

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วย
ตำบลน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ
The Development of the Handwoven Souvenir Cloths
of Ban Hwan Community in Namkham Sub-District,
Mueang District, Si Sa Ket Province

ญาณิศา ศรีบุญเรือง^{1*}

Yanisa Sriboonruang

¹สาขาวิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
Accounting Program, Faculty of Business Administration and Accounting,
Sisaket Rajabhat University

*Corresponding Author

ได้รับบทความ : 2 ตุลาคม 2566

ปรับปรุงแก้ไข : 21 ตุลาคม 2567

ตอบรับตีพิมพ์ : 11 ธันวาคม 2567

บทคัดย่อ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วย ตำบลน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วย 2) ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วย และ 3) ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วย ตำบลน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ มีผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการสัมภาษณ์จำนวน 15 คน และผู้ร่วมประชุมระดมความคิดเห็นจำนวน 12 คน

ผลการวิจัยพบว่า 1) ชุมชนมีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าขาวม้าเป็นสินค้าที่จำหน่ายในชุมชนเพิ่มเติมจากที่มีอยู่ พัฒนาเป็นสินค้าที่ระลึกทางการท่องเที่ยวเพื่อจำหน่ายให้นักท่องเที่ยว นำไปสู่การต่อยอดทางเศรษฐกิจของชุมชน ซึ่งผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกที่ชุมชนต้องการ คือ ร่มผ้าขาวม้า ที่ใช้วัตถุดิบหลักคือผ้าขาวม้าที่ได้จากการทอของกลุ่มทอผ้าในชุมชน 2) การออกแบบจะให้ความสำคัญต่อการนำไปใช้ประโยชน์ได้จริง ความสวยงาม และความแข็งแรง 3) ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของร่มผ้าขาวม้า ประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรง ได้แก่ ผ้าขาวม้า 35 บาท และโครงร่ม 50 บาท ค่าแรงงานทางตรง เป็นค่าแรงงานในการแปรรูป 50 บาท ค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปร 4.50 บาท ค่าใช้จ่ายการผลิตคงที่ 0.50 บาท รวมต้นทุนการผลิตต่อหน่วยทั้งสิ้น 140 บาท ผลตอบแทนที่ได้จากการจำหน่ายของที่ระลึก คือ 84 บาทต่อหน่วย

คำสำคัญ : การพัฒนาผลิตภัณฑ์, ของที่ระลึก, ผ้าทอมือ

Abstract

The development of souvenir products made from handwoven fabric by the Ban Wan community, Nam Kham Sub-district, Mueang District, Si Sa Ket Province, aimed to: (1) study the needs for developing souvenir products made from handwoven fabric in the Ban Wan community, (2) design and develop such souvenir products, and (3) examine the costs and returns of these products. A qualitative research method was employed, involving 15 key informants for interviews and 12 participants in focus group discussions.

The findings revealed that: (1) the community expressed a desire to develop additional souvenir products from traditional handwoven fabric,

transitioning from local sales to creating tourism souvenirs for visitors, thereby contributing to the economic growth of the community. The preferred product was a handwoven fabric umbrella, primarily utilizing handwoven fabric sourced from local weaving groups. (2) The product design emphasized practicality, aesthetics, and durability. (3) The production cost per unit for the handwoven fabric umbrella included: direct materials such as handwoven fabric (35 THB) and umbrella frames (50 THB), direct labor costs (50 THB for production processes), variable manufacturing costs (4.50 THB), and fixed manufacturing costs (0.50 THB), amounting to a total production cost of 140 THB per unit. The profit margin from selling these souvenirs was 84 THB per unit.

Keywords: Product Development, Souvenirs, Handwoven Fabric

บทนำ

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาได้รายงานภาวะเศรษฐกิจการท่องเที่ยวในไตรมาส 4 ปี 2564 เกี่ยวกับการเดินทางท่องเที่ยวในประเทศของคนไทยปรับตัวดีขึ้นจากไตรมาสก่อน เนื่องจากสถานการณ์โรคโควิด-19 ในประเทศดีขึ้นตามลำดับความเชื่อมั่นในการเดินทางท่องเที่ยวทยอยกลับคืน นอกจากนี้ทางการได้นำมาตรการท่องเที่ยวในช่วงโค้งสุดท้ายของปี 2564 ได้แก่ โครงการเราเที่ยวด้วยกันเฟส 3 และโครงการทัวร์เที่ยวไทย โดยสามารถใช้สิทธิ์ได้ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2564 – มกราคม 2565 ซึ่งเป็นปัจจัยช่วยหนุนการท่องเที่ยวให้กลับมาดีขึ้น ส่งผลทำให้ในไตรมาส 4 ของปี 2564 ผู้เยี่ยมเยือนชาวไทยที่เดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศมีจำนวน 25,386,313 คน/ครั้ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 734.3 จากไตรมาสก่อนหน้า โดยการฟื้นตัวของจำนวนผู้เยี่ยมเยือนชาวไทย

เดินทางท่องเที่ยวในประเทศเกิดขึ้นในเดือนธันวาคม 2564 ซึ่งเป็นฤดูกาลท่องเที่ยวของคนไทยและมีวันหยุดยาวติดต่อกัน

จากสถานการณ์ผู้เยี่ยมเยือนชาวไทยเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศรายภูมิภาค พบว่า ภาคกลาง (รวมกรุงเทพมหานคร) มีจำนวน 7,686,301 คน/ครั้ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 693.5 ภาคตะวันตก มีจำนวน 5,714,234 คน/ครั้ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 1,106.0 จากไตรมาสก่อนหน้า ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีจำนวน 3,922,628 คน/ครั้ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 605.3 จากไตรมาสก่อนหน้า ภาคเหนือมีจำนวน 3,599,408 คน/ครั้ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 525.8 จากไตรมาสก่อนหน้า และภาคตะวันออกมีจำนวน 2,786,922 คน/ครั้ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 918.9 จากไตรมาสก่อนหน้า และได้คาดการณ์ว่าตลอดปี 2565 จะมีจำนวนคนไทยเดินทางท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 160 ล้านคน/ครั้ง สร้างรายได้ประมาณ 7 แสนล้านบาท ซึ่งธุรกิจการท่องเที่ยวที่สร้างรายได้มากที่สุดสามอันดับ ได้แก่ ธุรกิจที่พักโรงแรม ธุรกิจสินค้าของที่ระลึก และธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม (กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2565) เมื่อจำแนกธุรกิจทั้งสามแล้วธุรกิจที่พักโรงแรมและธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มนั้นเป็นธุรกิจที่เป็นส่วนหนึ่งในปัจจัยสี่ของผู้บริโภค แตกต่างจากธุรกิจสินค้าของที่ระลึก ซึ่งแม้จัดอยู่ในกลุ่มสินค้าฟุ่มเฟือยแต่กลับทำรายได้ได้เป็นอันดับสอง การสร้างมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์จากธุรกิจสินค้าและของที่ระลึกไม่เพียงแต่สร้างรายได้ แต่ยังเป็นตัวแทนการนำเสนอภาพลักษณ์ของสถานที่ท่องเที่ยวและความทรงจำของนักท่องเที่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยววนั้น ๆ จึงเป็นสินค้าที่สามารถสร้างมูลค่าและคุณค่าในตัวเองได้จากการรับรู้ของนักท่องเที่ยว

ชุมชนบ้านห้วย ตำบลน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ เป็นชุมชนกลุ่มชาติพันธุ์ลาวในจังหวัดศรีสะเกษที่มีพัฒนาการทางประวัติศาสตร์มายาวนานและยังมีพุทธสถานประจำหมู่บ้าน คือ วัดพระธาตุสุพรรณหงส์หรือวัดบ้านห้วย เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางศาสนาและวัฒนธรรมที่สำคัญแห่งหนึ่งในจังหวัดศรีสะเกษเป็นอีกพื้นที่หนึ่งที่ปัจจุบันกำลังตอบรับกระแสการท่องเที่ยว จึงได้มีการพัฒนาพื้นที่บ้านห้วยให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์และเชิงวัฒนธรรมโดยจังหวัดศรีสะเกษ

มีนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมเฉลี่ยเดือนละประมาณ 500 คน โดยเฉพาะช่วงเทศกาลสำคัญต่าง ๆ จำนวนนักท่องเที่ยวจะเพิ่มมากขึ้น ร้านค้าที่ขายของที่ระลึกภายในวัดและในหมู่บ้านมีประมาณ 20-30 ร้านค้า ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากภูมิปัญญาของคนในชุมชน เช่น ผ้าทอลายขิด การจักสานตะกร้าไม้ไผ่ ตะกร้าจากเส้นพลาสติกและต้นกก การแปรรูปอาหาร (อินยพงศ์ สารรัตน์, ชำนาญ โสตา และ สารคมพันธ์, 2561) นำมาสู่การสร้างเศรษฐกิจสร้างรายได้จากการขายสินค้าที่ระลึก ซึ่งเมื่อพิจารณาของที่ระลึกบางประเภท เช่น ผ้าทอ ที่สามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกได้หลากหลาย หากมีการพัฒนารูปแบบให้เป็นสินค้าที่สามารถใช้สอยได้ทั่วไปหรือพัฒนาให้มีรูปแบบที่สวยงามโดดเด่นมีเอกลักษณ์ จะสามารถทำให้เกิดการสร้างรายได้แก่ชุมชนเพิ่มขึ้น

จากความสำคัญดังกล่าว มุ่งหวังให้การท่องเที่ยวสร้างการมีส่วนร่วมในสังคมเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กลับมาเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนประเทศและให้ความสำคัญกับการกระจายรายได้อย่างทั่วถึงไปสู่เมืองรองเพื่อลดความเหลื่อมล้ำและการพัฒนาอย่างยั่งยืนและสอดคล้องกับการกำหนดทิศทางการส่งเสริมตลาดการท่องเที่ยวในประเทศในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่เจาะกลุ่มผู้ชื่นชอบผ้าท้องถิ่น ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจทำวิจัยเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วยน้ำคำ ตำบลน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น มีรูปแบบที่หลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือของชุมชน ตลอดจนกำหนดต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนที่ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกในชุมชน อันจะนำไปสู่การต่อยอดทางเศรษฐกิจของชุมชนรวมถึงเป็นการเพิ่มมูลค่าและคุณค่าของผลิตภัณฑ์ทางการท่องเที่ยว

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วยน้ำคำ ตำบลน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ

2. เพื่อออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วยน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ

3. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วยน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวิธีดำเนินการวิจัยดังต่อไปนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ประกอบด้วย กลุ่มสตรีที่มีความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน ผู้นำชุมชน ผู้จำหน่ายของที่ระลึก หน่วยงานภาครัฐที่ให้การส่งเสริมสินค้าชุมชน นักวิชาการด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และนักท่องเที่ยว ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1.1 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 1 ในการศึกษาความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือ มีผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คือ ผู้นำชุมชน จำนวน 2 คน ประชาชนชาวบ้าน จำนวน 2 คน พระภิกษุ จำนวน 1 รูป สมาชิกกลุ่มสตรี จำนวน 5 คน ตัวแทนหน่วยงานภาครัฐ 2 คน ตัวแทนจากร้านขายสินค้าที่ระลึก 2 คน ตัวแทนจากหน่วยงานการท่องเที่ยว 1 คน รวมทั้งสิ้น 15 คน

1.2 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 2 การสนทนากลุ่ม เพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์และออกแบบผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกให้มีรูปแบบร่วมสมัยสอดคล้องกับรสนิยมผู้บริโภค ในปัจจุบัน มีผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คือ ผู้นำชุมชน จำนวน 1 คน ประชาชนชาวบ้าน จำนวน 2 คน ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ จำนวน 2 คน นักท่องเที่ยว จำนวน 3 คน ตัวแทนจากหน่วยงานภาครัฐ จำนวน 2 คน และตัวแทนจากร้านขายของที่ระลึก จำนวน 2 คน รวมทั้งสิ้น 12 คน

1.3 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 3 การอบรมเชิงปฏิบัติการให้แก่กลุ่มสตรีบ้านห้วยน้ำคำ จำนวน 10 คน เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือ โดยได้ให้ผู้เข้าอบรมร่วมกันวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์โดยใช้

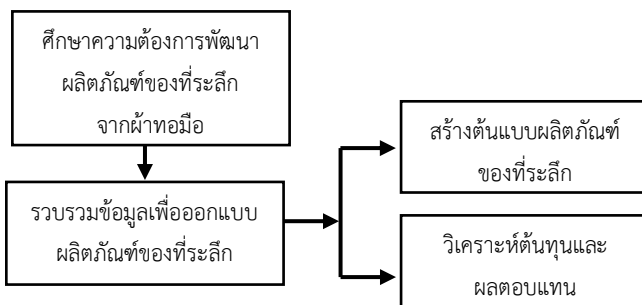
การจำแนกต้นทุนตามลักษณะส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ และกำหนดกำไรที่ต้องการจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อกำหนดราคาขาย

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง โดยมีประเด็นคำถามเกี่ยวกับความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือ โดยสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 1 ใช้แบบบันทึกในการระดมความคิดเห็น เพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์และออกแบบผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกให้มีรูปแบบร่วมสมัยสอดคล้องกับรสนิยมผู้บริโภคในปัจจุบันจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 2 และใช้ตารางการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือในการอบรมเชิงปฏิบัติการให้แก่กลุ่มสตรีบ้านห้วยน้ำเพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือ

3. การรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์ในประเด็นตามแบบสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นพร้อมกับบันทึกเทป ภาพเคลื่อนไหว และรูปภาพระหว่างการสัมภาษณ์ เมื่อสิ้นสุดการสัมภาษณ์แล้วจึงทำการถอดเทปอย่างละเอียด

4. การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้จากการระดมความคิดเห็นไปหาความสอดคล้องของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และเพิ่มเติมข้อมูลที่ค้นพบใหม่จากการระดมความคิดเห็น

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้สามารถสรุปผลการวิจัย ได้ดังนี้

1. การจัดการการท่องเที่ยวชุมชนบ้านห้วยนาคำดำเนินการอยู่ในปัจจุบันนั้นเป็นการจัดการการท่องเที่ยวที่เน้นในเชิงศาสนาเป็นหลัก ได้มีการนำเอาทรัพยากรวัฒนธรรมบางส่วนของชุมชนมาใช้ในการท่องเที่ยว เช่น การรณรงค์ให้สวมใส่ผ้าไทยหรือผ้าทอพื้นบ้าน เพื่อมาร่วมงานทำบุญตักบาตรที่วัดทุกสัปดาห์ ซึ่งผู้ที่เข้าร่วมในกิจกรรมนี้ไม่ว่าจะเป็นชาวบ้านหรือนักท่องเที่ยวจะนิยมสวมผ้าทอที่ตัดเย็บจากผ้าทอในหมู่บ้านและนิยมใช้อุปกรณ์หรือของใช้ต่าง ๆ ที่ทำมาจากผ้าทอ เช่น หมวก กระเป๋า ผ้าสไบ ที่วางจำหน่ายในชุมชน นอกจากนี้พบว่าชุมชนบ้านห้วยนาคำยังมีทรัพยากรวัฒนธรรมที่แสดงให้เห็นความเกี่ยวข้องของชุมชน สะท้อนให้เห็นความเป็นชุมชนเก่าแก่ มีวัฒนธรรมและภูมิปัญญาที่สืบทอดมาตลอด ดังเช่นภูมิปัญญาด้านการทอผ้าของคนในชุมชนเริ่มตั้งแต่การปลูกหม่อนเลี้ยงไหมภายในหมู่บ้านจนได้เส้นไหมมาใช้ในการทอผ้า แต่ปัจจุบันเส้นไหมมีไม่เพียงพอต้องไปซื้อจากแหล่งอื่นเพื่อมาทอ ผ้าขาวม้าของชุมชนจะเป็นผ้าทอลายขัดแบบตาหมากรุกหรือรูปลายสี่เหลี่ยมที่ได้จากการขัดกันระหว่างเส้นด้ายยืนกับเส้นด้ายพุ่งสลับสีกันเป็นช่วง โดยใช้เส้นด้ายยืนสลับสีกันและใช้เส้นด้ายพุ่งซึ่งอาจมีสีเดียวกันกับเส้นด้ายยืนหรือไม่ก็ได้ ทอสลับสีกันเป็นช่วงที่ชายผ้าทั้งสองด้านต้องมิลวดลายเป็นเส้นตรงตามแนวเส้นด้ายยืน ขนาดของผ้าขาวม้ายาว 2 เมตร กว้าง 80 เซนติเมตร กลุ่มทอผ้ามีสมาชิก 9 คน สามารถทอผ้าขาวม้าได้วันละ 2 ผืนต่อคน ดังนั้นจะมีผ้าขาวม้าประมาณ 15-20 ผืนต่อวัน ซึ่งมีปริมาณผ้าขาวม้าในปริมาณที่เพียงพอแก่การจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายที่ตลาดโบราณบ้านห้วยนาคำ ประกอบด้วย ผ้าถุงลายดอกแก้ว ผ้าลายขอ ผ้าลายหมากจับ ผ้าลายต้นสน ผ้าสไบ ผ้าโสร่งไหม ผ้าพื้นลายลูกแก้วและผ้าขาวม้า

ชุมชนจึงมีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอซึ่งก็คือ “ร่มผ้าขาวม้า” เพราะผ้าขาวม้าเป็นสินค้าที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมประเพณีในการทอผ้าของชุมชน มีหลายสี สามารถทอเป็นตารางเล็ก ตารางใหญ่ เป็นสินค้าที่ผลิตได้ในปริมาณ

มาก แต่เดิมการใช้ผ้าขาวม้าจะใช้สำหรับนั่ง ห่มเป็นสไบ เปลนอน คนที่นิยมใช้ผ้าขาวม้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ การใช้ผ้าขาวม้าจะจำกัดอยู่กับคนบางกลุ่ม ดังนั้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกเป็น ร่มผ้าขาวม้า จะใช้ผ้าขาวม้าเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูป ร่มผ้าขาวม้า เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทของใช้หรือของประดับตกแต่ง ที่มีสีสันสดใส สะดุดตา สามารถใช้ได้กับคนทุกเพศทุกวัย ตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้หลากหลายกลุ่ม เน้นประโยชน์ใช้สอย สวยงาม ราคาเหมาะสม ใช้เป็นร่มเพื่อบังแดด หรือใช้ตกแต่งสถานที่ให้สวยงามเพราะสีสันของร่มผ้าขาวม้านั้นสดใส สะดุดตา ดังนั้นการนำร่มผ้าขาวม้ามาพัฒนาเป็นสินค้าที่ระลึกทางการท่องเที่ยวเพื่อจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว นำไปสู่การต่อยอดทางเศรษฐกิจของชุมชน รวมถึงเป็นการเพิ่มมูลค่าและคุณค่าของผลิตภัณฑ์ทางการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านห้วยน้ำเพื่อให้เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน

2. การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก “ร่มผ้าขาวม้า” เน้นที่การนำเสนอลายผ้าและสีสันที่สะดุดตาของผ้าขาวม้า โครงร่มจะใช้โครงเหล็กขนาด 16 นิ้ว ซึ่งเป็นขนาดที่พอเหมาะสำหรับถือที่มีน้ำหนักเบา ไม่หนัก ไม่ใหญ่หรือเล็กจนเกินไปส่วนผ้าร่มจะใช้เป็นผ้าขาวม้าที่มีสีสันสดใสสะดุดตาโดยใช้ผ้า 1 ชั้น เพื่อไม่ทำให้ร่มหนักเกินไป ความหนาของผ้าสามารถรองแสงได้ วัตถุดิบที่ใช้ คือ ผ้าขาวม้า ชุดโครงร่มด้ายเย็บ กาวแท่ง ดินตุ๊กแก

ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบมีขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมโครงร่ม : ประกอบโครงร่มเข้ากับด้ามโดยใช้ปืนกาวกาวประมาณให้เหมาะสมและสวยงาม

ขั้นตอนที่ 2 การเตรียมผ้า : ผ้าที่ใช้จะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ตัวร่ม ระบาย และสายคาดร่ม โดยเริ่มจากการรีดผ้าขาวม้าให้อยู่ตัว จับลายให้พอดีเสมอกันทุกช่อง จากนั้นนำแพตเทิร์นที่เตรียมไว้มาทาบบนผ้าขาวม้า โดยวางผ้าสลับกันหัวท้ายให้ตรงกับช่องตารางหรือทำสัญลักษณ์ที่สังเกตง่าย ๆ เวลาจับเย็บ ตัดผ้าตามแพตเทิร์นให้ได้จำนวน 8 ชิ้นเพื่อทำตัวร่ม นำเศษผ้าที่เหลือมาทำระบายโดยตัดขนาดความกว้าง 1.5 นิ้ว ความยาวตามริมผ้า (เน้นตัดทางกว้าง) ตัดให้ได้ประมาณ 5 ชิ้น เพื่อทำระบายและนำ

เศษผ้าตัดขนาดกว้าง 2 เซนติเมตร ยาว 18 เซนติเมตร พับหัวท้ายแล้วเย็บติดตีนตุ๊กแก โดยเย็บด้านหนึ่งคว่ำด้านหนึ่งหงายเพื่อทำสายคาดร่ม

ขั้นตอนที่ 3 การเย็บผ้าร่ม : นำผ้าที่ตัดเตรียมไว้มาเย็บประกอบกันโดยเย็บจากชายขึ้นมายอดแหลมแล้วเย็บวนไปทางเดียวกัน จับผ้าด้วยความสม่ำเสมอ อย่าดึงผ้าจนเกินไป เย็บประกอบกันจนครบ 8 ชั้น แล้วนำมาฝั่งตะเข็บและชายผ้าให้เรียบร้อย จากนั้นนำผ้าระบายมาเย็บริมต่อผ้าให้ยาวโดยช่วงต่อพับริมให้เรียบร้อย เปลี่ยนตีนผีจักรโดยใช้ตีนผีรูดผ้าเย็บตรงระหว่างกลางผ้าที่จะทำระบาย เย็บร่นผ้าให้ดูสวยงามพอดี เย็บจนสุดผ้าแล้วนำระบายมาประกอบใส่กับผ้าร่ม โดยนำมาเย็บติดที่ตำแหน่งชายร่มให้รอบจนเสร็จ

ขั้นตอนที่ 4 การสอยผ้า : ตัดตุ๊กตา โดยการสอย 3 รอบจนครบทั้ง 8 จุด นำมาใส่ในโครงร่มที่เตรียมไว้ ใส่ขาร่มให้ครบทั้ง 8 ขา แล้วกางร่มออก ตรวจสอบความเรียบร้อย สอยผ้าร่มให้ติดกับขาร่มทั้ง 8 ขา นำหัวจุกร่มมาสวมใส่โดยใช้ปืนการ จากนั้นกางร่มเพื่อตรวจสอบความเรียบร้อย



ภาพที่ 2 ร่มผ้าขาม้า

3. ต้นทุนการผลิตร่มผ้าขาม้า แบ่งออกเป็น 1) วัตถุดิบทางตรง ได้แก่ ผ้าขาม้าและชุดโครงร่ม 2) ค่าแรงงานทางตรง เป็นค่าแรงงานจากการแปรรูป

3) ค่าใช้จ่ายในการผลิต ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปร (ค่าวัตถุดิบทางอ้อม) และค่าใช้จ่ายการผลิตคงที่ (ค่าเสื่อมราคาจักรเย็บผ้าและจักรโพง) สรุปได้ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ต้นทุนการผลิตร่มผ้าขาวม้า

รายการ	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
วัตถุดิบทางตรง :	
ผ้าขาวม้า	35.00
ชุดโครรงรม	50.00
ค่าแรงงานทางตรง :	
ค่าแรงงานแปรรูป	50.00
ค่าใช้จ่ายในการผลิต :	
ค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปร	
วัตถุดิบทางอ้อม	4.50
ค่าใช้จ่ายการผลิตคงที่	
ค่าเสื่อมราคา - จักร	0.50
รวมต้นทุนการผลิต	140.00

จากตารางที่ 1 ต้นทุนการผลิตร่มผ้าขาวม้าประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรง 85 บาท ค่าแรงงานทางตรง 50 บาทและค่าใช้จ่ายการผลิต 5 บาท รวมทั้งสิ้น 140 บาท

ชุมชนได้ร่วมกันกำหนดราคาขายร่มผ้าขาวม้าโดยกำหนดราคาจากกำไรที่ต้องการร้อยละ 60 ของต้นทุนการผลิต ดังนั้นราคาขายร่มผ้าขาวม้าคันละ 224 บาท จากต้นทุนการผลิตคันละ 140 บาท และกำไรคันละ 84 บาท นอกจากนี้ได้ประมาณการต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือ (ร่มผ้าขาวม้า) ในรอบ 1 ปี ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ประมาณการต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
ของที่ระลึกจากผ้าทอมือ (รวมผ้าขาวม้า) ภายใน 1 ปี

เดือน	ปริมาณขาย (หน่วย)	ยอดขาย (@ 224 บาท)	ต้นทุนการผลิต (@ 140 บาท)	กำไรสุทธิ (@ 84 บาท)
มกราคม	200	44,800	28,000	16,800
กุมภาพันธ์	180	40,320	25,200	15,120
มีนาคม	250	56,000	35,000	21,000
เมษายน	320	71,680	44,800	26,880
พฤษภาคม	200	44,800	28,000	16,800
มิถุนายน	150	33,600	21,000	12,600
กรกฎาคม	150	33,600	21,000	12,600
สิงหาคม	150	33,600	21,000	12,600
กันยายน	150	33,600	21,000	12,600
ตุลาคม	150	33,600	21,000	12,600
พฤศจิกายน	150	33,600	21,000	12,600
ธันวาคม	200	44,800	28,000	16,800
รวม	2,250	504,000	315,000	189,000

จากตารางที่ 2 ประมาณการยอดขายทั้งปี 2,250 คัน ราคาขาย 224 บาท
ต่อหน่วย คิดเป็น 504,000 บาทต่อปี มีต้นทุนการผลิต 140 บาทต่อหน่วย คิดเป็น
315,000 บาทต่อปี ดังนั้นกำไรสุทธิ 84 บาทต่อหน่วย รวมทั้งสิ้น 189,000 บาทต่อปี

อภิปรายผล

ผลการศึกษา การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือชุมชนบ้านห้วยน้ำคำ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ มีประเด็นที่น่าสนใจที่นำมาอภิปรายผล ดังนี้

1. ความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าขาวม้าเป็นสินค้าที่จำหน่ายในชุมชน พัฒนาเป็นสินค้าที่ระลึกทางการท่องเที่ยวเพื่อจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวนำไปสู่การท่องเที่ยวทางเศรษฐกิจของชุมชน รวมถึงเป็นการเพิ่มมูลค่าและคุณค่าของผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาโดยชุมชนบ้านห้วยน้ำคำให้เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน สอดคล้องกับงานวิจัยของจิตพนธ์ ชุมเกตุ (2560) ที่พบว่าผลิตภัณฑ์ที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ได้ ทำให้ผลิตภัณฑ์นั้นมีเอกลักษณ์โดดเด่น ทำให้เศรษฐกิจของคนในชุมชนแข็งแรงขึ้น สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านมากยิ่งขึ้น

ของที่ระลึกของชุมชนนั้นจะเน้นที่ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้หรือของประดับตกแต่ง ที่มีสีสันสดใส สะดุดตา โดยการแปรรูปจากผ้าขาวม้า ซึ่งเป็นการแปรรูปของที่ระลึกจากคนในชุมชน ใช้วัตถุดิบในชุมชนเป็นหลัก เพื่อแสดงถึงเอกลักษณ์ของชุมชน สะท้อนถึงวัฒนธรรมประเพณีของชุมชน และสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้จริง ซึ่งสินค้าเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นเมื่อเอ่ยถึงทุกคนก็รู้จักหรือเดาได้ถึงที่มาของสินค้านั้น หรือเมื่อเห็นยามใดก็นึกถึงสถานที่ ๆ ชื่อของนั้นมา อีกทั้งของที่ระลึกควรจะต้องสนองความต้องการของลูกค้า นักท่องเที่ยวได้หลายกลุ่ม เน้นประโยชน์ใช้สอย สวยงาม ราคาเหมาะสม สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภาคล อามาตย์ (2550) ที่พบว่าค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการเลือกซื้อสินค้าของฝากของที่ระลึก 3 อันดับแรก คือ 501-1,000 บาท รองลงมาคือ ต่ำกว่า 500 บาท และ 1,001-1,500 บาทซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเสนอก็คือ ร่มผ้าขาวม้า โดยการนำผ้าทอที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมการทอผ้าในชุมชนมาแปรรูปเป็นของที่ระลึกและยังสามารถเป็นผลิตภัณฑ์ตกแต่งสถานที่ภายในวัดได้

2. การออกแบบร่มผ้าขาวม้าเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจะใช้วัตถุดิบหลักคือ ผ้าขาวม้าที่ได้จากการทอของกลุ่มทอผ้าในชุมชนมาแปรรูปใหม่ จากเครื่องแต่งกายเป็นเครื่องใช้ ซึ่งจะเป็นการสร้างแนวคิดใหม่ในผลิตภัณฑ์เดิม (repositioned existing

product) เป็นการปรับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในแง่ของการใช้งานโดยไม่ได้เปลี่ยนแปลงคุณสมบัติหลัก ซึ่งบางครั้งเป็นไปตามข้อเสนอของผู้บริโภค ซึ่งการออกแบบจะให้ความสำคัญต่อการนำไปใช้ประโยชน์ได้จริง ความสวยงาม ความแข็งแรง เป็นของที่ระลึกประเภทเครื่องใช้ มุ่งเน้นประโยชน์ใช้สอยทั้งทางด้านจิตใจและทางกายภาพ สอดคล้องกับงานวิจัยของสิริธัญญ์ ศิริพันธุ์บุปผา (2549) ที่พบว่า ผู้สนใจและผู้จำหน่ายมีความคิดเห็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรมของที่ระลึกจากผ้าทอชาวไทยทรงดำที่ออกแบบและพัฒนาความสวยงาม ประโยชน์ในการใช้สอยและด้านแสดงลักษณะเฉพาะถิ่นอยู่ในระดับมาก โดยประโยชน์ใช้สอยด้านจิตเจ้านั้นจะสร้างให้เกิดความพึงพอใจถูกใจสำหรับผู้ใส่ เช่น มีเอกลักษณ์สะดุดตาน่าสนใจ มีราคามากกว่าราคา ที่ตั้งไว้และดูมีระดับและประโยชน์ใช้สอยทางกายภาพ จะเป็นประโยชน์ใช้สอยโดยตรงต่อผู้ใส่สามารถจับต้องใช้งานได้ตามที่กำหนดไว้ (นวลน้อย บุญวงษ์, 2542) สอดคล้องกับอรณี บุญมินิมิต (2540) ที่อธิบายถึงลักษณะของสินค้าที่ระลึกจะต้องมีความดึงดูดใจจากการออกแบบผลิตภัณฑ์ การตกแต่งลวดลาย สี สัน ความประณีตในการประดิษฐ์ ความแปลกของสินค้าและมีประโยชน์ใช้สอย

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการทำร่ม คือ ผ้าขาวม้าและโครงร่ม ผ้าขาวม้าของชุมชนจะมีต้นท่อนที่ถูกกว่าผ้าไหมและสามารถทอได้วันละ 2 ผืนต่อคน ผ้าขาวม้าจะมีสีสันสดใสสะดุดตา เป็นตารางสี่เหลี่ยมขนาดเล็ก กลาง ใหญ่ผ้าขาวม้าหน้ากว้าง 90 เซนติเมตร 1 ผืน จะสามารถผลิตเป็นร่มขนาด 16 นิ้วได้ 2 คัน และไม่มีเศษผ้าเหลือทิ้ง ส่วนประกอบของผ้าจะแบ่งเป็น ผ้าร่ม ระบาย และสายรัดร่ม การวางลายผ้าร่มสามารถวางลายผ้าได้หลายแบบทำให้ร่มมีลายที่แตกต่างกัน โครงร่มขนาด 16 นิ้ว เป็นขนาดที่เหมาะสมสำหรับการพกพา ไม่ใหญ่หรือเล็กจนเกินไป ร่มมีน้ำหนักเบา ถือได้นาน ไม่ทำให้เมื่อยลำผ้าร่มจะถูกประกอบเข้ากับโครงร่มและเย็บติดอีกครั้งเพื่อให้ร่มตั้งไม่ห้อย ความหนาของผ้าร่มสามารถบังแดดได้ ไม่หนาหรือบางเกินไป เมื่อประกอบเข้ากับโครงร่มสามารถใช้งานได้อย่างสะดวกสบาย สอดคล้องกับ อีระชัย สุขสด (2544) ที่ศึกษาการออกแบบผลิตภัณฑ์ต้องคำนึงถึงความสะดวกสบายในการใช้ ออกแบบให้เหมาะสมสำหรับวัย

ส่วนต่าง ๆ ในร่างกายของมนุษย์ทุกเพศทุกวัย เช่น ผลิตรัณฑ์ไม่ทำให้เมื่อยมือหรือเกิดการล้าในขณะที่ใช้อวัยวะร่างกายไปสัมผัสเป็นเวลานาน เหมาะสมกับรูปร่างของชาวเอเชีย

3. ต้นทุนทั้งหมดของผลิตรัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือมีทั้งต้นทุนที่เป็นเงินสดและต้นทุนตามหลักบัญชี (ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด) ทั้งนี้ต้นทุนส่วนใหญ่ มีลักษณะเป็นต้นทุนผันแปรมากกว่าต้นทุนคงที่ สอดคล้องกับผลการวิจัยของ อภิญา จันทะหาร (2551) ที่พบว่า ต้นทุนส่วนใหญ่ของผลิตรัณฑ์มีทั้งต้นทุนที่เป็นเงินสดและต้นทุนไม่เป็นเงินสดและต้นทุนส่วนใหญ่เป็นต้นทุนผันแปรมากกว่าต้นทุนคงที่ จะเห็นได้ว่าต้นทุนผลิตรัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือนั้น ต้นทุนผันแปรส่วนใหญ่จะมีสัดส่วนของวัตถุดิบทางตรงมากที่สุด คือ 85 บาท จากต้นทุนผลิตรวม 140 บาท นอกจากนี้มีการคำนวณค่าแรงในการผลิตเข้าเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการผลิต โดยอ้างอิงจากค่าแรงงานขั้นต่ำของจังหวัดศรีสะเกษ ณ ปี 2566 (332 บาทต่อวัน) บวกเพิ่มขึ้นเป็น 350 บาทต่อวัน เนื่องจากการคิดค่าแรงในการแปรรูปผลิตรัณฑ์ต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือและความเชี่ยวชาญ ตั้งแต่การเลือกผ้าและลายผ้า การจัดวางลายผ้าเพื่อให้ได้รัณฑ์ที่มีความสวยงาม ตลอดทั้งขั้นตอนการตัดเย็บก็ต้องใช้ความประณีตเพื่อให้ผ้านั้นเย็บติดกับโครงร่มได้พอดี ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด คือ ค่าเสื่อมราคา-จักร ได้ถูกนำมารวมคำนวณต้นทุนการผลิตด้วย ซึ่งได้จัดสรรเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตโดยใช้ปริมาณการผลิตต่อปีเป็นเกณฑ์ในการจัดสรร (2,520 คันต่อปี) ทำให้มีค่าเสื่อมราคา-จักร ที่ได้รับการจัดสรรจำนวน 0.50 บาท

การกำหนดราคาขายผลิตรัณฑ์นั้น คำนวณจากต้นทุนการผลิตทั้งสิ้น 140 บาท บวกกำไรที่ต้องการร้อยละ 60 ของต้นทุนการผลิต คือ 84 บาท การกำหนดกำไรที่ต้องการเกิดจากข้อตกลงร่วมกันของผู้وبرม ดังนั้นการกำหนดราคาขายผลิตรัณฑ์จึงเท่ากับ 224 บาท นอกจากนี้การประมาณการปริมาณการขายแต่ละเดือนนั้นได้พิจารณาจากข้อมูลปริมาณนักท่องเที่ยวในแต่ละเดือน ซึ่งส่วนใหญ่ปริมาณนักท่องเที่ยวจะมีมากในช่วงเทศกาลต่าง ๆ และช่วงปิดเทอมภาคฤดูร้อน ปริมาณขายในแต่ละเดือน

นำมาประมาณการยอดขาย ต้นทุนการผลิตและกำไรสุทธิทั้งปี ซึ่งมียอดขาย 504,000 บาท ต้นทุนการผลิต 315,000 บาท และกำไรสุทธิ 189,000 บาท

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้ให้เกิดประโยชน์

1. ความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอมือของชุมชนบ้านห้วยนั้งเน้นของที่ระลึกที่แสดงเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมของชุมชน ดังนั้น ในการออกแบบของที่ระลึกควรพัฒนาต่อยอดจากสินค้าที่มีในชุมชนมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม
2. การออกแบบของที่ระลึกจะเน้นออกแบบให้มีลวดลายที่หลากหลายมากขึ้น สร้างความโดดเด่นผ่านลวดลายของร่มซึ่งแสดงออกถึงสัญลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์ และควรออกแบบให้สินค้ามีความแข็งแรงเพื่อตอบสนองการใช้งานที่ดี
3. การกำหนดต้นทุนและผลตอบแทนของที่ระลึกเพื่อจำหน่ายในชุมชนนั้น ควรให้ชุมชนได้มีส่วนร่วมในการเรียนรู้วิธีการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต การตั้งราคาขาย และผลตอบแทนเพื่อเป็นพื้นฐานในการสร้างธุรกิจชุมชน

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษาแนวทางการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่หลากหลาย
2. ศึกษาแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์และออฟไลน์เพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. (2565, 18 กันยายน). รายงานภาวะเศรษฐกิจการท่องเที่ยว. <https://www.mots.go.th/news/category/663>
- กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. (2565, 18 กันยายน). แลงข่าวสถานการณ์ท่องเที่ยวของประเทศไทย. https://www.mots.go.th/ewt_dl_link.php?nid=1079
- จิตพนธ์ ชุมเกตุ. (2560). การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการจัดการชุมชนอย่างยั่งยืนของชุมชนไทยมุสลิมอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ฉันทพงศ์ สารรัตน์, ชำนาญ โสตา และ สาคร ผมพันธ์. (2561). แนวทางการจัดการการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมบ้านห้วย จังหวัดศรีสะเกษ. วารสารการบริหารการปกครองและนวัตกรรมท้องถิ่น, 2(3), 39-54.
- ธีระชัย สุขสด. (2544). การออกแบบผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม. โอเดียนสโตร์.
- นวนน้อย บุญวงษ์. (2542). หลักการออกแบบ (พิมพ์ครั้งที่ 2). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ภาดล อามาตย์. (2550). พฤติกรรมและความพึงพอใจของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าของฝากของที่ระลึกในเขตอำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ. มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ.
- สิริธัญญ์ ศิริพันธุ์บุปผา. (2549). การศึกษาและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมของที่ระลึกจากผ้าทอชาวไทยทรงดำ จังหวัดเพชรบุรี. [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต]. ภาควิชาสถาปัตยกรรม คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม, มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- อภิญา จันทะหาร. (2551). ธุรกิจกลุ่มทอเสื่อกก บ้านหนองไม้ตาย ตำบลดอนเงิน อำเภอเขียงยืน จังหวัดมหาสารคาม. [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต]. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- อรณี บุญนิมิตร. (2540). พฤติกรรมในการซื้อสินค้าที่ระลึกของนักท่องเที่ยวชาวไทยในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต]. มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

Author

Asst. Prof. Dr. Yanisa Sriboonruang
Accounting Program,
Faculty of Business Administration and Accounting,
Sisaket Rajabhat University
319 Thai Panta Road, Pho Sub-district, Mueang Si Sa Ket District,
Si Sa Ket 33000
Tel: 08-1593-2266 E-mail: yanisa8448@hotmail.com