



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11
The 11th STOU National Research Conference

การพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง ตำบลดงขี้เหล็ก
อำเภอเมืองปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี
Business Development for Ban Dong Bang Community Enterprise of Organic Herbs
in Dong Khi Lek Sub-district, Mueang Prachin Buri District, Prachin Buri Province

สมรักษ์ สือสกุล (Somluck Suseakun)¹ อัจฉรา โพธิ์ดี (Ajchara Pothidee)²
ภวัต เขียมจินณวัตร (Bhawat Chiamjinnawat)³

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ข้อมูลพื้นฐานของวิสาหกิจชุมชน 2) การดำเนินธุรกิจและปัญหาในการดำเนินธุรกิจ 3) ความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อสินค้าและบริการ และ 4) แนวทางการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ ประชากร คือ 1) คณะกรรมการและสมาชิกวิสาหกิจชุมชนผู้ที่เกี่ยวข้อง และ 2) ผู้ที่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการ ณ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มตัวอย่าง 90 คน รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม และแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทางธุรกิจและสถิติเชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่า 1) วิสาหกิจชุมชนมีสมาชิก 17 คน โครงสร้างองค์การแบ่งเป็น 4 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายวางแผนและการผลิต ฝ่ายการตลาด ฝ่ายขยายการเพาะปลูก และฝ่ายประชาสัมพันธ์ 2) ธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจรวบรวมผลผลิต ธุรกิจแปรรูปผลผลิต และธุรกิจบริการ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อโควิด-19 ทำให้การเติบโตของธุรกิจโดยรวมชะลอตัวลง 3) ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดของผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรด้านผลิตภัณฑ์และราคาโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ด้านการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก 4) แนวทางการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน กลยุทธ์ระดับองค์กร ควรใช้กลยุทธ์เติบโตในธุรกิจผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ ควรใช้กลยุทธ์การแข่งขัน และกลยุทธ์ระดับหน้าที่ ควรเน้นการสร้างจุดเด่นของวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกในด้านกระบวนการผลิตเพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสม่ำเสมอ

คำสำคัญ การพัฒนาธุรกิจ วิสาหกิจชุมชน สมุนไพร เกษตรอินทรีย์ บ้านดงบัง

¹ นักศึกษาหลักสูตรเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช eira_capoeira@windowslive.com

² รองศาสตราจารย์ ดร. ประจำสาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ajchara.pot@stou.ac.th

³ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประจำสาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช bhawat.chi@stou.ac.th



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

Abstract

The objectives of this research were to study 1) the basic information of the community enterprise (CE), 2) the business operations and business problems, 3) consumers' satisfaction with products and services, and 4) guidelines for business development for Ban Dong Bang Community Enterprise of Organic Herbs. This research was qualitative and quantitative research. Study population were 1) members and steering committee members of the CE and related persons, and 2) people who came to buy goods and services at the CE, which 90 people were selected as samples. Collecting data used interview forms, focus group discussion, and questionnaires. Data were analyzed using content analysis, business environment analysis, and descriptive statistics. The results showed that 1) the CE had 17 members, its organization structure consisted of 4 departments; namely, planning and production, marketing, cultivation expansion, and public relations. 2) The CE businesses consisted of trading business, compilation of product business, processing business, and service business. As a result of the Covid-19 pandemic, overall business growth was slowed down. 3) The consumers' marketing mix satisfaction of herbal tea product for product and price factors were rated at the highest level, while place and promotion factors were at a high level. 4) Suggested guidelines for business development of the CE were, for corporate-level strategy, to use a growth strategy in the herbal tea product business and focus on increasing sales and market share of existing product. Business-level strategy should use competitive advantage strategy. Functional-level strategy should focus on the prominent features of raw materials and packaging, as well as requesting product certification. In addition, training in production process should be conducted for both new and existing members in order to ensure consistent product quality.

Keywords: Business development, Community enterprise, Herbs, Organic farming, Ban Dong Bang



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

บทนำ

วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง ตั้งอยู่ที่ตำบลดงบังเหล็ก อำเภอมืองปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งแต่เดิมเป็นชุมชนเกษตรกรรมที่มีองค์ความรู้พื้นฐานทางด้านสมุนไพรอยู่แล้ว เพราะได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ มีการใช้สมุนไพรในการดำรงชีวิตมาอย่างยาวนาน แต่จากการเร่งพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของประเทศ ส่งผลให้วิถีชีวิตความเป็นอยู่ของคนในชุมชนบ้านดงบังเริ่มเปลี่ยนแปลงไป จากการดำรงชีพแบบพอเพียงมาเป็นการปลูกพืชอื่นเพื่อจำหน่าย จนเมื่อปี พ.ศ. 2517 ได้มีการรวมกลุ่มเป็นครั้งแรก โดยใช้ชื่อว่า “กลุ่มเกษตรดงบังเหล็ก” คนในชุมชนเริ่มจากการปลูกไม้ดอกไม้ประดับและเพาะพันธุ์ไม้ โดยใช้ปุ๋ยและสารเคมีในการทำเกษตร ส่งผลให้สภาพแวดล้อมและสุขภาพของคนในชุมชนทรุดโทรมลง จึงมีชาวบ้านกลุ่มหนึ่งต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงและหันกลับไปมองภูมิปัญญาดั้งเดิมที่มีอยู่และนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ จึงได้มีการรวมกลุ่มกันอีกครั้ง เพื่อดำเนินการปลูกพืชสมุนไพรและเปลี่ยนมาทำเกษตรอินทรีย์จากการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทำให้กลุ่มได้รับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์จากสำนักงานมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ (มกท.) ในปี พ.ศ. 2545 เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการรับรองวัตถุดิบของมูลนิธิโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร ซึ่งเป็นแหล่งรับซื้อวัตถุดิบหลักของกลุ่ม นอกจากนี้ทางกลุ่มยังได้รับการคัดเลือกให้เป็นชุมชนโอท็อป (OTOP) ต้นแบบของจังหวัดปราจีนบุรี และเป็นแหล่งเรียนรู้สมุนไพรแห่งแรกของประเทศไทย ที่รวบรวมความรู้ตั้งแต่ขั้นตอนของการปลูก เก็บเกี่ยวและแปรรูป (สิริวงศ์ กลั่นคำสอน, 2555) และวิสาหกิจชุมชนแห่งนี้ได้นำทุนทางสังคมมาใช้ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มอย่างเห็นได้ชัด เช่น การใช้ทรัพยากรพันธุ์พืชที่มีในชุมชน การใช้แรงงานในครอบครัว การใช้ภูมิปัญญาเกี่ยวกับสมุนไพรในการสร้างผลิตภัณฑ์และการให้ความสำคัญกับสถาบันครอบครัว แม้ว่าจะมีการนำทุนทางสังคมมาใช้ในการขับเคลื่อน แต่กลุ่มยังขาดการบริหารจัดการทุนทางสังคมที่เป็นระบบ (มั่นหมาย อรุณชัยพร, 2556) จนกระทั่งปี พ.ศ. 2561 จึงมีการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง โดยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐและเอกชนจนประสบความสำเร็จ ส่งผลให้ชีวิตความเป็นอยู่และสุขภาพของคนในชุมชนดีขึ้น มีรายได้ที่มั่นคงและสามารถพึ่งพาตนเองได้ จึงทำให้มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย แต่อย่างไรก็ตาม ถ้าในอนาคตมีกิจกรรมและการพัฒนาที่ไม่เหมาะสมเกิดขึ้นภายในวิสาหกิจชุมชนจนเกิดผลกระทบให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ อาจส่งผลต่อการดำเนินงานและการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง

การดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบังถึงแม้จะก่อให้เกิดประโยชน์ในด้านต่างๆ แต่จากการสอบถามจากคณะกรรมการกลุ่ม ก็ยังพบปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ เช่น ขาดแคลนแรงงาน ขาดการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ขาดองค์ความรู้ในการดำเนินกิจการ และขาดมาตรฐานผลิตภัณฑ์แปรรูป เป็นต้น ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง ตำบลดงบังเหล็ก อำเภอมืองปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี โดยมีคำถามการวิจัย คือ สถานการณ์และปัญหาการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างไร ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อสินค้าและบริการหรือไม่ และควรมีแนวทางการพัฒนาธุรกิจอย่างไร ซึ่งผลที่ได้รับจากการวิจัยนี้จะสามารถนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนให้มีการเจริญเติบโตมากขึ้น และเป็นตัวอย่างให้วิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ที่มีการดำเนินงานที่คล้ายคลึงกันสามารถนำไปประยุกต์ใช้ อันจะส่งผลต่อการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจให้มีความก้าวหน้าได้อย่างยั่งยืนต่อไป



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง
2. เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจและปัญหาในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง
3. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อสินค้าและบริการของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง
4. เพื่อจัดทำแนวทางการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง

ระเบียบวิธีวิจัย

การดำเนินการวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ 1) การวิจัยเชิงคุณภาพ ประชากร คือ คณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนและสมาชิก จำนวน 17 คน และผู้ที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจชุมชน รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ ทำการสัมภาษณ์สมาชิกทุกคน และจัดสนทนากลุ่มตัวแทนสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องจำนวน 10 คน โดยการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง 2) การวิจัยเชิงปริมาณ ประชากรคือ ผู้ที่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการ ณ วิสาหกิจชุมชน ประมาณการเฉลี่ยเดือนละ 300 คน กำหนดขนาดตัวอย่างที่ร้อยละ 30 ของจำนวนประชากรได้ขนาดตัวอย่าง 90 คน โดยการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจงผู้ที่เคยซื้อหรือตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรจากวิสาหกิจชุมชนแห่งนี้ รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ข้อมูลเชิงคุณภาพใช้การวิเคราะห์เนื้อหาและการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT analysis) ข้อมูลเชิงปริมาณวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา

ผลการวิจัย

1. ข้อมูลพื้นฐานของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง ตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 6 ตำบลดงช้างเหล็ก อำเภอมืองปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี ดำเนินการจดทะเบียนเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในปี พ.ศ. 2561 โดยใช้ชื่อในการจัดตั้งว่า “วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง” โดยมีนางสาวสุภาวดี คุณสุข เป็นประธานกลุ่ม มีสมาชิกจำนวน 17 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 59.00 อายุเฉลี่ย 53.35 ปี มีสถานภาพสมรสร้อยละ 94.12 จบการศึกษาระดับประถมศึกษา ร้อยละ 64.70 จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ยครอบครัวละ 7 คน ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมร้อยละ 82.35 มีพื้นที่ปลูกสมุนไพรเฉลี่ยครอบครัวละ 5.47 ไร่ สมาชิกมีรายได้จากวิสาหกิจชุมชนเฉลี่ย 14,714.29 บาทต่อเดือน และวิสาหกิจชุมชนแห่งนี้ได้รับการสนับสนุนจากมูลนิธิโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองปราจีนบุรี และสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดปราจีนบุรี เพื่อแก้ไขปัญหาของชุมชนและสร้างรายได้ให้กับสมาชิก

2. การดำเนินธุรกิจและปัญหาในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง ธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนประกอบด้วย 1) ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย สินค้าที่จำหน่าย คือ ต้นกล้าสมุนไพร และสินค้าอุปโภคบริโภคที่ผลิตขึ้นในชุมชน การไปซื้อต้นกล้าสมุนไพรในแต่ละครั้งประธานกลุ่มจะเป็นผู้รวบรวมปริมาณความต้องการทั้งหมดและเดินทางไปซื้อด้วยตนเอง 2) ธุรกิจรวบรวมผลผลิต ถือเป็นธุรกิจหลักของวิสาหกิจชุมชน คือ รวบรวมวัตถุดิบสมุนไพรแห้งของสมาชิก เพื่อจำหน่ายให้กับมูลนิธิโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร โดยทำข้อตกลงในการรับซื้อวัตถุดิบกับสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ประธานกลุ่มจะเป็นผู้จัดสรรปริมาณน้ำหนักของสมุนไพรให้แก่สมาชิกทุกคนตามศักยภาพในการผลิต หากสมาชิกคนใดไม่สามารถผลิตได้ก็จะกระจายปริมาณน้ำหนักสมุนไพรให้แก่สมาชิกคนอื่นต่อไป 3) ธุรกิจแปรรูปผลผลิต ส่วนใหญ่เป็นการต่อยอดและแปรรูปวัตถุดิบสมุนไพรที่ผ่านกระบวนการอบแห้งแล้ว เพื่อเพิ่มมูลค่า และสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกในกลุ่ม ผลิตภัณฑ์แปรรูป ได้แก่ ชาสมุนไพร สมุนไพร น้ำมันเหลือง ลูกประคบ และชุดสมุนไพรสำหรับดองยา



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายสูงสุดของกลุ่ม คือ ชาขงสมุนไพร รองลงมาคือ ลูกประคบ น้ำมันเหลือง ขุดสมุนไพรสำหรับดองยา และสมุนไพร 4) ธุรกิจบริการ วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง มีธุรกิจบริการ 2 รูปแบบ คือ โฮมสเตย์ และการศึกษาดูงาน ซึ่งการดำเนินธุรกิจในรูปแบบนี้ทางกลุ่มได้ดำเนินการเมื่อไม่นานมานี้ เนื่องจากมีผู้เข้ามาศึกษาดูงานเป็นจำนวนมาก ทางกลุ่มจึงจัดให้มีการศึกษาดูงานอย่างจริงจัง มีเจ้าหน้าที่คอยให้บริการด้านวิทยากร ตลอดจนบริการจัดหาอาหาร และเครื่องดื่ม แต่ในปัจจุบันได้เกิดการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อโควิด-19 จึงทำให้การเติบโตของธุรกิจโดยรวมชะลอตัวลง

3. ความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อสินค้าและบริการของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง

1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการ ณ แหล่งท่องเที่ยวที่จัดการโดยวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 90 คน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 60.00 อายุเฉลี่ย 43.67 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 52.20 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 33.30 ประกอบอาชีพเกษตรกรรม คิดเป็นร้อยละ 30.00 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 4-6 คน คิดเป็นร้อยละ 54.40 การเดินทางมาที่วิสาหกิจชุมชนแห่งนี้ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2561 - ปัจจุบัน) 1-3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 87.80 ปัจจุบันพักอาศัยอยู่ที่จังหวัดปราจีนบุรี คิดเป็นร้อยละ 43.30

2) ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ซื้อและการบริการที่ใช้จากวิสาหกิจชุมชน

จากการสอบถามผู้บริโภคที่เคยซื้อหรือตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์ชาขงสมุนไพรจากวิสาหกิจชุมชนแห่งนี้พบว่า นอกจากการซื้อผลิตภัณฑ์ชาขงสมุนไพรแล้ว สินค้าที่ซื้อรองลงมาคือ ลูกประคบ คิดเป็นร้อยละ 45.00 ขุดสมุนไพรสำหรับดองยา คิดเป็นร้อยละ 14.40 น้ำมันเหลือง คิดเป็นร้อยละ 11.70 ต้นกล้าสมุนไพรและสมุนไพรมีจำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 6.30 ของจำนวนผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม โดยผู้บริโภคมีเหตุผลที่มาซื้อสินค้า คือ ความมั่นใจในสินค้ามากที่สุด รองลงมาคือ ความมีชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ และมีราคาเหมาะสม

ด้านการบริการที่เคยใช้จากวิสาหกิจชุมชนฯ พบว่า ผู้บริโภคเลือกใช้บริการศึกษาดูงาน คิดเป็นร้อยละ 54.90 และใช้บริการธุรกิจโฮมสเตย์ คิดเป็นร้อยละ 5.40 ของจำนวนผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม โดยผู้บริโภคมีเหตุผลที่มาใช้บริการ คือ ความน่าเชื่อถือมากที่สุด รองลงมา คือ ความมีชื่อเสียง ความมั่นใจในสินค้า และมีราคาเหมาะสม

ด้านการได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแห่งนี้ พบว่า ผู้บริโภคได้รับข้อมูลข่าวสารมากที่สุดจากเพื่อนบ้าน/ญาติ/พี่น้อง คิดเป็นร้อยละ 37.80 รองลงมาคือ Facebook/line คิดเป็นร้อยละ 34.40 เจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐ คิดเป็นร้อยละ 23.30 และผู้นำท้องถิ่น คิดเป็นร้อยละ 4.40 ของจำนวนผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม

สิ่งที่พึงพอใจมากที่สุดเกี่ยวกับสินค้าและบริการของวิสาหกิจชุมชน พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจการให้บริการความรู้อย่างมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ การให้บริการของพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 33.30 มีสินค้าให้เลือกซื้อ คิดเป็นร้อยละ 11.10 การเดินทางสะดวก คิดเป็นร้อยละ 3.30 และมีกิจกรรมที่หลากหลาย คิดเป็นร้อยละ 2.20 ของจำนวนผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม

สิ่งที่ต้องการให้วิสาหกิจชุมชนแห่งนี้ปรับปรุง/พัฒนามากที่สุด คือ สิ่งอำนวยความสะดวก คิดเป็นร้อยละ 37.80 รองลงมาคือ การจัดการร้านค้า คิดเป็นร้อยละ 25.60 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 23.30 การให้บริการของพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 5.60 ให้บริการความรู้ คิดเป็นร้อยละ 2.20 และกิจกรรมการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 1.10 ของจำนวนผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

3) ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ชาขงสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน

ความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ชาขงสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชนแห่งนี้ ประกอบด้วยความพึงพอใจ 4 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด โดยความพึงพอใจในแต่ละด้าน ผลปรากฏ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์ ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า คุณค่าของสมุนไพรที่ใช้ เช่น สรรพคุณ มีความพึงพอใจมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.70 รองลงมาคือ ความสะอาดของสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.62 และน้อยที่สุด คือ หีบห่อสวยงามทันสมัยและสะดวกในการใช้งาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.64

ด้านราคา พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านราคา ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ราคามีความยุติธรรม มีความพึงพอใจมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63 รองลงมาคือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 และน้อยที่สุด คือ มีหลากหลายระดับราคาให้เลือกซื้อ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91

ด้านการจัดจำหน่าย พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านการจัดจำหน่าย ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ที่ตั้งร้านค้ามีความเหมาะสมมีความพึงพอใจมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 รองลงมาคือ การจัดวางสินค้าเหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 และน้อยที่สุด คือ ภายในร้านมีความสะดวกในการซื้อสินค้า เช่น แสงสว่าง ทางเดิน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.30 ตามลำดับ

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านการส่งเสริมการตลาดในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า พนักงานขายมีความรู้ ความชำนาญในการให้คำแนะนำเป็นอย่างดี มีความพึงพอใจมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 รองลงมาคือพนักงานมีความกระตือรือร้นให้บริการลูกค้ารวดเร็ว ทันใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.57 และน้อยที่สุด คือ มีการให้ส่วนลดจากปริมาณการซื้อ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.34 ตามลำดับ

4. แนวทางการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอินทรีย์บ้านดงบัง จากผลการวิเคราะห์ SWOT analysis ของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอินทรีย์บ้านดงบัง และการสนทนากลุ่มกับตัวแทนคณะกรรมการ สมาชิก และผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้ร่วมกันหาแนวทางการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนด้วยการกำหนดกลยุทธ์ 3 ระดับ คือ กลยุทธ์ระดับองค์การ กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ และกลยุทธ์ระดับหน้าที่ ดังนี้

1) กลยุทธ์ระดับองค์การ วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอินทรีย์บ้านดงบังควรใช้กลยุทธ์เติบโตในการดำเนินกิจการ โดยมุ่งเน้นการเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์เดิมด้วยวิธีการต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจสามารถเติบโต ผลิตภัณฑ์มีมูลค่าเพิ่มขึ้น และเพิ่มส่วนครองตลาดและยอดขายได้ เช่น การเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์เดิมด้วยวิธีการปรับปรุงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ การขยายตลาดของผลิตภัณฑ์เดิมในตลาดใหม่ เป็นต้น แต่สมาชิกและคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนมีความเห็นร่วมกันว่า ในช่วงนี้มีความต้องการที่จะมุ่งเน้นการพัฒนาเพียง 1 ธุรกิจก่อน คือ ธุรกิจแปรรูปผลิตภัณฑ์และต้องการพัฒนาเพียง 1 ผลิตภัณฑ์ คือผลิตภัณฑ์ชาขงสมุนไพร จึงจะใช้กลยุทธ์การเติบโตกับธุรกิจนี้ เพราะในปัจจุบันสินค้ายังเป็นที่ต้องการของตลาดและภาครัฐยังให้การสนับสนุน

2) กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอินทรีย์บ้านดงบังควรใช้กลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อมุ่งสร้างความได้เปรียบให้กับสินค้า ใน 2 ลักษณะ คือ การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ โดยเน้นในเรื่องของวัตถุดิบที่ใช้ เพราะเป็นวัตถุดิบที่ผลิตด้วยกระบวนการเกษตรอินทรีย์ และการสร้างบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้มีความแตกต่างจากวิสาหกิจชุมชนอื่น



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

และการสร้างความแตกต่างให้เหนือกว่าคู่แข่งด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการที่ดี สร้างความประทับใจให้ลูกค้า ซึ่งต้องอาศัยการดำเนินการร่วมกันทุกฝ่ายและสมาชิกทุกคน

3) กลยุทธ์ระดับหน้าที่

(1) **ด้านการผลิต** วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง ต้องเน้นการสร้างจุดเด่นของบรรจุภัณฑ์และวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตที่ต้องผลิตด้วยกระบวนการเกษตรอินทรีย์ โดยสมาชิกทุกคนต้องคอยตรวจสอบซึ่งกันและกัน ประธานกลุ่มต้องมีทะเบียนควบคุมปริมาณการผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบสมุนไพรของสมาชิก นอกจากนี้ต้องปรับปรุงโรงเรือนที่ใช้ในการผลิต เพื่อขอรับรองมาตรฐานในส่วนที่เป็นผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

(2) **ด้านการตลาด** วิสาหกิจชุมชนต้องดำเนินการพัฒนาคนรุ่นใหม่ให้มาช่วยดำเนินการพัฒนา โดยเฉพาะในเรื่องของผลิตภัณฑ์และการพัฒนาช่องทางการจำหน่าย นอกจากนี้การให้บริการของพนักงานที่สามารถตอบคำถามด้านสมุนไพรได้ก็สามารถสร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภค เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและรักษาลูกค้าในระยะยาวต่อไป

(3) **ด้านการเงิน** วิสาหกิจชุมชนหากมีการดำเนินกิจการให้ใหญ่ขึ้นวิสาหกิจชุมชนอาจต้องอาศัยโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปเข้ามาช่วยในการจัดทำข้อมูลดังกล่าว เพื่อให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อย และในอนาคตหากวิสาหกิจชุมชนต้องการขยายกิจการ ก็จะมีแหล่งเงินทุนจากภายนอกที่คอยสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่ม คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และหน่วยงานภาครัฐ

(4) **ด้านทรัพยากรบุคคล** วิสาหกิจชุมชนต้องดำเนินการจัดทำกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการรับสมาชิกในเรื่องของคุณสมบัติและการรับผลประโยชน์ และต้องมีการอบรมให้ความรู้กับสมาชิกใหม่ในเรื่องกระบวนการเพาะปลูกตามแนวทางของเกษตรอินทรีย์ การแปรรูป และการจัดทำผลิตภัณฑ์ต่างๆ การจ้างแรงงานจากภายนอกต้องมีการกำหนดว่ากิจกรรมใดบ้างแรงงานจากภายนอกสามารถดำเนินการได้ และกิจกรรมใดควรให้สมาชิกที่มีความรู้ความสามารถเป็นผู้ดำเนินการ และควรสร้างทายาทไว้เพื่อสืบทอดการดำเนินกิจการของวิสาหกิจชุมชนด้วย

อภิปรายผลการวิจัย

1. **ข้อมูลพื้นฐานของวิสาหกิจชุมชน** วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบังมีการดำเนินการปลูกสมุนไพรในพื้นที่เพาะปลูกประมาณ 77 ไร่ 3 งาน และดำเนินการผลิตด้วยวิธีการของเกษตรอินทรีย์ แต่พื้นที่โดยรอบกลุ่มยังมีการปลูกไม้ดอกไม้ประดับซึ่งยังมีการใช้สารเคมี กลุ่มจึงต้องมีการจัดทำแนวกันชนตามธรรมชาติเพื่อให้ปลอดสารเคมีและรักษามาตรฐานเกษตรอินทรีย์เดิมไว้ ประกอบกับพื้นที่ปลูกสมุนไพรเคยเป็นพื้นที่ป่ามาก่อนทำให้สมุนไพรที่ปลูกได้มีคุณภาพที่ดีและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค

วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง มีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการยอมรับเทคโนโลยีต่างๆ ทำให้การดำเนินงานบางครั้งเป็นไปได้ช้าและไม่ได้มาตรฐานเท่าที่ควร นอกจากนี้ยังเป็นกลุ่มที่ไม่ได้เกิดจากการรวมหุ้นของสมาชิก เมื่อกลุ่มต้องการขยายธุรกิจให้มีขนาดใหญ่จึงต้องพึ่งพาอาศัยแหล่งเงินทุนจากภายนอกซึ่งอาจเป็นข้อจำกัดของวิสาหกิจชุมชน

2. **การดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน** พบว่า วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง เป็นการดำเนินกิจกรรมร่วมกันของคนในชุมชน โดยใช้ฐานภูมิปัญญาดั้งเดิมที่ถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสมุนไพรที่



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

ผลิตขึ้นในชุมชน อันจะก่อให้เกิดการสร้างรายได้ให้สมาชิก โดยมีการกำหนดวัตถุประสงค์ กฎ ระเบียบ ร่วมกันเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับความหมายของวิสาหกิจชุมชนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 กล่าวไว้ว่า กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าวไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน

วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอินทรีบ้านดงบัง มีการดำเนินธุรกิจ 4 ธุรกิจ ประกอบด้วย ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจรวบรวมผลิตผล ธุรกิจแปรรูปผลิตผล และธุรกิจบริการ ซึ่งสอดคล้องกับการจำแนกประเภทธุรกิจของสหกรณ์ ภาคการเกษตรซึ่งประกอบด้วย ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจรวบรวมผลิตผล ธุรกิจแปรรูปผลิตผล และธุรกิจบริการ

วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอินทรีบ้านดงบัง มีศักยภาพในการดำเนินการผลิตโดยได้รับการพัฒนาต่อยอดภูมิปัญญาที่ได้รับการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น จึงทำให้ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีหลากหลายชนิด ได้แก่ ชาสมุนไพร สมุนไพร น้ำมันเหลือง ลูกประคบ และชุดสมุนไพรสำหรับตบยา แต่ทางกลุ่มมีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร ประกอบกับเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความนิยมและสามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มเป็นอย่างมาก กลุ่มจึงมีความต้องการสร้างความแตกต่าง และสร้างโอกาสทางการตลาดในผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร โดยเน้นการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่อง กระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์แคปซูลบ้านหม้อ ตำบลปาย ยางคก อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง (โชติกา ปงแปง, 2556) และผลการวิจัยเรื่อง แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกรณีศึกษา กลุ่มสตรีทอผ้าฝ้ายย้อมคราม บ้านถ้ำเต่า จังหวัดสกลนคร (วรรณพงศ์ ช่วยรักษา, 2560) พบว่า ดำเนินงานแบบมีส่วนร่วมโดยประธานกลุ่มเป็นแกนนำ กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์เน้นการดำเนินการด้วยการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ่านการจัดการองค์การ จัดคนเข้าทำงานให้เหมาะสม บนพื้นฐานของการมีส่วนร่วมและยึดมั่นในคุณภาพมาตรฐาน และประสานขอรับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย เพื่อการขยายภาคการผลิตและการจัดจำหน่ายที่ยังมีค่อนข้างน้อย และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

3. ความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อสินค้าและบริการของวิสาหกิจชุมชน พบว่า ผู้บริโภคมีระดับความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์และราคาโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ด้านการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมากแต่ก็ยังพบประเด็นที่กลุ่มควรต้องดำเนินการพัฒนาและปรับปรุง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจสามารถขยายขนาดธุรกิจต่อไป ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของวิสาหกิจชุมชน ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนควรใช้กลยุทธ์การเติบโตในลักษณะการเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์เดิมด้วยวิธีการต่างๆ โดยปรับปรุงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ให้มีความแตกต่างจากคู่แข่ง และตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

4. แนวทางการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน

1) กลยุทธ์ระดับองค์การ แนวทางการพัฒนาการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอินทรีบ้านดงบัง ควรใช้กลยุทธ์การเติบโตในลักษณะการเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์เดิมด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การปรับปรุงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ การขยายตลาดของผลิตภัณฑ์เดิมในตลาดใหม่ แต่วิสาหกิจชุมชนก็ต้องเพิ่มชนิดของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพื่อรักษาลูกค้าเดิม และเป็นการขยายฐานลูกค้าใหม่ด้วย โดยเน้นช่องทางการจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าจำนวนมากได้ เช่น lazada shopee เป็นต้น



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

2) กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ วิสาหกิจชุมชนชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบังควรเน้นการสร้างแตกต่างใน 2 ลักษณะ คือ การสร้างแตกต่างของผลิตภัณฑ์ และการสร้างแตกต่างให้เหนือกว่าคู่แข่ง คือ ใช้วัตถุดิบที่ผลิตด้วยกระบวนการเกษตรอินทรีย์ มีมาตรฐานรองรับ การสร้างบรรจุภัณฑ์ใหม่ การเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการที่ดี สร้างความประทับใจให้ลูกค้า จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค พบว่าวิสาหกิจชุมชนมีจุดอ่อนในด้านบรรจุภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนยังไม่มีมีความโดดเด่น ภายในร้านค้าไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก ขาดการตกแต่งที่สวยงาม จึงอาจเป็นอุปสรรคต่อการใช้กลยุทธ์การตลาดได้

3) กลยุทธ์ระดับพื้นที่ วิสาหกิจชุมชนชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบังต้องสร้างการเติบโตบนพื้นฐานของธุรกิจแปรรูปผลิตภัณฑ์ในผลิตภัณฑ์ชาชนสมุนไพร ด้วยการสร้างจุดเด่นให้กับวัตถุดิบสมุนไพร พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย พร้อมทั้งสร้างการบริการที่ประทับใจ และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย หากในอนาคตหากวิสาหกิจชุมชนมีการขยายธุรกิจให้มีขนาดใหญ่ขึ้นต้องสร้างภาคีเครือข่ายกับวิสาหกิจชุมชนที่ดำเนินการคล้ายคลึงกันเพื่อลดจุดอ่อนของวิสาหกิจชุมชน

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะต่อวิสาหกิจชุมชน

1) วิสาหกิจชุมชนควรมีการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานในด้านต่างๆ เพื่อให้สามารถเติบโตได้ต่อไปในอนาคต เช่น ด้านผลิตภัณฑ์ ควรมีการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาชนสมุนไพรทั้งในเรื่องของความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ การสร้างจุดเด่น และเอกลักษณ์ นอกจากนี้ต้องคำนึงถึงความสะดวกในการบริโภคของผู้บริโภค และขอรับรองมาตรฐานจากสำนักงานสาธารณสุข หรือสำนักงานอุตสาหกรรม เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคและสามารถเข้าร่วมการจำหน่ายสินค้ากับภาครัฐได้ ด้านราคา พบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านราคาอยู่ในระดับมากที่สุด แต่อย่างไรก็ดี ถ้าต่อวิสาหกิจชุมชนต้องการเพิ่มชนิดของผลิตภัณฑ์ ก็ต้องทำการศึกษาระดับราคาที่เหมาะสมต่อผลิตภัณฑ์ชนิดนั้นๆ ด้วย ด้านการจัดจำหน่าย พบว่า ภายในร้านค้าของวิสาหกิจชุมชนควรปรับปรุงในเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกในการซื้อสินค้า เช่น แสงสว่าง ทางเดิน เป็นต้น ด้านส่งเสริมการตลาด วิสาหกิจชุมชนควรมีการให้ส่วนลดจากปริมาณการซื้อสินค้า เพื่อเป็นการสร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภค

2) วิสาหกิจชุมชนควรประเมินศักยภาพของตนเองใน 7 ด้าน ได้แก่ ผู้นำและการบริหารวิสาหกิจชุมชน การวางแผนดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน การบริหารตลาด การจัดการความรู้และข้อมูล การบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน การจัดการสินค้าหรือบริการ และผลลัพธ์การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน เป็นประจำทุกปี เพื่อทราบถึงศักยภาพของกลุ่มว่าเป็นอย่างไร เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน และกำหนดแผนการดำเนินงานของกลุ่มให้สามารถเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มที่ตั้งไว้ต่อไป และเพื่อเตรียมความพร้อมเพื่อรับการประเมินในอนาคต

3) วิสาหกิจชุมชนควรมีการพัฒนาความรู้ โดยการแสวงหาความรู้ใหม่ๆ จากทั้งภายในชุมชนและภายนอกชุมชน เช่น สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานอุตสาหกรรม สำนักงานพาณิชย์ สำนักงานสหกรณ์ รวมถึงวิสาหกิจชุมชนต่างๆ เป็นต้น เพื่อขอรับการสนับสนุนในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกยุคปัจจุบัน รวมทั้งให้สมาชิกแต่ละคนสามารถถ่ายทอดองค์ความรู้สู่ทายาทได้ ซึ่งเป็นหัวใจของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 11

The 11th STOU National Research Conference

4) ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนควรมีการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ แจ้งข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก หน่วยงาน ที่ดูแล และบุคคลภายนอก อย่างสม่ำเสมอ เช่น พัฒนา Facebook ให้ข้อมูลมีการอัปเดตข้อมูลอยู่เสมอ ทั้งข้อมูลพื้นฐานและ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพราะกระบวนการสื่อสารเป็นกลไกสำคัญที่จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ

5) วิสาหกิจชุมชน ควรมีการสร้างเครือข่ายร่วมกับวิสาหกิจชุมชนอื่นที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน ในจังหวัดปราจีนบุรี เช่น วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ตำบลวังท่าช้าง วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์บ้านเขาไม้แก้ว และวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านสวนทอง เพื่อสร้างความร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจ แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ และพึ่งพาอาศัยกัน

2. ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงาน

1) หน่วยงานควรมีการส่งเสริมในด้าน การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ช่องทางการจำหน่ายสินค้า และ ช่องทางการแสวงหาแหล่งเงินทุน

2) หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนควรให้ความสำคัญในการเยี่ยมเยียนกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ มีการอบรมให้ความรู้ ทางวิชาการ ทักษะ ความสามารถในการประกอบการและสนับสนุนปัจจัยที่ใช้ในการผลิต

3) ควรส่งเสริมการสร้างเครือข่ายให้มีการเชื่อมโยงวิสาหกิจชุมชนที่มีกิจกรรมคล้ายกัน หรือเกี่ยวเนื่องกัน ทั้งเครือข่ายในระดับอำเภอ และระดับจังหวัด เพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นเครือข่ายการผลิต เครือข่ายการตลาด รวมถึงเครือข่าย ด้านความรู้

3. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรศึกษารูปแบบของผลิตภัณฑ์ชุมชนสมุนไพรอันเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค

2) ควรศึกษาแนวทางในการผลักดันคนรุ่นใหม่เพื่อเข้ามาสืบทอดภูมิปัญญาและพัฒนาให้เข้ากับยุคสมัย

3) ควรศึกษาแนวทางการสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคนในการดำเนินงานของกลุ่ม

เอกสารอ้างอิง

โชติกา ปงแปง. (2556). กระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์แคบหมูบ้านหม้อ ตำบลปรางคก อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง, ลำปาง.

แมนหมาย อรุณชัยพร. (2556). ทูทางสังคมกับการขับเคลื่อนกลุ่มอาชีพชุมชน กรณีศึกษากลุ่มเพาะปลูกสมุนไพรบ้าน ดงบัง ตำบลดงขี้เหล็ก อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี (วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง, กรุงเทพฯ.

วรรณพงศ์ ช่วยรักษา. (2560). แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษา กลุ่มสตรีทอผ้าฝ้ายย้อมคราม บ้านถ้ำเต่า จังหวัดสกลนคร (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยบูรพา, ชลบุรี.

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. (2548). พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548.

กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

สิรางค์ กลั่นคำสอน. (2555). อุตสาหกรรมเชิงวัฒนธรรม. *อุตสาหกรรมสาร*, 90(1), 5-7.