติดต่อสื่อสารกับหน่วยงานอื่นได้อย่างคล่องตัว

กล่าวโดยสรุป เทศบาลตำบลหนองจอก และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรให้การสนับสนุนกลุ่มอาชีพเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะเกี่ยวกับการจัดอบรมบุคลากรของชุมชนให้มีความรู้ มีทักษะเพิ่มขึ้น และสนับสนุนงบประมาณส่งเสริมการผลิต และการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมการท่องเที่ยวที่จะมุ่งสู่เศรษฐกิจชุมชนเชิงสร้างสรรค์ ร่วมกับหน่วยงานอื่นๆ ของจังหวัดให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- กิตติ ลิ้มสกุล. (ม.ป.ป.). แนวทางการดำเนินงาน หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์. ค้นหามือวันที่ 19 ตุลาคม 2553, จาก <http://www.thaitambon.com/otop/otopprocess/processpage1-9.htm>
- เฉลิมพล ธารประเสริฐ. (2550). ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพผลิตผ้าฝ้ายอมลิตรรมาชาติเพื่อพัฒนาให้เป็นแหล่งการเรียนรู้. รายงานการศึกษาอิสระปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต วิทยาลัยปกครอง มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ชัยพร วิเศษมงคล. (ม.ป.ป.). ผู้ประกอบการในยุคเศรษฐกิจสร้างสรรค์. ค้นหามือวันที่ 19 ตุลาคม 2553, จาก http://cms.sme.go.th/cms/c/journal_articles/view_article_content?article_id=01-ARICLE-280509&article_verion=1.0
- ปิยกานต์ พักสด. (2552). กระบวนการกลุ่มสู่การแก้ไขปัญหากลุ่มผ้าคันมือ. ค้นหามือวันที่ 21 พฤษภาคม 2553, จาก http://www.vijai.org/re_detail.asp?Topicid=182
- อภิสิทธิ์ ไถ่ศัตรูไกล. (2552). เรื่องจากปก. นิตยสารส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ ผลักดันเศรษฐกิจไทย, ปีที่ 1 (1), 16-17.