

การพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจชุมชนและ การพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันอย่างยั่งยืน*

ธิติยา ทองเก็น**

(วันที่รับบทความ: 28 พฤษภาคม 2563; วันที่แก้ไขบทความ: 17 กันยายน 2563; วันที่ตอบรับบทความ: 20 กันยายน 2563)

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อวิเคราะห์ประเมินศักยภาพ และจัดทำแนวทางการบริหารจัดการและการส่งเสริมพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจของตลาดเป้าหมาย ทั้งในด้านกายภาพ การบริหาร จัดการและด้านบุคลากร 2) เพื่อส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการตลาดเป้าหมาย เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การจำหน่าย และการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่สำคัญในการให้ข้อมูล ได้แก่ ประธานกลุ่ม คณะกรรมการ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก จำนวน 15 คน และการสนทนากลุ่ม จำนวน 15 คน ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหา

ผลการวิจัย พบว่า 1) กลุ่มอาชีพที่ใช้ในการศึกษามีจุดแข็งในด้านภาวะผู้นำและความเป็นเอกลักษณ์ของสินค้า มีจุดอ่อนในด้านขาดแคลนแรงงาน ไม่มีตราสินค้าและขาดการประชาสัมพันธ์ มีโอกาสที่จะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและจากกระแสความนิยมรักสุขภาพ และอุปสรรคจากปัญหาด้านเศรษฐกิจและวัตถุดิบที่ต้องพึ่งจากธรรมชาติเท่านั้น 2) รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจชุมชน โดยใช้รูปแบบ "Social Creative Potential Development Model" (SCPD Integrated Model) เป็นการสร้างการพัฒนาผู้ประกอบการให้สอดคล้องกับบริบทความต้องการในการพัฒนาในแต่ละพื้นที่ สามารถสรุปแนวคิดในการพัฒนา ได้แก่ (ก) การสร้าง Story telling เพื่อเน้นเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ (ข) เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (ค) การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สวยงาม น่าสนใจ และเหมาะที่จะเป็นของฝาก (ง) การหาแนวทางในการเพิ่มปริมาณผลผลิตด้วยการสร้างเครือข่ายชุมชน (จ) การรวมกลุ่มที่เข้มแข็งเพื่อผลิตภัณฑ์ที่มาจากชุมชน และ (ฉ) พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสู่การขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

คำสำคัญ: การพัฒนาศักยภาพ, ธุรกิจชุมชน, พึ่งพาอาศัย

* บทความวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักงานการวิจัยแห่งชาติ (วช.)

** อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์, E-mail: Thitiya.t@gmail.com

The Potential Development of the Business Community and Dependence Bung Boraphet Sustainable *

Thitiya Thongkern **

(Received: May 28, 2020; Revised: September 17, 2020; Accepted: September 20, 2020)

Abstract

This research has two main objectives. 1) to analyze, evaluate business potential and establish management guidelines and promoting and developing business potential of the target market both in physical, administrative, and human resource aspects. 2) to promote and develop target market entrepreneurs, farmers, farmers groups, community enterprises in order to have more potential in management, marketing, production, distribution and development of quality products and services. The tools used to collect data are in-depth interview member of 15 persons and group discussions of 15 people. The qualitative data use content analysis and descriptive analysis.

The results of the study showed that: 1) the occupation groups used in the study had strength in leadership and uniqueness of the product. The occupation groups have a weakness in labor shortage. There do not have branding and publicity. There is an opportunity to receive support from the government and from the trend of health. They concern obstacles from economic problems and raw materials that have to rely on nature only 2) a model for development of entrepreneurial potential, community business by using the "Social Creative Potential Development Model" (SCPD) to create entrepreneurial development. According to the context of development needs in each area Development ideas can be summarized as follows: (a) creating storytelling to highlight the story of the product (b) to emphasize publicity through social media (c) to design product that is attractive and suitable as a souvenir (d) to find ways to increase productivity through community networking, (e) to integrate a strong group for community-based products, and (f) to develop standardized products towards community product standards.

Keyword: Potential development, Business community, Bung Boraphet

* This research project was financial supported by the National Research Agency (NRCT).

** Lecturer in Marketing Department, Faculty of Management Sciences, Nakhon Sawan Rajabhat University, Email: Thitiya.t@gmail.com

บทนำ

สังคมปัจจุบันภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงทั้งทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคม และรัฐบาลมีนโยบายที่สำคัญในการขับเคลื่อนและพัฒนาเศรษฐกิจภายในประเทศ การประกอบธุรกิจเกิดขึ้นอย่างองอาจ แพร่หลาย ส่งผลให้ธุรกิจมีการแข่งขันกันมากขึ้น ด้วยแนวทางการพัฒนาประเทศไทยเน้นหนักที่การกระจายความเจริญไปสู่ท้องถิ่น โดยดำเนินการสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจฐานรากหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (local economy) ซึ่งมีความสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง รวมทั้งมุ่งเน้นการยกระดับรายได้ให้กับผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึง ผู้ประกอบการชุมชน หรือวิสาหกิจชุมชนนับเป็นกลุ่มหนึ่งที่เป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มอาชีพก็ยังเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีขนาดไม่ถึงกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือสหกรณ์ อีกทั้งมีผู้ประกอบการธุรกิจชุมชนจำนวนหนึ่งที่ยังขาดความพร้อมในการแข่งขันทางการค้าทั้งในระดับภายในประเทศและระหว่างประเทศ (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2559)

การพัฒนาเศรษฐกิจอย่างแท้จริงนั้นต้องเริ่มพัฒนาในระดับฐานรากของระบบ ได้แก่ เศรษฐกิจในระดับชุมชน ซึ่ง ในปัจจุบันเศรษฐกิจในระดับชุมชนนั้นยังมีอีกจำนวนไม่น้อยที่อยู่ในระดับของการไม่พร้อมจะเข้ามาแข่งขันทางการค้าทั้งในระดับภายในประเทศและระหว่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มเศรษฐกิจชุมชนที่ไกลจากเขตเมือง หรืออยู่ในแถบชนบท ถึงแม้รัฐจะสนับสนุนและส่งเสริมการกระจายงบประมาณลงสู่กลุ่มเหล่านี้ เพื่อหวังให้เกิดการกระตุ้นการพัฒนา กลุ่ม แต่ก็ยังไม่ได้ผลเท่าที่ควร เนื่องจากกลุ่มเศรษฐกิจชุมชนเหล่านี้ยังขาดการส่งเสริมความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น การสร้างรายได้ การพัฒนาความสามารถในการจัดการ การพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชนและช่องทางการตลาดที่สอดคล้องกับกระแสสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งสภาพความพร้อมที่จะแข่งขันทางการค้าในระดับภายในประเทศผ่านรูปแบบธุรกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนที่เป็นรูปแบบการดำเนินการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนโดยเอื้อกับชาวบ้านให้สามารถดำรงชีวิตได้อย่างมั่นคงและเข้มแข็ง โดยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนดังกล่าวนี้ มิใช่จะทำให้ได้ง่ายดายแต่ต้องอาศัยความร่วมมือของคนในชุมชน โดยเน้นเรื่องการบริหารจัดการกลุ่มเป็นสำคัญในการเสริมสร้างรายได้ โดยใช้สินทรัพย์ชุมชน อาทิความรู้ ภูมิปัญญาดั้งเดิม ทักษะฝีมือ วัฒนธรรมธรรมชาติหรืออื่น ๆ ที่เป็นพื้นบ้านผ่านการจัดการจัดการสมัยใหม่โดยคนในชุมชน เป็น กิจการของคนในชุมชนและเพื่อคนในชุมชนเอง (ขวัญฤดี ดันตระกูล, 2551) ในการพัฒนาชุมชนของทุกพื้นที่ประเทศเป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตที่ครอบคลุมด้านการศึกษาการเรียนรู้การอาชีพ และการพัฒนาการมีส่วนร่วมของประชาชน ซึ่งเป็นการสร้างรากฐานเศรษฐกิจให้ประชาชนในระดับรากหญ้า ให้พึ่งตนเองได้ในอนาคต ทั้งนี้ให้มีความเหมาะสมสอดคล้องกับสภาพพื้นที่โดยเน้นการ

ยกระดับ ศักยภาพอันเป็นอัตลักษณ์ของชุมชนให้โดดเด่น เป็นจุดขายจุดของการเปลี่ยนวัฒนธรรมชุมชน ให้เป็นแหล่งเศรษฐกิจที่สร้างรายได้แก่ชุมชน ค้นหากฎมีปัญญาท้องถิ่นในชุมชนนั้น ๆ มาสร้างรายได้ให้ เศรษฐกิจบนรากฐานมั่นคงและยั่งยืน พัฒนาศักยภาพผู้นำให้เป็นนักบริหารจัดการชุมชน เศรษฐศาสตร์ เป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง เป็นผู้นำนวัตกรรมที่มีรูปแบบการทำงานภายใต้การมีส่วนร่วมของประชาชน เสริมสร้างขีดสมรรถนะในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงทาง เศรษฐกิจสังคมและการเมืองโดยยึดเอา ประโยชน์สูงสุดของประชาชนเป็นที่ตั้ง (วรรณพงศ์ ชั่วรักษา, 2560) ตลอดจนการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้ คุณสมบัติที่ดีขึ้น โดยอาศัยความร่วมมือกำลังของประชาชนในชุมชนนั้นในการช่วยเหลือตนเอง และร่วมมือ กัน ดำเนินงาน และมักได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยราชการหรืออาสาสมัครอื่น ๆ (Kotler & Armstrong, 2007; Arthur Dunham, 1958)

หากพิจารณาถึงกลุ่มอาชีพพื้นที่โดยรอบบึงบอระเพ็ดของจังหวัดนครสวรรค์นั้น พบว่า มีกลุ่ม อาชีพในชุมชนประเภทแปรรูปพืช สัตว์และทำการเกษตร ซึ่งกลุ่มอาชีพมีแนวโน้มในการพัฒนาเพื่อต่อ ยอดธุรกิจและเป็นการสร้างความอยู่รอดให้แก่ชุมชนได้ ซึ่งหากพิจารณาเบื้องต้นถึงศักยภาพของ ผู้ประกอบการชุมชน แต่ละชุมชนจะมีความชำนาญในด้านการผลิตเป็นอย่างดี แต่ยังคงต้องความรู้ใน ด้านการบริหารจัดการ และการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จึงควรมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้การ ส่งเสริม โดยเฉพาะในเรื่องการตลาดจำหน่ายและการจัดฝึกอบรมทางด้าน การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ที่เป็นเอกลักษณ์และสอดคล้องกับความต้องการของตลาดที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งยกระดับผู้ประกอบการในท้องถิ่นให้สอดคล้องกับการค้ายุคใหม่ที่เปลี่ยนไป โดยการสร้างและ พัฒนาการตลาด เพราะที่ใดมีตลาด ที่นั่นจะเกิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจการค้า การขายในลักษณะการเชื่อมโยง และขยายความร่วมมือ (collaborative) ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคในรูปแบบการตลาดชุมชนจนเกิดเป็น ห่วงโซ่คุณค่า (value chain) ซึ่งจะสามารถเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยวเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน เชื่อมโยง ในทุกระดับ

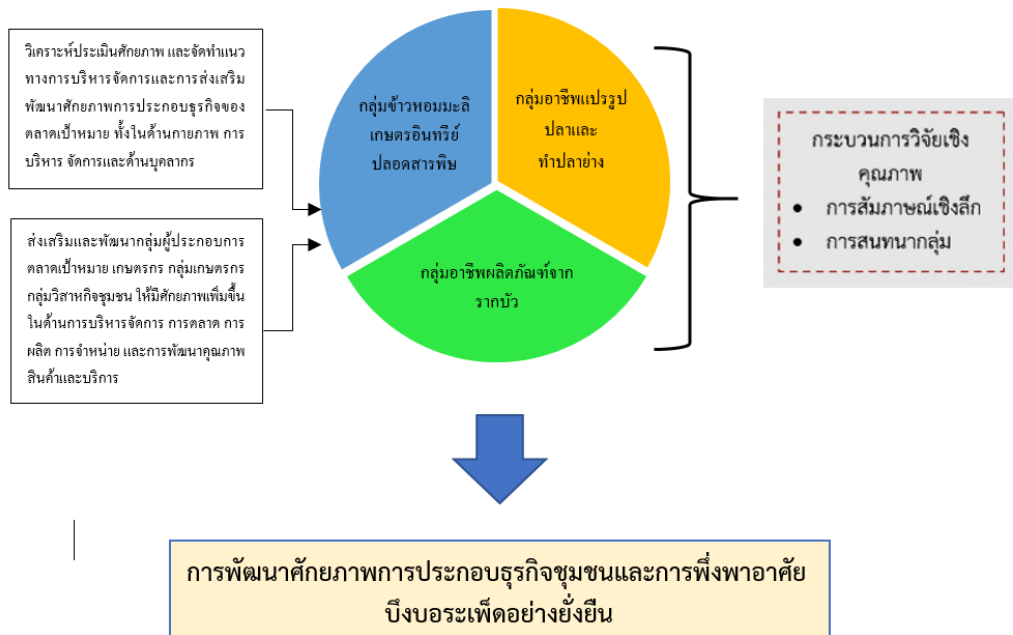
จากที่กล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้ทำการวิจัยเรื่อง “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการชุมชนและการ พึ่งพาอาศัยบึงบอระเพ็ดอย่างยั่งยืน” โดยเล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ เริ่มจากการ สังเคราะห์องค์ความรู้ที่เกี่ยวข้อง ทำการศึกษาบริบทเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการชุมชน จัดทำรูปแบบ และเข้าสู่กระบวนการการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการชุมชน เพื่อให้เกิดความสามารถทางการแข่งขัน และสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้กับกลุ่มอาชีพ และเป็นต้นแบบในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ชุมชนให้แก่ชุมชนอื่นๆต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ประเมินศักยภาพ และจัดทำแนวทางการบริหารจัดการและการส่งเสริมพัฒนา ศักยภาพการประกอบธุรกิจของตลาดเป้าหมาย ทั้งในด้านกายภาพ การบริหาร จัดการและด้านบุคลากร
2. เพื่อส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการตลาดเป้าหมาย เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร กลุ่ม วิสาหกิจชุมชน ให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การจำหน่าย และการ พัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ทำการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องแล้ว และได้วางกรอบแนวคิดการวิจัยไว้เพื่อการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการชุมชนและการพึ่งพาอาศัยซึ่งบอระเพ็ดอย่างยั่งยืน ซึ่งในรายละเอียดนั้น จะต้องทำการวิเคราะห์ประเมินศักยภาพ และจัดทำแนวทางการบริหารจัดการและการส่งเสริมพัฒนา ศักยภาพการประกอบธุรกิจของตลาดเป้าหมาย ทั้งในด้านกายภาพ การบริหาร จัดการและด้านบุคลากร และท้ายสุดเป็นการหาวิธีที่จะทำส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการตลาดเป้าหมาย เกษตรกร กลุ่ม เกษตรกร กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การ จำหน่าย และการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ สามารถเขียนเป็นภาพได้ดังนี้



ภาพ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

กลุ่มเป้าหมาย/แหล่งข้อมูล

ผู้วิจัยได้กำหนดประชากรตามลักษณะการเก็บข้อมูล โดยการคัดเลือกแบบเจาะจง ดังนี้

1) การสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อวิเคราะห์ประเมินศักยภาพ และจัดทำแนวทางการบริหารจัดการ และการส่งเสริมพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจของตลาดเป้าหมาย ทั้งในด้านกายภาพ การบริหารจัดการ และด้านบุคลากรด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่สำคัญในการให้ข้อมูลได้แก่ ประธานกลุ่ม คณะกรรมการ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย จำนวน 15 คน

2) การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เพื่อเป็นการรวบรวมข้อมูลและระดมความคิดเห็นจากกลุ่มเป้าหมายที่ ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม ตัวแทนคณะกรรมการ ตัวแทนชุมชน นักวิชาการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย จำนวน 15 คน เพื่อหาแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการตลาดเป้าหมาย เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในด้านการบริหารจัดการ การผลิต การจำหน่าย และการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ

การคัดเลือกพื้นที่ในงานวิจัย

ผู้วิจัยทำการคัดเลือกกลุ่มอาชีพเพื่อใช้ในการศึกษา จำนวน 3 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1) กลุ่มข้าวหอมมะลิเกษตรอินทรีย์ ปลอดภัย 100% จังหวัดนครสวรรค์ อยู่ในพื้นที่ตำบลพนมเศษ อำเภอท่าตะโก จังหวัดนครสวรรค์

2) กลุ่มอาชีพแปรรูปปลาและทำปลาอย่าง ในพื้นที่ตำบลพระนอน อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์

3) กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากรากบัว ในพื้นที่ตำบลทับกฤช อำเภอชุมแสง จังหวัดนครสวรรค์ สำหรับเหตุผลในการเลือกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนี้ เนื่องจาก

1) เป็นลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการชุมชนที่เกิดจากการรวมกลุ่มกันของคนในชุมชน มีการทำงานร่วมกัน และมีทัศนคติในการเปิดรับองค์ความรู้ใหม่ ๆ

2) มีลักษณะของทุนทางกายภาพ และองค์ความรู้ภูมิปัญญา

3) เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในการประกอบกิจการ มีอัตลักษณ์ของตนเองในการผลิตสินค้าเพื่อจัดจำหน่าย และใช้วัตถุดิบจากบึงบอระเพ็ดเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิตสินค้า

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เพื่อรวบรวมข้อมูลที่มีรายละเอียดและเนื้อหาสาระตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย (Cooper & Schindler, 2001) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่

1. แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เป็นแบบสัมภาษณ์ที่ไม่มีโครงสร้าง เป็นแบบสัมภาษณ์ที่มีประเด็นคำถามกำหนดขึ้นไว้ในการสนทนาอย่างกว้าง ๆ เพียงประเด็นหลัก ๆ ส่วนประเด็นอื่น ๆ มักจะมีเพิ่มเติมขึ้นระหว่างการสนทนา โดยไม่มีการเรียงลำดับคำถามไว้แน่นอนตายตัวจะปิดการสัมภาษณ์เมื่อไหร่ก็ได้ ตามที่ผู้สัมภาษณ์เห็นว่าข้อมูลที่สัมภาษณ์มีความอิ่มตัวและเป็นที่ยุติแล้ว ซึ่งประเด็นข้อคำถามต้องตอบวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ประเด็นที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มอาชีพ

ประเด็นที่ 2 สภาพปัญหา จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค โอกาส และปัจจัยส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจชุมชน

ประเด็นที่ 3 แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้น

2. การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เป็นการร่วมระดมความคิดเห็นเพื่อหาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการตลาดเป้าหมาย เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การจำหน่าย และการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ดำเนินการขอหนังสือจากคณบดีคณะการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์ ประสานไปยัง ประธานกลุ่มอาชีพ เพื่อขอความร่วมมือในลงพื้นที่และเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยและคณะเดินทางไปพบและอธิบายวัตถุประสงค์ วิธีการดำเนินการด้วยตนเอง

2. วางแผนการลงพื้นที่เก็บข้อมูล ลงพื้นที่เป้าหมายเพื่อทำการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่ได้แจ้งให้ทราบและได้มีการประสานล่วงหน้าแล้ว

3. กำหนดจัดการประชุมระดมความคิดเห็นเพื่อเสนอแนะแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การจำหน่าย และการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ จำนวน 1 ครั้ง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลควบคู่ไปกับการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลรายบุคคล และภายหลังจากการเก็บรวบรวมข้อมูลได้ครบถ้วนแล้ว ผู้วิจัยวิเคราะห์โดยเลือกวิธีใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหา (Content Analysis) (Babbie, 2001, Cooper & Schindler, 2001) โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

1. รวบรวมผลข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยแยกประเด็นออกเป็น 3 ด้าน คือ

1.1 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มอาชีพ

1.2 สภาพปัญหา จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค โอกาส และปัจจัยส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจชุมชน

1.3 แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้น

2. นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาจัดหมวดหมู่ของข้อมูลในลักษณะเชิงบรรยาย และอ่านทำความเข้าใจตามเนื้อหาทั้งหมดที่เกี่ยวข้องตามขอบเขตที่ศึกษาทั้ง 3 ด้านข้างต้น

3. คัดเลือกคำ ประโยค หรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับประเด็นในการศึกษาในแต่ละด้านข้างต้นออกมาให้ได้มากที่สุด

4. ผู้วิจัยลดทอนข้อมูล โดยการพิจารณาจัดหมวดหมู่ให้กับประเด็นเหล่านั้นว่า ข้อความใดควรเป็นประเด็นหลัก และข้อความใดควรเป็นประเด็นย่อยที่อยู่ภายใต้ประเด็นหลัก ประเด็นที่ตัดออกเนื่องจากเป็นคำตอบที่ซ้ำซ้อนกันก็จะตัดออกไป เพื่อหาข้อสรุปตามความเป็นจริงที่ปรากฏและครอบคลุมตามวัตถุประสงค์การศึกษา

5. ผู้วิจัยนำข้อสรุปที่ได้จากการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่มระดมความคิดเห็น เขียนในลักษณะเชิงบรรยาย ปรากฏการณ์ทั้งหมด และข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

สรุปผลการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ประเมินศักยภาพ และจัดทำแนวทางการบริหารจัดการและการส่งเสริมพัฒนา ศักยภาพการประกอบธุรกิจของตลาดเป้าหมาย ทั้งในด้านกายภาพ การบริหารจัดการ และด้านบุคลากร ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ประเมินศักยภาพของกลุ่มอาชีพ

ปัจจัยพิจารณา	กลุ่มข้าวหอมมะลิเกษตรกรอินทรีย์ ปลอดสารพิษ 100%	กลุ่มอาชีพแปรรูปปลาและทำปลาหย่าง	กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ จากรากบัว
จุดแข็ง	1. ผู้นำกลุ่มมีภาวะผู้นำ มีความตั้งใจจริง 2. สินค้าปลอดภัยจากสารเคมี	1. ภาวะความเป็นผู้นำของผู้นำกลุ่ม 2. สินค้าเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้า ประจำเป็นเวลาชยาวนาน 3. ผู้ประกอบมีทักษะความรู้ ความชำนาญ ในการผลิตและการถ่ายทอดภูมิปัญญา ท้องถิ่น	1. สินค้ามีจุดเด่น มี เอกลักษณ์เฉพาะตัว 2. สินค้าเป็นที่รู้จัก
ปัจจัยพิจารณา	กลุ่มข้าวหอมมะลิเกษตรกรอินทรีย์ ปลอดสารพิษ 100%	กลุ่มอาชีพแปรรูปปลาและทำปลาหย่าง	กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ จากรากบัว

<p>จุดอ่อน</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. จำนวนสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์ยังมีน้อย 2. ทักษะคนที่มีการผลิต 3. สินค้ามีไม่เพียงพอต่อความต้องการของท้องตลาด 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ยังไม่มีการสร้างตราสินค้า รวมถึงบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ 2. การกระจายสินค้ายังไม่กว้างขวาง 3. ยังขาดการประชาสัมพันธ์สู่กลุ่มลูกค้าใหม่ 4. ขาดแรงงานที่จะต่อ ยอดการผลิต 5. ทำเลที่ตั้ง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ยังไม่มีการสร้าง brand story 2. ขาดแคลนแรงงาน
<p>โอกาส</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐและสถาบันการศึกษา 2. กระแสนิยมรักสุขภาพ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ฤดูกาลที่มีน้ำมาก จะทำให้มีปลาจำนวนมาก 2. ผลผลิตจากปลาในบึงบอระเพ็ดเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐ 2. กระแสนิยมรักสุขภาพ 3. สรรพคุณของบัว
<p>อุปสรรค</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ปัญหาด้านเศรษฐกิจ เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจถดถอย 2. ภัยแล้ง ขาดน้ำในการทำนา 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ปริมาณน้ำในบึงบอระเพ็ดส่งผลให้ปลา มีจำนวนเพิ่มขึ้นหรือลดลงทำให้ขาดวัตถุดิบในการแปรรูป 2. ภัยธรรมชาติ เช่น ภัยแล้ง/น้ำท่วม ไม่สามารถออกหาปลาได้ 3. การลักลอบใช้กระแสไฟฟ้าทำการประมง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ชาวบ้านที่มีอาชีพ ขูดรากบัวขาย มีน้อยราย 2. สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม/ภัยแล้ง ส่งผลต่อการเก็บรากบัวมาแปรรูป
<p>ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ</p>	<p>การมีส่วนร่วมของสมาชิกกฎระเบียบ การทำเกษตรอินทรีย์อย่างเคร่งครัด การแบ่งปันผลประโยชน์ การช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ความสามัคคี ความร่วมมือของสมาชิกในครอบครัว การควบคุมคุณภาพของข้าว มีการพัฒนาศักยภาพของผู้นำและสมาชิกในกลุ่ม และมีการติดต่อ ประสานงานกับภาคีต่าง ๆ</p>	<p>ผู้นำกลุ่ม/ ตัวแทนกลุ่มเป็นบุคคลที่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สามารถสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวได้ จะเห็นได้ว่า กลุ่มฯนี้จะอยู่รอดได้ เนื่องจากมีลูกค้าประจำที่มีติดต่อซื้อ-ขายกันเป็นระยะเวลานาน</p>	<p>ผู้นำกลุ่มมี การติดต่อประสานงานกับกลุ่มภาคีต่าง ๆ การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงาน การควบคุม คุณภาพของสินค้า</p>

2. เพื่อส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการตลาดเป้าหมาย เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การจำหน่าย และการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ

จากการสนทนากลุ่ม พบว่า การพัฒนาศักยภาพและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ คือ การมีส่วนร่วมของสมาชิกภายในกลุ่มความสามัคคี มีเป้าหมายในการดำเนินงานที่ชัดเจน มีกฎระเบียบ มีการแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบในการทำงานอย่างชัดเจน อีกทั้งผู้นำกลุ่มที่มีวิสัยทัศน์ แสวงหาโอกาส มีความรู้ความสามารถได้รับการยอมรับและศรัทธาจากสมาชิกภายในกลุ่ม ส่งผลให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จในการดำเนินงานได้ รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจชุมชน โดยใช้รูปแบบ "Social Creative Potential Development Model" (SCPD Integrated Model) เป็นการสร้างการพัฒนาผู้ประกอบการให้สอดคล้องกับบริบทความต้องการในการพัฒนาในแต่ละพื้นที่/แต่ละกลุ่มและมีการจัดอบรม สามารถสรุปแนวคิดในการพัฒนากลุ่มอาชีพ ได้ดังนี้

1. การสร้าง Story telling เพื่อเน้นเรื่องราวของผลิตภัณฑ์
2. เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เช่น ไลน์, Facebook, เว็บไซต์ เป็นต้น
3. การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สวยงาม น่าสนใจ และเหมาะที่จะเป็นของฝาก
4. การหาแนวทางในการเพิ่มปริมาณผลผลิตด้วยการสร้างเครือข่ายชุมชน
5. การรวมกลุ่มที่เข้มแข็งเพื่อผลิตภัณฑ์ที่มาจากชุมชน
6. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสู่การขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

อภิปรายผลการวิจัย

สำหรับประเด็นการอภิปราย ผู้วิจัยได้กำหนดประเด็นออกเป็น 2 ประเด็น ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังต่อไปนี้

(1) ศักยภาพและจัดทำแนวทางการบริหารจัดการและการส่งเสริมพัฒนาศักยภาพ

พบว่า บึงบอระเพ็ด มีแหล่งทรัพยากรที่สำคัญสำหรับประชาชนที่อยู่อาศัยโดยรอบได้พึ่งพาอาศัยทั้งในด้านการเป็นพื้นที่การเกษตร แหล่งน้ำอุปโภค เลี้ยงปลา การประมง สามารถประกอบอาชีพได้เป็นอย่างดี คนในชุมชนโดยรอบบึงบอระเพ็ดมีอาชีพหลัก คือ การทำนา การทำประมง และการนำวัตถุดิบจากบึงบอระเพ็ดมาทำให้เกิดประโยชน์โดยการแปรรูป โดยการรวมกลุ่มกับสมาชิกในชุมชน จัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ รวมตัวกันผลิตสินค้า เพิ่มมูลค่าสินค้าโดยกระบวนการผลิต การแปรรูปสินค้าเพิ่มมูลค่า โดย (ก) กลุ่มข้าวหอมมะลิเกษตรอินทรีย์ปลอดสารพิษ 100% จังหวัดนครสวรรค์ ได้รวมตัวกันเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ข้าว เนื่องจากพื้นที่จังหวัดนครสวรรค์โดยส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา ประสบกับปัญหาาราคาข้าวตกต่ำ อย่างไรก็ตาม ข้าวอินทรีย์ และข้าวปลอดสารพิษ มีไม่เพียงพอต่อความต้องการของท้องตลาด ดังนั้น เพื่อเป็นการลดปัญหาาราคาข้าวตกต่ำ กลุ่มฯจึงเลือกรวมกลุ่มกันเพื่อทำเกษตรอินทรีย์ ไม่ใช่สารเคมีในการทำนา เพื่อลดต้นทุนการผลิต และสามารถขายข้าวอินทรีย์ได้ในราคาที่สูงขึ้น ด้วยการจัดจำหน่ายเองโดยตรง การขายผ่านช่องทางออนไลน์ และขายผ่านร้านค้าชุมชน (ข) กลุ่มอาชีพแปรรูปปลาและทำปลาอย่าง ต้มปลาทูทอดนึ่ง อำเภอมือง จังหวัดนครสวรรค์ ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ใกล้ท่าปลาอุทยานนกน้ำบึงบอระเพ็ด เป็น

แหล่งรับซื้อปลาของชาวประมงในชุมชนที่หาปลาจากบึงบอระเพ็ด ประกอบด้วยปลาน้ำจืดหลากหลายชนิด ในแต่ละปีจะมีปลาจำนวนมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำในบึงบอระเพ็ดทางกลุ่มจึงเลือกนำวัตถุดิบที่ได้มาแปรรูป ถนอมอาหาร ยืดอายุสินค้าในอยู่ในตลาดได้ยาวนานขึ้น เป็นการสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับกลุ่มคนในชุมชนและกลุ่มอาชีพ กระบวนการ/วิธีการผลิต แปรรูปใช้สูตรตามภูมิปัญญาชาวบ้าน จัดจำหน่ายสินค้าผ่านพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อสินค้าไปจำหน่ายต่อทั้งภายในจังหวัด และจังหวัดใกล้เคียง และ (ค) กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากรากบัว ตำบลทับกฤช อำเภอชุมแสง จังหวัดนครสวรรค์ อยู่ในพื้นที่ชุมชนที่ชาวบ้านส่วนหนึ่งมีอาชีพเสริมคือ การขูดรากบัวมาขาย ซึ่งรากบัวสดสามารถนำไปประกอบอาหารได้ ทางกลุ่มได้เลือกรากบัวมาแปรรูปเพิ่มมูลค่า ยืดอายุการเก็บรักษา เป็นของหวานและเครื่องดื่ม ได้แก่ รากบัวเชื่อม (แบบแห้ง และแบบน้ำ) น้ำรากบัว มีจัดจำหน่ายหน้าร้านและการออกบูธ ปัจจุบันนี้ 3 กลุ่มอาชีพมีหน่วยงานของภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาเข้ามาสนับสนุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ความรู้ด้านต่าง ๆ เพื่อให้มีการขยายตลาดให้กว้างมากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับการศึกษาของ สุภาพร มากแจ้ง และพรศิริ กองนวล (2550) เรื่องการวิจัยและพัฒนา ระบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถของคนในท้องถิ่นอย่างเป็น ระบบและยั่งยืน: การศึกษาผลิตภัณฑ์ชุมชน ปากคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์จังหวัด สมุทรปราการ พบว่า ผลิตภัณฑ์ชุมชนปากคลองบางปลากดมีคุณสมบัติเป็นวิสาหกิจชุมชน คือ เป็นกิจการของชุมชนที่ดำเนินการ โดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกัน ประกอบกิจการเพื่อสร้างรายได้และพึ่งพาตนเองของครอบครัวและระหว่างชุมชน สภาพเครือข่ายส่วนใหญ่เป็นความร่วมมือภายในกลุ่มผลิตภัณฑ์ ส่วนเครือข่ายระหว่างกลุ่มผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นระบบ เป็นความสัมพันธ์ในลักษณะบังเอิญ สำหรับเครือข่ายสนับสนุนภาครัฐเป็นระบบ ความสัมพันธ์ทางเดียว แนวทางการพัฒนาระบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถของคนในท้องถิ่นอย่างเป็นระบบและยั่งยืน จึงควรประกอบด้วยการบูรณาการเครือข่ายทั้งภายในกลุ่มผลิตภัณฑ์หน่วยงานสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนภาครัฐในทุกระดับ รวมทั้งองค์กรท้องถิ่น โดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วมและกระบวนการเรียนรู้เป็นเครื่องมือ กิจกรรม 3 ด้าน ประกอบด้วย การสนับสนุนส่งเสริม การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และการประสานงาน

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ พบว่า ความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยภายใน ประกอบด้วย มีผู้นำกลุ่มที่มีความรู้ความสามารถ ความชำนาญในการดำเนินงาน เป็นที่ยอมรับของคนในชุมชน มีการพัฒนาศักยภาพของผู้นำและสมาชิกกลุ่มอาชีพ และผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มอาชีพ มีความเป็นเอกลักษณ์ เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค อีกทั้งการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการวางกฎระเบียบ การแบ่งบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ การระดมทุน การแบ่งผลประโยชน์ ความเสียสละ ความสามัคคี ความร่วมมือของสมาชิกและครอบครัว การดำเนินกิจกรรมที่ต่อเนื่อง การควบคุมคุณภาพสินค้า การจัดสรรเวลาในการทำกิจกรรม

ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ และสามารถอยู่รอดในสถานะการแข่งขันที่สูงจนถึงถึงทุกวันนี้ ปัจจัยภายนอก ประกอบด้วย หน่วยงานภาครัฐ ได้ให้ความสำคัญกับกลุ่มอาชีพ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยการหาสถานที่จัดจำหน่าย การออกบูธตามงานต่าง ๆ การจัดอบรมพัฒนาความรู้ความสามารถให้คำแนะนำแก่สมาชิกกลุ่มอาชีพ สอดคล้องกับการศึกษาของ ปุณชทริกา สุคนธ์สิงห์ (2557) เรื่องปัจจัยที่มีผลสำเร็จของกลุ่มอาชีพ: กรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากผ้า ในเขต จังหวัดเพชรบูรณ์ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จกลุ่มอาชีพ ได้แก่ สินค้าของกลุ่มมีคุณภาพและความรู้ ทักษะ และความสามารถด้านการผลิตสวยงามตรงความต้องการของลูกค้า สมาชิกกลุ่มมีการพัฒนาต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ มีความพร้อมอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักรสำหรับการผลิต

กลุ่มมีการแต่งตั้งประธานและคณะกรรมการ ในการดำเนินงานที่มีความรู้ ความสามารถที่เหมาะสม ผู้นำกลุ่มสามารถสร้างความสามัคคีให้เกิดขึ้นในกลุ่ม และมีกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน ปัจจัยภายนอก ได้แก่ หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณให้แก่กลุ่มอาชีพ มีการสนับสนุนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น พาไปออกร้านหรือจัดหาตลาดให้ สนับสนุนวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร หรือปัจจัยการผลิตแก่กลุ่มอาชีพและสอดคล้องกับการศึกษาของ สมิตีร์ บรรณกร (2553) เรื่องความสำเร็จของงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแก้วเจ้าจอม ตำบลด่านช้าง อำเภอด่านช้าง จังหวัด สุพรรณบุรี พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จประกอบด้วยการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า สร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ การสร้างเอกลักษณ์ของสินค้า และการสร้างความเอื้ออาทรมีการพึ่งพาอาศัยและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และสอดคล้องกับการศึกษาของ ชงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร และอุทิศ สังขรัตน์ (2556) เรื่อง แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา พบว่า การจะพัฒนาวิสาหกิจชุมชนผู้สนับสนุนสำคัญที่จะทำให้เกิดการพัฒนา คือ หน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ทั้งรัฐบาลส่วนกลาง เช่น กระทรวง กรม ฝ่าย แขนงต่าง ๆ และองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น โดยทุกหน่วยงานภาครัฐจะต้องร่วมมือกันทำงานเชิงบูรณาการ ทำงานร่วมกัน แลกเปลี่ยนข้อมูลกัน ไม่ใช่ต่างหน่วยงานก็ต่างทำกันไปโดยขาดการประสานงานกันอย่างเช่น ในปัจจุบัน

ปัญหาของกลุ่มอาชีพ พบว่า สามารถแบ่งได้ 2 ปัจจัยหลัก ได้แก่ ปัจจัยภายใน คือปัญหาด้านการตลาด เนื่องจากกลุ่มอาชีพ ไม่มีความรู้ในด้านการจัดการการตลาด การโฆษณา ประชาสัมพันธ์สินค้า ทำให้การกระจายของสินค้าไปสู่มือผู้บริโภคนั้นยังไม่ทั่วถึง และปัญหาด้านการกระจายสินค้า กลุ่มอาชีพ ไม่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย เนื่องจากผลิตเอง และส่งสินค้าเอง มีเพียงตัวแทนจำหน่าย (ร้านค้าสะดวกซื้อในชุมชน) ไม่กี่ราย อีกทั้งมีปัญหาทางด้านแรงงาน แรงงานคนรุ่นใหม่ในชุมชนโดยส่วนใหญ่ไปทำงานโรงงานมากขึ้น มีรายได้ที่แน่นอนกว่าการทำงานกลุ่มอาชีพ คนรุ่นใหม่ไม่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการผลิต จึงคิดว่าไปหาอาชีพอื่นที่เหมาะสมมากกว่า กลุ่มอาชีพไม่มีความรู้ในการสร้างตราสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และปัจจัยภายนอก ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ส่งผลโดยตรงต่อการ

ดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจถดถอย รายได้ของผู้บริโภคไม่สูงมาก ทำให้ผู้บริโภคต้องจัดซื้อหาสินค้าทดแทนที่มีราคาต่ำลงมา สอดคล้องกับการศึกษาของ ชงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร และอุทิศ สังขรัตน์ (2556) เรื่องแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา พบว่า ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา มีดังนี้ ด้านการตลาด ผู้ประกอบการส่วนมากไม่มีความรู้ขั้นสูงในด้านการจัดการทางการตลาด เช่น ไม่มีช่องทางการจัดจำหน่าย การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ปัญหาการทำการตลาดต่างประเทศ เป็นต้น ปัญหาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบ สงขลา มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ของตนเอง รวมไปถึงบรรจุภัณฑ์ยังไม่ดีเท่าที่ควร ปัญหาด้านต้นทุนการผลิต เช่น ต้นทุนค่าจ้างแรงงาน และต้นทุนวัตถุดิบมีราคาสูง ทำให้สินค้าที่ผลิตออกมามีราคาสูง กว่าสินค้าประเภทเดียวกันในตลาด

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของกลุ่มอาชีพ พบว่า จุดแข็ง (Strength) และโอกาส (Opportunity) ด้านภาวะผู้นำ ผู้นำเป็นปัจจัยสำคัญต่อ ความสำเร็จของงานและองค์กร มีบุคลิกนิสัยในการเป็นผู้นำเพื่อให้คนในชุมชนเกิดความไว้วางใจ และสามารถกระตุ้นคนในชุมชนปฏิบัติและร่วมมือกันทำให้ประสบความสำเร็จ การมีส่วนร่วมในการ ดำเนินงานของชุมชน ก่อให้เกิดผลดีต่อการขับเคลื่อนในกลุ่มอาชีพ เพราะทุกคนได้มีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็น ผู้นำรับฟังและนำไปปฏิบัติเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และทางกลุ่มอาชีพ ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาลเรื่องความรู้ การเงิน การศึกษาดูงาน การออกบูธต่าง ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ จุดอ่อน (Weakness) และอุปสรรค (Threat) ด้านแรงงาน ปัจจุบันขาดแคลนแรงงานที่มีมือและมีประสบการณ์ เนื่องจากกลุ่มอาชีพ ชุมชนก่อตั้งด้วยการรวมตัวของสมาชิกในชุมชน สมาชิกหลายท่านมีอายุมาก ทำให้สมาชิกขาดความรู้ความสามารถในการผลิตหรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย สอดคล้องกับการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค อีกทั้งจำนวนแรงงานที่ผลิตไม่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าในครั้งที่มีคำสั่งซื้อ มาก ๆ และปัญหาด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจไม่สามารถเปิดดำเนินการได้ อีกทั้งการใช้จ่ายของผู้บริโภคลดลง ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ ทำให้ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนมากนัก สอดคล้องกับการศึกษาของอังกาบ บุญสูง (2554) เรื่อง การศึกษาแนวทางการสร้างเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดอุดรธานี พบว่า จุดแข็งกลุ่มอาชีพ มีภูมิปัญญาท้องถิ่น มีความรู้ความสามารถ มีการร่วมมือเป็นอย่างดี ผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่น จุดอ่อน บรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม ไม่มีรายละเอียดบ่งบอกถึงตัวผลิตภัณฑ์ โอกาส พื้นที่ใกล้เคียงแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ มีความเป็นไปได้ในการสร้างเครือข่าย กับสถานที่ท่องเที่ยว ทำให้มีแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น อุปสรรค กลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้ง ภาครัฐ ภาคชุมชน ยังไม่มีการส่งเสริมสนับสนุนให้มีการพัฒนาเครือข่ายและการบูรณาการในการส่งเสริมย่อยจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมดังกล่าวทำให้สมาชิกกลุ่มอาชีพได้ทราบถึง อุปสรรคของกลุ่มเพื่อนำไป

จัดทำแผนพัฒนาศักยภาพของกลุ่มอาชีพให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น และส่งผลให้เกิดกระบวนการระดมสมองของสมาชิกกลุ่ม และหาแนวทางป้องกันอุปสรรคที่กำลังเกิดขึ้นในอนาคต

(2) ส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการ ให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การจำหน่าย และการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ

จากการสนทนากลุ่ม พบว่า กลุ่มอาชีพแต่ละกลุ่มร่วมกันระดมความคิดเห็นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ โดยมีผู้เชี่ยวชาญทางด้านนั้น ๆ คอยให้คำแนะนำกรรมวิธี/กระบวนการ และสนับสนุนการออกแบบบรรจุภัณฑ์ แล้วนำเสนอรูปแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบรูปแบบและให้ข้อเสนอแนะ ทางกลุ่มอาชีพมีแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพ โดยการนำวัตถุดิบที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผ่านเรื่องเล่าตำนานของผลิตภัณฑ์ เป็นการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจชุมชน โดยใช้รูปแบบ "Social Creative Potential Development Model" (SCPD Integrated Model) การสร้างการพัฒนาผู้ประกอบการให้สอดคล้องกับบริบทความต้องการในการพัฒนาในแต่ละพื้นที่/แต่ละกลุ่มและมีการจัดอบรม สามารถสรุปแนวคิดในการพัฒนากลุ่มอาชีพ 6 แนวทาง ได้แก่ (1) การสร้าง Story telling เพื่อเน้นเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ (2) เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เช่น ไลน์, เฟสบุ๊ค, เว็บไซต์ เป็นต้น (3) การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สวยงาม น่าสนใจ และเหมาะที่จะเป็นของฝาก (4) การหาแนวทางในการเพิ่มปริมาณผลผลิตด้วยการสร้างเครือข่ายชุมชน (5) การรวมกลุ่มที่เข้มแข็งเพื่อผลิตภัณฑ์ที่มาจากชุมชน และ (6) พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสู่การขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน สอดคล้องกับการศึกษาของ บุญอ้อม วงศ์บุตร (2558) เรื่อง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน OTOP ประเภทผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า มีการออกแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าพื้นเมืองของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ เข้าสู่ตลาด โดยใช้แนวคิดเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์มุ่งเน้นการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นอัตลักษณ์ สอดคล้องกับศักยภาพและวิถีชีวิต เพื่อโอกาสในการขยายธุรกิจ และเป็นการแก้ไขปัญหาที่ถูกจุด คือ ลดปัญหาการผลิตสินค้าที่ซ้ำกัน หรือลอกเลียนแบบกันสอดคล้องกับการศึกษาของ จันทรธร เลิศมงคล (2557) เรื่องความสัมพันธ์ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดชลบุรี พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่มีความเห็นเกี่ยวกับการให้ความสำคัญกับการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยรวมและเป็นรายด้านอยู่ในระดับมาก โดยเน้นเรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย แตกต่างจากคู่แข่ง และให้เกิดความสะดวกในการใช้งานของลูกค้า และยังสอดคล้องกับการศึกษาของ สุภาพร อภีร์รัตนานุสรณ์ และ กฤตภาส จินาภาส (2556) เรื่อง การพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำพริกพร้อมบริโภค พบว่าผู้บริโภคมีความสนใจบรรจุภัณฑ์น้ำพริก บริโภคหมดในครั้งเดียว (1 มื้อ) เพราะมีความสะดวกในการบริโภค บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมหาซื้อได้ในตลาดคือ ถุงรีทอร์ทแพคเกจจิ้ง (retort pouch) เช่นเดียวกัน

ข้อเสนอแนะ

1. การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และผลิตผลิตภัณฑ์ยังเป็นรูปแบบเดิม ๆ ซึ่งทำให้รูปแบบผลิตภัณฑ์ขาดความสร้างสรรค์ ขาดความสวยงาม ไม่ทันสมัย และไม่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ดังนั้นหน่วยงานของรัฐควรรีการสนับสนุนแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงามทันสมัยเหมาะสมการใช้เป็นของฝาก

2. การหาตลาดรองรับการจำหน่ายสินค้า ต้องมีการพัฒนาความรู้เกี่ยวกับการทำการตลาดออนไลน์ การสร้างภาคีเครือข่ายการตลาดร่วมกับร้านค้าหรือการพัฒนากลุ่มอาชีพให้มีศักยภาพในการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น

3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ควรเน้นหลักการสร้างอัตลักษณ์ของผลิตภัณฑ์โดยผ่านเรื่องเล่า (Story Telling) เกี่ยวกับวิถีชีวิตในธรรมชาติ ในท้องถิ่น ภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อพัฒนาตลาดให้กว้างมากขึ้น และเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น

4. สถาบันการศึกษาในพื้นที่ควรจัดการบริการวิชาการให้แก่สังคม ให้ความรู้ ข้อเสนอแนะกับคนในชุมชนให้มีการพัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ รวมถึงการอนุรักษ์ภูมิปัญญาพื้นบ้าน

เอกสารอ้างอิง

ขวัญฤดี ดันตระกูลบัณฑิตย์. (2551). แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชน. *วารสารการพัฒนาท้องถิ่น*. มิถุนายน-กันยายน 2551, 190-194.

จันทร์ธร เลิศมงคล. (2557). *ความสัมพันธ์ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดชลบุรี*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. ชลบุรี: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา ชลบุรี.

ชงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร และอุทิศ สังขรัตน์. (2556). *แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา*. ภาควิชาสารัตถศึกษา คณะศิลปศาสตร์. สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

ปทุมศรีกา สุคนธ์สิงห์. (2557). *ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ: กรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากผ้า ในเขตจังหวัดเพชรบูรณ์*. เพชรบูรณ์: มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ สถาบันวิจัยและพัฒนา.

วรรณพงศ์ ช่วยรักษา. (2560). *แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าย้อมครามบ้านถ้ำเต่า จังหวัดสกลนคร*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. ชลบุรี: มหาวิทยาลัยบูรพา.

สุภาพร อภิรัตน์านุสรณ์ และ กฤตภาส จินาภาค. (2556). การพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำพริกพร้อมบริโภค. *วารสารวิจัยและพัฒนา มจร*. 36, 451-464.

- สุภาพร มากแจ้ง และพรศิริ กองนวล. (2550). การวิจัยและพัฒนา ระบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถของคนในท้องถิ่น อย่างเป็นระบบและยั่งยืน : กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ชุมชนปากคลองบางปลากดก อำเภอมะนังจังหวัดสมุทรสาคร. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี*, 2 (1), 65-78.
- สมิทธิ บรรณกร. (2553). *ความสำเร็จของการดำเนินงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแก้วเจ้าจอม ตำบลด่านช้าง อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี*. วิทยานิพนธ์ รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต. ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจ. (2559). *พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548*. กรมส่งเสริมการเกษตร. กรุงเทพฯ: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- อังกาบ บุญสูง. (2554). *การศึกษาแนวทางการสร้างเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์*. กรุงเทพฯ: กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี.
- Babbie, E. (2001). *The Practice of Social Research. 9th Edition*, Wadsworth Thomson, Belmont.
- Cooper, D. R. & Schindler, P. S. (2001). *Business research methods*. New York: McGraw-Hill Companies.
- Dunham, A. (1958). *ความเข้มแข็งของชุมชน*. สืบค้นเมื่อ 5 ธันวาคม 2562, จาก <http://isc.ru.ac.th/data/Ps0000210.doc>.
- Kotler P. & Armstrong, G. (2008). *Marketing on introduction*. New Jersey: Pearson Education.
