

แนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

Approaches for Potential Development of a Local Herb Processing Community

Enterprise in Ban Sai Subdistrict, Ban Mi District, Lop Buri Province

Received: May 25, 2021

Revised: December 01, 2021

Accepted: December 04, 2021

เคมีกา สงวนพวง¹ และจิตจรดา รอดพลอย²

Khemika Sa-nguanpauk and Jitlada Rodploy

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน และ 2) เพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ประธานกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม นักพัฒนาชุมชน ผู้นำชุมชน และคนในชุมชน โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง แล้วทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการศึกษาพบว่า จุดแข็งที่สำคัญ คือ สมาชิกกลุ่มมีการทำงานที่เป็นระบบ สามัคคีกัน รับฟังเหตุผลของกันและกัน มีประธานกลุ่มที่เข้มแข็ง ด้านจุดอ่อน คือ ขาดเงินทุนสนับสนุนด้านโรงเรือนและเทคโนโลยีการผลิต ขาดการรับรองมาตรฐานสินค้า บรรจุภัณฑ์ไม่สะอาด และขาดการประชาสัมพันธ์ โอกาสของกลุ่ม คือ การได้รับรางวัลจากการจัดตั้งกลุ่มถูกต้อง และมีผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง และอุปสรรคที่ส่งผลต่อการดำเนินงานเป็นเรื่องของความล่าช้าของบริษัทจัดหาวัตถุดิบภายนอก ข้อเสนอแนะจากการวิจัยคือควรจัดฝึกอบรมให้กับคนรุ่นใหม่ในชุมชน จัดการศึกษาดูงานต่างพื้นที่ วางแผนการบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียน ติดต่อบริษัทภายนอกที่สามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีราคาถูกและมีคุณภาพ พึ่งพาเทคโนโลยีการผลิตและยกระดับมาตรฐานการผลิตสินค้าให้ได้ขึ้นทะเบียนอาหารและยา

คำสำคัญ: วิสาหกิจชุมชน สมุนไพรพื้นบ้าน การพัฒนาศักยภาพ

¹ อาจารย์ประจำสาขาวิชาการบริหารทรัพยากรมนุษย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี; Lecturer, Department of Human Resource Management, Faculty of Management Sciences, Thepsatri Rajabhat University; Email: bunarak9@hotmail.com

² อาจารย์ประจำสาขาวิชาการเงินและการธนาคาร คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี; Lecturer, Department of Finance and Banking, Faculty of Management Sciences, Thepsatri Rajabhat University; Email: jitlada.r@lawasri.tru.ac.th

ABSTRACT

In this research investigation, the researchers analyze the strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) of a local herb processing community enterprise; and propose (2) approaches for the potential development of a local herb processing community enterprise. In this qualitative research, the technique of in-depth interview was conducted with the members of the sample population i.e. the group chairperson, group members, community developers, community leaders, and community residents using the method of purposive sampling. Data were analyzed using the technique of content analysis.

Findings showed that the crucial strengths were that group members worked systematically and harmoniously, listened to the reasons of one another, and had a strong group leader. The weaknesses were the lack of funding for buildings and production technology, the lack of product certification, inconspicuous packaging, and a lack of public relations. Opportunities came from receiving an award for forming the group correctly and having the operation in a continuous manner. The threat affecting the operations was the delay of the outsourcing raw material suppliers. Recommendations from the research findings are as follows. Training should be provided to the new generations in the community. Study trips should be organized to different areas. Working capital management should be planned. Outsourcing raw material suppliers should be contacted for reasonable prices and good quality raw materials. Production technology should be employed. Production standards should be upgraded for food and drug registration.

Keywords: Community Enterprise, Local Herbs, Potential Development

ความเป็นมา และความสำคัญของปัญหา

วิสาหกิจชุมชนเป็นกลุ่มกิจกรรมที่ชุมชนเป็นเจ้าของกิจการ ริเริ่มสร้างสรรค์โดยชุมชนในการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคหรือของใช้โดยวิธีการผลิตที่ไม่ซับซ้อน ใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่ายในชุมชน ใช้ทุนของชุมชนเป็นหลัก ใช้กระบวนการเรียนรู้เป็นฐานคิด ใช้ฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมผสานเข้ากับภูมิปัญญาสากลพึ่งตนเองเป็นสำคัญ และมุ่งตอบสนองความต้องการของคนในชุมชนเป็นหลัก (เสรี พงศ์พิศ, 2552) วิสาหกิจชุมชนก่อให้เกิดการจ้างงานในท้องถิ่น สร้างการรวมกลุ่มของชุมชน ลดการเคลื่อนย้ายแรงงาน (อารี วิบูลย์พงศ์, 2555) ในจังหวัดลพบุรีมีวิสาหกิจชุมชนมากมาย หนึ่งในนั้น คือ กลุ่มวิสาหกิจแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านตำบลบ้านทราย ปัจจุบันมีสมาชิกเป็นคนในชุมชนตำบลบ้านทราย จำนวน 25 คน พี่สมุนไพรพื้นบ้านที่นำมาแปรรูป ได้แก่ ไพล ตะไคร้ มะกรูด ใบย่านาง บอระเพ็ด ผลิตภัณฑ์ที่ได้อยู่ในรูปแบบของเซรั่มหมักผม น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น แชมพูสมุนไพร สบู่สมุนไพรธรรมชาติ สเปรย์กันยุง เป็นต้น เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจจัดตั้งขึ้นได้ไม่นาน ผลิตภัณฑ์ที่ได้จึงยังไม่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับ และยังไม่สามารถหาตลาดเพื่อรองรับสินค้าได้อย่างเพียงพอ แต่เป็นเพียงการผลิตเพื่ออุปโภคบริโภคในครัวเรือน และจำหน่ายในชุมชน หรือเป็นของที่ระลึกเท่านั้น ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ใช้ในปัจจุบัน คือ การขายตรงส่งถึงลูกค้า มียอดสั่งซื้อสินค้าจากช่องทางออนไลน์บ้างเล็กน้อย สามารถทำกำไรได้โดยเฉลี่ยเพียงปีละ 30,000 บาท สมาชิกแต่ละคนได้เงินปันผลโดยเฉลี่ยเพียงปีละ 1,200 บาท เงินจำนวนนี้ยังถือว่าไม่สามารถเลี้ยงดูตนเองได้อย่างสมบูรณ์ (เกศิณี วุ่นเหลี่ยม, 18 ตุลาคม 2563, สัมภาษณ์) ในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนศักยภาพเป็นสิ่งสำคัญที่ถูกนำมาใช้ในการประเมินและหาแนวทางในการพัฒนา เพื่อให้กิจการของชุมชนมีความสามารถในการแข่งขันหรือการเติบโตที่ยั่งยืนได้ เพราะศักยภาพเป็นภาพรวมของความสามารถทั้งทรัพยากร บุคลากร และโครงสร้างพื้นฐานของการดำเนินงาน(พระหมื่น ธิราชจูโต, 2561) ดังนั้น ถ้าหากวิสาหกิจชุมชนได้พัฒนาศักยภาพที่ชัดเจน ย่อมทำให้ชุมชนสามารถสร้างรายได้ สร้างอาชีพ ส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับครอบครัว และพึ่งพาตนเองได้ ผู้วิจัยจึงมีคำถามในการวิจัยว่าสภาพการณ์ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี เป็นอย่างไร การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนให้เหมาะสมกับบริบทของชุมชนควรทำอย่างไร เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในการดำเนินงาน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี
2. เพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

นิยามศัพท์

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า การให้บริการ เพื่อรายได้ และการพึ่งพาตนเองของครอบครัวในชุมชน และระหว่างชุมชน โดยใช้ทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา วัฒนธรรม และวิถีตนเอง (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม, 2563)

สมุนไพรพื้นบ้าน หมายถึง พืชสมุนไพรที่ถูกนำมาใช้ประโยชน์เพื่อส่งเสริมสุขภาพโดยใช้ส่วนต่าง ๆ ของพืชชนิดเดียวกัน หรือหลายชนิดพร้อมกัน มาปรุงโดยหมอยพื้นบ้านหรือผู้มีประสบการณ์ รูปแบบในการปรุง แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับภูมิปัญญา สภาพภูมิอากาศ และวัฒนธรรม (สามารถ ใจเตี้ย, สิวลี รัตนปัญญา, วรณลักษณ์ แสงโสภา, และดารารัตน์ จำเกิด, 2562)

การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพร หมายถึง การเปลี่ยนแปลงสถานะของสมุนไพรให้แตกต่างไปจากเดิม เพื่อประโยชน์ในการใช้งานที่หลากหลายมากขึ้น (น้ำฝน ศิริวันสาธิต และพัสสรณ์ วรภัทรธิระกุล, 2560)

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีขอบเขตของการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตด้านพื้นที่ในการศึกษา คือ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี
2. ขอบเขตด้านเนื้อหา คือ วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) นำผลมากำหนดกลยุทธ์โดยใช้ TOWS Matrix และสร้างตัวแบบห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี
3. ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูล เลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยผู้วิจัยเริ่มสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักคือ ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย และขอให้ประธานกลุ่มแนะนำผู้ให้ข้อมูลรองที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นการแนะนำแบบบอกต่อ (Snowball Sampling) ผู้วิจัยสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก และผู้ให้ข้อมูลรองจนข้อมูลอิ่มตัวจึงหยุดเก็บข้อมูล รวมสัมภาษณ์ทั้งหมด 20 คน ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม จำนวน 1 คน สมาชิกกลุ่ม จำนวน 6 คน นักพัฒนาชุมชนองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านทราย จำนวน 1 คน ผู้นำชุมชนตำบลบ้านทราย จำนวน 2 คน และคนในชุมชนตำบลบ้านทราย จำนวน 10 คน
4. ขอบเขตด้านระยะเวลา ระยะเวลาดำเนินงานวิจัย คือ เดือนตุลาคม 2563 ถึง เดือนมิถุนายน 2564

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจกรรมของชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการบริการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยคนในชุมชนที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกัน และรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใด หรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อรายได้ และการพึ่งพาตนเองของครอบครัวในชุมชน และระหว่างชุมชน โดยใช้ทรัพยากร ผลิตผล ความรู้ ภูมิปัญญา วัฒนธรรม วิถีตนเอง โดยยึดเป็นโครงสร้างเศรษฐกิจฐานราก เพื่อให้ชุมชนเข้มแข็ง (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม, 2563) องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย ชุมชนเป็นเจ้าของและเป็นผู้ดำเนินการหลัก อาจมีบุคคลภายนอกมีส่วนร่วมในลักษณะของการถือหุ้นได้ แต่ไม่ใช่ผู้ถือหุ้นใหญ่ที่จะทำให้มีอำนาจในการตัดสินใจ ผลิตผลมาจากกระบวนการในชุมชน วิเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมโดยชุมชน โดยไม่เลียนแบบ หรือแสวงหาสูตรสำเร็จจากแหล่งอื่น ๆ มีการประยุกต์ภูมิปัญญาสากลร่วมกับภูมิปัญญาท้องถิ่น มีการดำเนินการแบบบูรณาการเชื่อมโยงกิจกรรมต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ มีกระบวนการเรียนรู้เพื่อให้เกิดการพัฒนาความคิด วิเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ และมีการพึ่งพาตนเองเป็นเป้าหมายสำคัญที่สุดของการประกอบการ (สมชาย น้อยจ๋า, วรินทร์ธร ธารสารสมบัติ และสุภา แสงจินดาวงษ์, 2561) ประเภทของวิสาหกิจชุมชน แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ 1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว คือ วิสาหกิจที่มีการประกอบการแปรรูป หรือสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อให้เกิดผลผลิตหรือการให้บริการที่จะนำไปใช้เพื่อการอุปโภค บริโภคภายในครัวเรือนเป็นหลัก 2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน คือ วิสาหกิจชุมชนที่มีการขยายช่องทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น การประกอบการเพื่อให้เกิดผลผลิต หรือการให้บริการเพื่อการลดรายจ่าย หรือเพื่อพึ่งตนเองได้ แล้วจึงขยายออกไปสู่เพื่อนบ้าน จากชุมชนตนเองไปยังชุมชนอื่น และ 3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย คือ เป็นการร่วมมือกันระหว่างวิสาหกิจชุมชนต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกชุมชน จึงถือเป็นระบบพึ่งพาอาศัยระหว่างชุมชนที่มีผลผลิตต่างกัน วิสาหกิจชุมชนระดับนี้มีการขยายช่องทางการตลาดเพิ่มมากขึ้นไปยังตลาดขายสินค้าทั่วไป มีการประกอบการทั้งภาคการผลิตและการบริการ เพื่อการส่งออกของผลิตภัณฑ์ ขยายกิจการ ขณะเดียวกันก็สามารถจัดสรรผลกำไร เพื่อสวัสดิการของชุมชน หรือเพื่อกิจกรรมสาธารณประโยชน์ สร้างความมั่งมีศรีสุข (จินดา อารังอาจริยกุล, 2564)

สรุปได้ว่า วิสาหกิจชุมชน คือ กิจกรรมที่มีการรวมกลุ่มกันภายในชุมชนเพื่อให้เกิดผลผลิตหรือการให้บริการที่จะนำไปใช้ในการอุปโภค บริโภค โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และใช้ทรัพยากรภายในชุมชนเพื่อสร้างโอกาส และรายได้ของชุมชนฐานรากให้สามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน

แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน

การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน หมายถึง การร่วมมือของคนในชุมชนที่มีการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมแก้ปัญหา มีการเรียนรู้การจัดการร่วมกัน เพื่อดำเนินกิจกรรมการผลิตแปรรูปโดยใช้ทุนทางสิ่งแวดล้อม

ทุนทางเศรษฐกิจ ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคมของชุมชน เริ่มต้นจากการระดมทุนการทำกิจกรรมร่วมกัน ทั้งด้านการผลิต การตลาด การจัดการสินค้า การเงิน/บัญชี การสร้างเครือข่าย การจัดสวัสดิการ การแบ่งปัน ผลประโยชน์ เพื่อการพึ่งตนเอง และการเพิ่มรายได้ให้ชุมชน โดยมุ่งเน้นประโยชน์ที่เกิดขึ้นกับคนในชุมชน รวมทั้งสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน (กมลวรรณ สังทอง และคณะ, 2563) การจัดการวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย 5 ด้าน คือ 1) การบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิก มีการกำหนดวัตถุประสงค์ กฎ ระเบียบ ข้อบังคับของกลุ่มเป็นลายลักษณ์อักษร มีการประชุมติดตามเป็นระยะในรอบปี หรือตามความเหมาะสม เกี่ยวกับผลการทำงานของกลุ่ม 2) การบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า มีการศึกษาแนวโน้ม ความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย กำหนดแผนการขาย แผนการตลาดในรอบปี 3) การบริหารจัดการด้านการผลิตและงานสนับสนุนการผลิต มีการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำลังการผลิตของกลุ่ม และมีวิธีการผลิตสินค้าอย่างชัดเจน มีการดูแลรักษาเครื่องมืออุปกรณ์และสถานที่ผลิตให้อยู่ในสภาพที่เหมาะสมพร้อมใช้งานได้ 4) การบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน มีการบันทึกรายรับ-รายจ่าย สรุปผลกำไรขาดทุนตามรอบระยะเวลาที่เหมาะสม มีการระดมทุนจากสมาชิกโดยกำหนดหลักเกณฑ์ การถือหุ้น การจัดสรรกำไร และการจัดทำแผนระเบียบการใช้จ่ายเงิน และ 5) การปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนสู่ความยั่งยืน มีการพัฒนากลุ่มสมาชิกให้มีความรู้ในการบริหารจัดการทุกด้าน มีการออกแบบ ปรับปรุง พัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือบรรจุภัณฑ์ โดยคำนึงถึงความต้องการของตลาด และสอดคล้องกับวิถีชีวิต ชุมชน และรักษาสิ่งแวดล้อม (จิรเกียรติ อภิบุญโยภาส และปานแก้วตา ลัคนาวาณิช, 2563)

สรุปได้ว่าการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน คือ การใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์ และสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของวิสาหกิจชุมชนในด้านต่าง ๆ โดยใช้แนวคิดทางการจัดการมาดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ

การพัฒนาศักยภาพชุมชน

การพัฒนาศักยภาพชุมชนเป็นการส่งเสริมองค์ประกอบโดยรวมของชุมชน โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะดึงดูดเด่น หรือสร้างสิ่งที่จะช่วยขับเคลื่อนในชุมชนเจริญขึ้นมาได้ ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างพื้นฐาน เศรษฐกิจ หรือการท่องเที่ยว ส่งผลให้ความเป็นอยู่ของผู้คนในชุมชนมีการพัฒนาที่ดีมากยิ่งขึ้น (พรพนเพ็ญ วัฒนมงคลลาภ, 2560) โดยการพัฒนาศักยภาพชุมชนต้องอาศัยความร่วมมือของผู้คนในชุมชนร่วมกัน มีแนวปฏิบัติที่พัฒนาให้เข้ากับโครงสร้างของชุมชน ใช้ผลประโยชน์ของภาพรวมของชุมชนเป็นที่ตั้ง มีการพัฒนาความรู้พื้นฐาน เพื่อให้การแสดงความคิดเห็นและมุมมองด้านพัฒนาศักยภาพมีความชัดเจน (ไพศาล สรรสวัสดิ์, 2550)

สรุปได้ว่าการพัฒนาศักยภาพชุมชน เป็นการวางระบบเพื่อส่งเสริมให้ชุมชนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยมีแนวทางเฉพาะของแต่ละชุมชนที่จะดึงดูดเด่นออกมาแตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นศักยภาพในการเป็นสถานที่ท่องเที่ยว ศักยภาพในการเป็นพื้นที่วัฒนธรรม เป็นต้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทรัพยากรในพื้นที่ชุมชนและความร่วมมือของบุคคลในชุมชนเป็นสำคัญ

แนวคิดเกี่ยวกับห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)

ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) คือ แนวคิดในการสร้างคุณค่าเพื่อดึงดูดลูกค้า หรือผู้ที่มีความเกี่ยวข้องให้เกิดความสนใจในธุรกิจ หรือองค์กร ห่วงโซ่คุณค่ามีลักษณะความเกี่ยวข้องกับการสร้างคุณค่าที่ต่อเนื่องกันเป็นทอด ๆ เหมือนห่วงโซ่ของกิจกรรม ที่มีความเกี่ยวพันกันเพื่อสร้างประโยชน์สุดท้ายในผลิตภัณฑ์หรือบริการ อีกนัยหนึ่ง คือ การดำเนินกิจกรรมหนึ่งจะมีผลกระทบต่อต้นทุนหรือประสิทธิผลของกิจกรรมอื่นด้วย ความเชื่อมโยงของกิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้จึงต้องเปรียบเทียบการทำงานของแต่ละกิจกรรม เพื่อให้แน่ใจว่ากิจกรรมโดยรวมจะเกิดประโยชน์สูงสุด และเกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน (จันทนา ฤทธิสมบุญ และทักษญา สง่าโยธิน, 2562; อังสุมาลิน จานงขอบ, อาทิตยา ปาทาน และจุฑาธิปต์ จันทรเอียด, 2564)

จะเห็นได้ว่า ห่วงโซ่คุณค่า เป็นกิจกรรมที่เชื่อมโยงกันเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ เริ่มตั้งแต่การนำวัตถุดิบเข้าสู่องค์กร การแปลงสภาพวัตถุดิบให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป การรับสินค้าสำเร็จรูปจากกระบวนการผลิตไปดำเนินการจัดเก็บหีบห่อบรรจุภัณฑ์ จัดเก็บในคลังสินค้า รวมทั้งกระบวนการในการขนส่งออกสู่ผู้จัดจำหน่ายหรือลูกค้า กิจกรรมการขายและการตลาด รวมถึงการบริการหลังการขายสำหรับสินค้าที่ต้องการการรับประกัน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จตุพร คงทอง, สุริยรัตน์ แก้วจ้านง และสุริย์พร วุฒิมานพ (2561) ศึกษาเรื่องแผนกลยุทธ์เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกงชุมชน กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครื่องแกงบ้านนาขุน โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วย SWOT ผลการวิจัยพบว่า จุดแข็ง คือ ศักยภาพของสมาชิกกลุ่มที่มีความมุ่งมั่น มีการจัดการที่ดี มีความสามัคคี และการได้รับการสนับสนุนจากครอบครัว จุดอ่อน คือ ไม่มีโรงเรียนที่ได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของการผลิตอาหาร การสื่อสารภายในกลุ่มขาดประสิทธิภาพ ขาดองค์ความรู้ (Know How) ที่จำเป็น สมาชิกกลุ่มมีอายุมาก โอกาสของวิสาหกิจชุมชน คือ มีเครือข่ายทางสังคมช่วยเหลือ มีฐานข้อมูลที่ดี ได้รับอิทธิพลทางวัฒนธรรมทางบวก อุปสรรคของวิสาหกิจชุมชน คือ บางปีขาดงบประมาณสนับสนุน กลุ่มลูกค้ามีจำนวนน้อย แนวทางการวางแผนกลยุทธ์ด้วยวิธี TOWS Matrix จึงถูกนำมาใช้ และแผนกลยุทธ์ที่กลุ่มควรใช้ในระดับต้น คือ แผนกลยุทธ์จุดแข็ง หลีกเลี่ยงอุปสรรค กลุ่มต้องใช้ประโยชน์จากสิ่งที่กลุ่มมี คือ ศักยภาพของสมาชิกในกลุ่มเอง และแรงสนับสนุนที่ดีจากครอบครัว ร่วมกันหาทางแก้ปัญหาโครงสร้างโรงเรียนที่ไม่ได้มาตรฐาน ขจัดปัญหาการระดมเงินสนับสนุนจากภายนอก หลังจากนั้นจึงใช้แผนกลยุทธ์เชิงรุก โดยอาศัยแรงจูงใจที่ดีของสมาชิกกลุ่มที่อยากเห็นการพัฒนาของเครื่องแกงชุมชนเชื่อมโยงกับโอกาสที่มี คือ สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานภายนอก ขอความช่วยเหลือเกี่ยวกับองค์ความรู้ที่กลุ่มขาดแคลน เพื่อให้เครื่องแกงชุมชนมีระดับมาตรฐานที่ดีพอที่จะสามารถจำหน่ายในตลาดทั่วไปได้

ปิยพัทธ์ หีบแก้ว และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์ (2563) ศึกษาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนร้านรุ่งตะวันสมุนไพร ตำบลห้วยม่วง อำเภอกงหรา จังหวัดขอนแก่น พบว่า ปัญหาที่พบจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ สมาชิกส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้สูงอายุซึ่งขาดการถ่ายทอดไปสู่คนรุ่นใหม่ ถึงแม้จะมีผลิตภัณฑ์หลายชนิด แต่บรรจุภัณฑ์ยังเป็นแบบเดิม ขาดความทันสมัย ทำให้ไม่ดึงดูดความสนใจของกลุ่มผู้บริโภคในปัจจุบันเท่าที่ควร รายได้ส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าประจำ เนื่องจากคนรุ่นเก่ายังเข้าไม่ถึงเทคโนโลยี จึงยังไม่สามารถขยายตลาดได้ โดยเฉพาะตลาดออนไลน์ วิสาหกิจชุมชนควรได้รับการหนุนเสริมจากองค์กรภาคีทั้งภาครัฐ ภาคเอกชนที่มีองค์ความรู้ในด้านต่าง ๆ เพื่อสร้างความยั่งยืน ควรมีการอบรมเรื่องการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า โดยเฉพาะในตลาดออนไลน์ หน่วยงานภาครัฐควรส่งเสริมการอบรม การศึกษาดูงานต่างพื้นที่ เพื่อแลกเปลี่ยน เรียนรู้ เพิ่มพูนองค์ความรู้ในการผลิตสินค้าและบริหารให้มากยิ่งขึ้น ควรมีการสร้างเครือข่ายผู้ผลิตสินค้าในกลุ่มสินค้าด้านสมุนไพร เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ 1) การสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured Interview) โดยใช้แนวคำถามที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการวิจัยและสัมภาษณ์เป็นรายบุคคล และ 2) การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participation Observation) เพื่อประกอบการเก็บรวบรวมข้อมูล กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ให้ข้อมูลหลัก และผู้ให้ข้อมูลรอง โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง ได้แก่ 1) ประธานกลุ่ม เนื่องจากเป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่ม นำแนวคิดวิสาหกิจชุมชน และการแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านมาเผยแพร่เพื่อให้คนในกลุ่มยอมรับ 2) สมาชิกกลุ่ม เนื่องจากทราบแนวทางการบริหารงาน และการทำงานภายในกลุ่ม 3) นักพัฒนาชุมชนองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านทราย เพราะมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการส่งเสริมอาชีพ 4) ผู้นำชุมชนตำบลบ้านทราย เนื่องจากมีหน้าที่อนุมัติการดำเนินงานโครงการด้านการส่งเสริมพัฒนาอาชีพให้คนในชุมชน และ 5) คนในชุมชนตำบลบ้านทราย เพื่อทราบมุมมองที่คนภายนอกที่อยู่ในชุมชนมีต่อวิสาหกิจชุมชน

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองผ่านการนัดเพื่อสัมภาษณ์ ด้วยการติดต่อขอนัดสัมภาษณ์ และบันทึกเสียงประกอบการสัมภาษณ์ เพื่อนำมาใช้ในการทบทวนและวิเคราะห์ผล

วิจัยได้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) จากประธานกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม นักพัฒนาชุมชน ผู้นำชุมชน และคนในชุมชน เพื่อเปรียบเทียบผลสรุปและความถูกต้องของข้อมูล

การวิเคราะห์ผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) โดยทำงานย้อนกลับไปมาระหว่างการเก็บข้อมูลกับการวิเคราะห์ข้อมูล เมื่อข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ได้คำตอบที่เริ่มซ้ำกัน โดยไม่มีประเด็นใหม่แล้ว แสดงว่า ข้อมูลถึงจุดอิ่มตัว ผู้วิจัยจึงหยุดเก็บข้อมูล หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้นำมา

จัดหมวดหมู่แยกตามประเด็นที่ศึกษา และเป็นไปตามเหตุการณ์ โดยเรียบเรียงเนื้อหาให้เป็นระบบวิเคราะห์เนื้อหา โดยการจับใจความสำคัญที่ถูกกล่าวถึงซ้ำ ๆ กัน เพื่อมาเขียนเป็นประเด็นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ตรวจสอบความสมบูรณ์ อภิปรายผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

ผลการวิจัย

1. ผลการวิจัยด้านจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย มีดังต่อไปนี้

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี ได้ขอรับการจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มอาชีพ เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2562 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี มีสมาชิกเป็นคนในชุมชนตำบลบ้านทราย จำนวน 25 คน ในปี พ.ศ. 2564 ได้รับรางวัลอันดับ 1 จาก 50 กลุ่ม ของกลุ่มส่งเสริมอาชีพจังหวัดลพบุรี จากการดำเนินกิจกรรมกลุ่มอย่างต่อเนื่อง การจัดตั้งกลุ่มเริ่มจากการที่คนในชุมชนมีอาชีพทำนาได้ปีละ 2 ครั้ง ต่อมาน้ำที่ทำนามีปริมาณลดลง ทำให้มีเวลารว่างจากการทำนา ประกอบกับมีโครงการจากหน่วยงานของรัฐบาลจัดอบรมศึกษาดูงานให้กับคนในชุมชนตามโครงการเศรษฐกิจพอเพียง และได้ศึกษาเรื่องเกี่ยวกับสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อนำมาแปรรูปให้เกิดประโยชน์ จึงชักชวนกันจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มมีรายได้เสริม มีระบบการดำเนินงาน คือ สมาชิกจะจ่ายค่าสมัครสมาชิกคนละ 100 บาท เมื่อครบสิ้นปีกลุ่มจะแบ่งเงินกำไรให้กับสมาชิก และภายใน 1 ปี สมาชิกต้องทำกิจกรรมร่วมกับกลุ่มอย่างน้อยปีละ 3 ครั้ง เช่น อบรมกลุ่ม ประชุมกลุ่ม จากวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย โดยผู้วิจัยประยุกต์ใช้แนวคิดการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนของ จีระเกียรติ อภิบุณโยภาส และปานแก้วตา ลัคณานิช (2563) แยกประเด็นเป็นดังนี้

ด้านบุคลากร กลุ่มวิสาหกิจชุมชนประกอบไปด้วยสมาชิกจำนวน 25 คน จากการให้ข้อมูลของประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้กล่าวว่า “หนึ่งในขั้นตอนในการจัดสรรหน้าที่ให้แก่สมาชิกใหม่ คือ สอบถามถึงความสนใจ ความสามารถของเขาว่าอยากจะทำด้านใด จากนั้นก็แบ่งหน้าที่ สมาชิกส่วนมากจะขอทำเกี่ยวกับการผลิต การหาวัตถุดิบ ไม่ค่อยมีใครสนใจทำด้านการตลาด เนื่องจากทักษะการสื่อสารไม่ค่อยดี” จากคำพูดดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการแบ่งหน้าที่การทำงานภายในกลุ่มตามความสามารถและความสนใจ นอกจากนี้ ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ระบุตรงกันว่า มีปัญหาด้านการสื่อสารระหว่างบุคลากร ที่ผ่านมา สมาชิกในกลุ่มสื่อสารกันผ่านโทรศัพท์ และการบอกต่อสมาชิกที่อาศัยอยู่บ้านใกล้เคียงกัน ถึงแม้ทางกลุ่มจะแก้ไขปัญหาด้วยการจัดตั้งกลุ่มในแอปพลิเคชันไลน์ (Line Application) ขึ้นมา เพื่อสื่อสารความเคลื่อนไหวภายในกลุ่มให้สมาชิกทุกคนได้รับรู้ แต่ก็ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้

เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มหลายคนเป็นผู้สูงอายุที่ไม่มีความรู้เรื่องเทคโนโลยี หรือไม่มีอุปกรณ์สื่อสารที่ทันสมัย สมาชิกที่ใช้แอปพลิเคชันไลน์ในปัจจุบันมี 17 คน ซึ่งต้องทำหน้าที่กระจายข่าวให้แก่สมาชิกที่เหลือส่งผลให้การทำงานล่าช้า อีกทั้ง ความแตกต่างเรื่องอายุ รุ่นของผู้คน (Generation) ยังส่งผลต่อแนวคิดในการทำงานของสมาชิกในกลุ่มอีกด้วย สมาชิกที่มีอายุมากขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กลัวการเปลี่ยนแปลงและเทคโนโลยี ทำให้ไม่ทันยุคทันสมัย

ด้านการบริการวิสาหกิจชุมชน ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ระบุตรงกันว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะใช้บริการบริษัทขนส่งบ้างเป็นบางครั้ง กรณีส่งกับบริษัทขนส่ง จะไม่สามารถคำนวณค่าบริการขนส่งที่แน่นอนได้ จึงทำให้คิดราคาสินค้าล่าช้า ต้องแจ้งราคาหลังจากการส่งสินค้าไปแล้ว ปัญหาเหล่านี้อาจทำให้เกิดปัจจัยเสี่ยงในเรื่องการซื้อขายสินค้าระหว่างกัน นอกจากนี้ จากการที่ประธานกลุ่ม กล่าวว่า “ทางกลุ่มเรายังไม่มีระบบการเก็บเงินปลายทาง มีแต่การโอนเงินเท่านั้น เดิมทีไม่มีการคิดค่าส่งแบบเหมาจ่าย เราคิดค่าส่งตามน้ำหนักสินค้าจริง อย่างไรก็ตาม หลังจากนั้นคิดว่าควรริเริ่มการคิดค่าส่งแบบเหมาจ่ายเพื่อเป็นการประหยัดค่าส่งสำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก” คำกล่าวนี้ตรงกับสมาชิกในกลุ่มหลายคน ที่กล่าวว่า “ทางกลุ่มไม่มีบริการเก็บเงินปลายทาง” จึงสรุปได้ว่า ปัญหาอีกประการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ ไม่มีบริการเก็บเงินปลายทาง ซึ่งเป็นช่องทางการจ่ายเงินที่สะดวกสบายสำหรับลูกค้าบางกลุ่ม ดังนั้นจึงควรพิจารณาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน

ด้านการเงินและบัญชี สมาชิกที่ดูแลเรื่องการเงิน และบัญชีของกลุ่มมีเพียงคนเดียว และจัดทำบัญชีเบื้องต้นเท่านั้น ซึ่งเป็นการลงบันทึกรายการซื้อ และรายการขายสินค้าในแต่ละวัน เมื่อมีรายได้ และค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น ผู้ดูแลจะบันทึกรายการลงในสมุด จากนั้นสรุปรายการในแต่ละวันลงในสมุดเงินสด และผ่านไปยังบัญชีแยกประเภททั่วไป เพื่อจัดทำงบประมาณตอนสิ้นเดือน และจัดทำงบดุล งบกำไร/ขาดทุน ทุกสิ้นปี สิ่งที่เกิดขึ้นอาจทำให้วิสาหกิจชุมชนรับรู้ข้อมูลในเรื่องของกำไร/ขาดทุนที่เป็นปัจจุบันล่าช้า อีกทั้งจากคำบอกเล่าของประธานกลุ่ม ที่กล่าวว่า “เรามีเงินลงทุนน้อย ถ้าหากว่ายอดสั่งซื้อสินค้ามีราคา 1,000 บาท ต้นทุนประมาณ 500 บาท หรือร้อยละ 50 ของราคาสินค้า สมาชิกจะได้ค่าแรงคนละประมาณ 50 บาท ซึ่งถือว่าน้อยไม่เพียงพอ” ซึ่งให้เห็นว่า ผลกำไรจากการประกอบวิสาหกิจชุมชนยังมีไม่มาก นักพัฒนาชุมชนให้ข้อมูลเพิ่มเติมอีกว่า เมื่อเริ่มก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย ได้สนับสนุนเงินทุนปลอดดอกเบี้ยโครงการเศรษฐกิจชุมชนจำนวนเงิน 100,000 บาท ต่อมาพบปัญหาว่าวิสาหกิจชุมชนชำระเงินทุนนี้ช้ากว่ากำหนด ส่งผลให้ต้องเสียค่าปรับ ซึ่งกลายเป็นภาระค่าใช้จ่ายที่วิสาหกิจชุมชนต้องรับผิดชอบ

ด้านการจัดหาวัตถุดิบ ประธานกลุ่ม กล่าวว่า “วัตถุดิบหลัก ซึ่งก็คือ สมุนไพร ไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อเนื่องจากสมาชิกทุกคนสามารถปลูกได้ที่บ้าน ส่วนวัตถุดิบที่ทางกลุ่มไม่มี เช่น ขวดบรรจุภัณฑ์ ก็จะสั่งซื้อครั้งละ 200-300 ใบ ก่อนการสั่งวัตถุดิบ เราจะคำนวณ ยกตัวอย่างเช่น เมื่อปริมาณวัตถุดิบที่สต็อกไว้ลดลงเหลือร้อยละ

ละ 20 ก็จะต้องเพิ่ม” แสดงให้เห็นว่า วิสาหกิจชุมชนสามารถลดต้นทุนจากการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักได้โดยการปลูกเอง และสั่งซื้อวัตถุดิบบางส่วนที่หาไม่ได้ในชุมชนจากบริษัทภายนอก มีการใช้แนวคิดจุดสั่งซื้อซ้ำ หรือจุดสั่งซื้อสินค้าใหม่ (Reorder Point) ซึ่งก็คือ การกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังส่วนหนึ่งไว้เป็นสินค้าปลอดภัย (Safety Stock) และสินค้าปลอดภัยของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย คือร้อยละ 20 ส่วนวัตถุดิบที่ไม่สามารถหาได้ในชุมชน ต้องจัดหาจากบริษัทภายนอก มีปัญหาคือ วัตถุดิบมาส่งไม่ตรงเวลา และราคาวัตถุดิบที่ไม่สามารถต่อรองได้เนื่องจากทางกลุ่มไม่มีทุนซื้อในปริมาณมาก

ด้านการผลิต สมาชิกกลุ่มบางส่วนกล่าวว่า “ปัจจุบัน กระบวนการผลิตจะใช้ภูมิปัญญาชาวบ้าน และมีหน่วยงานสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดลพบุรี มาให้ความรู้ด้านต่าง ๆ ซึ่งจะทำให้กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพมากขึ้น” อย่างไรก็ตาม สมาชิกบางคนกล่าวว่า “หลังจากที่สมาชิกบางคนผ่านการอบรม หรือมีหน่วยงานมาให้ความรู้แล้ว กลุ่มก็มุ่งเน้นผลิตแต่สินค้าที่ถนัดและทำได้ดี จึงอาจจะมองข้ามความต้องการของลูกค้า” จากคำบอกเล่าดังกล่าว จึงสรุปได้ว่า มีการใช้รูปแบบภูมิปัญญาชาวบ้าน สมาชิกกลุ่มสามารถทำได้ทุกคน แต่ไม่ได้คำนึงถึงความต้องการของตลาดมากนัก นอกจากนี้ จากการสังเกตพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนใช้อุปกรณ์การผลิตที่ไม่ทันสมัย ขาดการพึ่งพาเทคโนโลยี เนื่องจากมีต้นทุนสูง ดังนั้น เมื่อมีรายการสั่งซื้อสินค้ามากขึ้น จึงส่งผลให้ผลิตสินค้าไม่ทัน ปัจจัยภายนอก เช่น สภาพดินฟ้าอากาศ ส่งผลต่อการแปรรูปของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สินค้าบางประเภทจะมีจำนวนจำกัดในบางฤดูกาล เช่น น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น จะผลิตได้น้อยในช่วงอากาศชื้น หรือฤดูหนาว อีกทั้ง สมาชิกบางคนกล่าวถึงปัญหาที่ว่า สถานที่ผลิตคับแคบเกินไป ยังไม่เป็นสัดส่วน และส่งผลต่อการขอการขึ้นทะเบียนอาหารและยา

ด้านการควบคุมคุณภาพ ประธานกลุ่มกล่าวว่า “วัตถุดิบที่เป็นสมุนไพรและส่วนประกอบในการผลิต เมื่อมีการผลิตครั้งใดก็จะอยู่ด้วยทุกครั้ง เรื่องอัตราส่วน พี่จะเป็นคนชั่งให้ และเตรียมวัตถุดิบให้ สมุนไพรเป็นของสมาชิกกลุ่มปลูกด้วยปุ๋ยใส่เดือนไม่ฉีดยาฆ่าแมลง” สมาชิกกลุ่ม ระบุตรงกันว่า “เราจะมีแผนกล้าง แผนกผลิต แผนกล้าง ก่อนจะนำสมุนไพรไปต้ม ต้องแช่น้ำไว้หนึ่งคืนเลย เพราะจะมีเพี้ยคราบขาวลอยขึ้นมา ต้องทำให้สะอาดก่อนกว่าจะมาต้ม เครื่องมือ เวลาเราใช้ต้องรีบล้าง รีบตากให้แห้ง ใส่ถุงเก็บไว้ เวลามาใช้ก็ลวกน้ำร้อนก่อน” ประธานกลุ่มระบุเพิ่มเติมว่า ปัญหา และอุปสรรคด้านการควบคุมคุณภาพ คือ ขาดการขึ้นทะเบียนอาหารและยา ที่ผ่านมา ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้ปรึกษากับสาธารณสุขอำเภอ แต่ไม่สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปขึ้นทะเบียน เนื่องจากขาดเงินทุนในการสร้างโรงเรือน และห้องผลิต ซึ่งมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง จึงไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้

ด้านการขายและการตลาด ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ระบุตรงกันว่า ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนใช้ในปัจจุบัน คือ “กลุ่มวิสาหกิจของเรามีการขายทั้งแบบขายตรงส่งถึงมือลูกค้า เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก และไลน์ ช่องทางการโฆษณาสินค้าที่ใช้ในปัจจุบัน คือ เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก และไลน์” อย่างไรก็ตาม ปัญหา และอุปสรรคด้านการขาย คือ ไม่มีฐานลูกค้าประจำ ไม่มีการสร้างเครือข่ายกับกลุ่มผู้ผลิตที่มีความคล้ายคลึงกัน

ภายในจังหวัดลพบุรี หรือใกล้เคียง และไม่มีการแข่งขันกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่นเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาสินค้า ด้านการตลาดพบว่า บรรจุกัณฑ์ ยังไม่สะดุดตา ไม่ดึงดูดใจลูกค้า และขาดความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน โดยผลการวิจัยสามารถสรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย ได้ดังภาพ 1

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- สมาชิกกลุ่มมีการทำงานที่เป็นระบบ รับฟังเหตุผลระหว่างกัน มีประธานกลุ่มที่เข้มแข็ง - สมาชิกกลุ่มทุกคนสามารถปลูกพืชซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าได้เอง - ใช้รูปแบบภูมิปัญญาชาวบ้านในการผลิต ซึ่งสมาชิกกลุ่มสามารถทำได้ทุกคน	- สมาชิกกลุ่มบางส่วนขาดความรู้เรื่องเทคโนโลยี - ระบบการจัดส่งไม่มีบริการเรียกเก็บเงินปลายทาง - มีงบประมาณไม่เพียงพอ - บรรจุกัณฑ์ไม่สะดุดตา ไม่ดึงดูดใจลูกค้า ขาดความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน ทั้งยังไม่ได้บอกวันที่ผลิต และวันหมดอายุ - อุปกรณ์การผลิตไม่ทันสมัย ไม่ได้พึ่งพาเทคโนโลยีเนื่องจากมีต้นทุนสูง - ยังไม่มีเครื่องหมายรับรองมาตรฐานสินค้า - ไม่มีการสร้างเครือข่ายกับกลุ่มผู้ผลิตที่มีความคล้ายคลึงกัน ในจังหวัดลพบุรีหรือใกล้เคียง
โอกาส	อุปสรรค
- ได้รับรางวัลอันดับ 1 ของกลุ่มส่งเสริมอาชีพจังหวัดลพบุรี จากการดำเนินกิจกรรมกลุ่มอย่างต่อเนื่อง - คนในชุมชนมีความพร้อม และกระตือรือร้นที่จะเข้าร่วมกับกลุ่มเพื่อทำงาน เป็นการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ ทำให้กลุ่มเกิดการพัฒนาได้อย่างต่อเนื่อง - นักพัฒนาชุมชนและผู้นำชุมชนให้ความช่วยเหลือ - ผู้บริโภคมีค่านิยมการใช้สินค้าที่ผลิตจากธรรมชาติมากขึ้น	- วัตถุดิบที่ไม่สามารถหาได้ในชุมชน ต้องสั่งจากบริษัทภายนอก ซึ่งมีราคาแพง ไม่สามารถต่อรองได้เพราะไม่มีทุนซื้อในปริมาณมาก และความล่าช้าในการจัดส่ง - ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักของตลาด - สภาพดินฟ้าอากาศที่แปรปรวน - เทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว - ปัญหาเศรษฐกิจส่งผลให้ผู้บริโภคมีรายได้ลดลง กระทบต่อการตัดสินใจซื้อ

ภาพ 1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย

2. ผลการวิจัยด้านแนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี เป็นดังต่อไปนี้

ผู้วิจัยนำผลการศึกษาข้างต้นมาสังเคราะห์ตัวแบบเชิงกลยุทธ์เพื่อพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย โดยใช้การวิเคราะห์แบบ TOWS Matrix ได้ดังนี้

ด้านบุคลากร จากผลการศึกษาพบว่า มีจุดแข็งคือความสามารถของประธานและความเข้มแข็งของสมาชิกกลุ่ม ในขณะที่โอกาสคือ คนในชุมชนมีความพร้อมและกระตือรือร้นที่อยากจะเข้าร่วมงานกับกลุ่ม อีกทั้งได้รับความช่วยเหลือจากนักพัฒนาชุมชน และผู้นำชุมชน จึงสามารถใช้กลยุทธ์เชิงรุก ด้วยการสร้างความร่วมมือระหว่างสมาชิก และคนในพื้นที่เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มที่ใหญ่ขึ้นและเกิดการพัฒนารายต่อเนื่อง สร้างความร่วมมือระหว่างประธานกลุ่ม นักพัฒนาชุมชน ผู้นำชุมชน เพื่อช่วยกันประสานงานกับหน่วยงานอื่น ๆ ที่สามารถช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนในการเพิ่มโอกาส และช่องทางการเข้าถึงสิทธิประโยชน์ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพึงจะได้รับจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ข้อเสนอเพิ่มเติมคือควรมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการแปรรูปสมุนไพรไปสู่คนรุ่นใหม่ ๆ ผ่านการฝึกอบรม และการปฏิบัติให้กับคนในชุมชน เนื่องจากสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่มีอายุมาก

ด้านการบริการวิสาหกิจชุมชน จากผลการศึกษาพบว่า จุดอ่อนคือไม่มีบริการเรียกเก็บเงินปลายทาง แต่โอกาสคือได้รับความช่วยเหลือจากนักพัฒนาชุมชน และผู้นำชุมชน สามารถใช้กลยุทธ์เชิงแก้ไข/เชิงพัฒนา ด้วยการจัดการอบรมต่าง ๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ และทักษะด้านการบริการ การทำงาน จึงจะเป็นระบบมากขึ้น เช่น การอบรมจากกรมส่งเสริมการเกษตร กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ และกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน เป็นต้น ควรจัดกิจกรรมศึกษาดูงานต่างพื้นที่ เพื่อแลกเปลี่ยน เรียนรู้ เพิ่มพูนองค์ความรู้ให้มากยิ่งขึ้น อีกทั้ง ยังกระตุ้นให้เกิดความคิดริเริ่มใหม่ ๆ ในการต่อยอดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอีกด้วย

ด้านการเงินและบัญชี จากผลการศึกษาพบว่า จุดอ่อนคือมีงบประมาณน้อย อีกทั้งมีอุปสรรคด้านปัญหาเศรษฐกิจที่ส่งผลให้ผู้บริโภคมีรายได้ลดลง วิสาหกิจชุมชนควรใช้กลยุทธ์เชิงป้องกัน โดยการวางแผนการบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละเดือน เก็บสะสมไว้เป็นเงินออมเพื่อรองรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน

ด้านการจัดหาวัตถุดิบ จากผลการศึกษาพบว่า มีจุดแข็งคือวัตถุดิบหลักสามารถปลูกได้ง่ายในท้องถิ่น และวัตถุดิบที่ไม่สามารถหาได้ในชุมชนมีราคาแพง ซึ่งถือเป็นอุปสรรค จึงควรใช้กลยุทธ์เชิงรับด้วยการติดต่อบริษัทภายนอกที่สามารถต่อรองเพื่อซื้อวัตถุดิบที่หาไม่ได้ในชุมชนในราคาที่เหมาะสม เพื่อลดต้นทุนการผลิต และเพิ่มกำไร สำหรับจุดแข็งที่การทำงานอย่างเป็นระบบ แต่มีอุปสรรคเกี่ยวกับสภาพดินฟ้าอากาศที่แปรปรวน สามารถใช้กลยุทธ์เชิงรับด้วยการวางแผนแนวทางการเก็บรักษาหรือกักตุนวัตถุดิบที่มีแนวโน้มหายากในบางฤดูกาล เพื่อให้การผลิตเป็นไปอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งจุดแข็งของการทำงานที่เป็นระบบ แต่มีอุปสรรคจากความล่าช้าในการจัดส่งวัตถุดิบในบางครั้ง ควรใช้กลยุทธ์เชิงรับด้วยการวางแผนการส่งวัตถุดิบจากบริษัทภายนอก เพื่อให้ตารางการผลิตเป็นไปตามแผน

ด้านการผลิต จากผลการศึกษาพบว่า จุดอ่อนคืออุปกรณ์การผลิตไม่ทันสมัย และมีอุปสรรคที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ควรใช้กลยุทธ์เชิงป้องกัน โดยการจัดหาอุปกรณ์การผลิตที่มีคุณภาพมากขึ้น เรียนรู้และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีมากขึ้น เพื่อให้ผลิตสินค้าได้อย่างรวดเร็ว มีคุณภาพ และ

หลากหลายมากขึ้น หน่วยงานภาครัฐควรสนับสนุนการสร้างเครือข่ายผู้ผลิตในกลุ่มสินค้าสมุนไพรภายในจังหวัดลพบุรี หรือใกล้เคียง เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้อย่างสม่ำเสมอ

ด้านการควบคุมคุณภาพ จากผลการศึกษาพบว่า มีจุดอ่อนคือไม่มีเครื่องหมายรับรองมาตรฐานสินค้า แต่พบโอกาสคือได้รับความช่วยเหลือจากนักพัฒนาชุมชน และผู้นำในชุมชน จึงใช้กลยุทธ์เชิงแก้ไข/เชิงพัฒนา โดยการจัดสรรเงินทุนเพื่อยกระดับการผลิตให้มีมาตรฐาน เพื่อให้ได้การรับรองมาตรฐานสินค้า และสามารถใช้กลยุทธ์เชิงป้องกัน ในกรณีจุดอ่อนคือไม่มีเครื่องหมายรับรองมาตรฐานสินค้า และอุปสรรคคือเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ด้วยการยกระดับมาตรฐานการผลิตโดยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้แก่ลูกค้า

สุดท้าย ด้านการขายและการตลาด จากผลการศึกษาพบว่า จุดอ่อนคือบรรจุกัญที่ไม่ดึงดูดใจลูกค้า ขาดการระบุวันที่ผลิต และวันหมดอายุบนบรรจุภัณฑ์ แต่โอกาสคือได้รับความช่วยเหลือจากนักพัฒนาชุมชน และผู้นำชุมชน สามารถใช้กลยุทธ์เชิงแก้ไข/เชิงพัฒนา ด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดใจลูกค้าโดยเน้นความเป็นธรรมชาติของสินค้า พร้อมทั้งเพิ่มรายละเอียดเกี่ยวกับวันที่ผลิต และวันหมดอายุ สำหรับจุดอ่อนที่ไม่มีการสร้างเครือข่ายกับกลุ่มผู้ผลิตที่มีความคล้ายคลึงกันในจังหวัดลพบุรี หรือใกล้เคียง แต่มีโอกาสดังกล่าวได้รับความช่วยเหลือจากนักพัฒนาชุมชน และผู้นำชุมชน สามารถใช้กลยุทธ์เชิงป้องกันด้วยการสร้างเครือข่ายกับกลุ่มอื่น ๆ เพื่อแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ และพึงพาระหว่างกันในการพัฒนาตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับ และเน้นความสำคัญด้านการสื่อสารตลาดออนไลน์มากขึ้น

การสรุปผลการวิจัย ผู้วิจัยนำแนวทางของโมเดลห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) มาสร้างตัวแบบอธิบายภาพสะท้อนจากจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค และแนวทางในการพัฒนาศักยภาพ โดยโครงสร้างกิจกรรมหลัก (Primary Activities) จะต้องมีการดำเนินงานอย่างเป็นระบบภายในโครงสร้างของวิสาหกิจชุมชน โดยเฉพาะในเรื่องของการกระบวนการ ตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบ การตรวจสอบ แปรรูป การผลักดันส่งเสริม ส่งมอบ และการติดตามผล เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ชุมชนสามารถสร้างผลลัพธ์ที่ดีที่สุดได้ และระบบดังกล่าวจำเป็นต้องอาศัยโครงสร้างของกิจกรรมสนับสนุนทั้ง 4 ส่วน ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐานองค์กร (Firm Infrastructure) การวางแผนทางพัฒนาศักยภาพที่จะเข้าทำงานให้มีประสิทธิภาพ (Human Resource Management) การปรับปรุงระบบทั้งทางเทคโนโลยี และกระบวนการดั้งเดิมให้ดีขึ้น จากส่วนของการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) และการจัดซื้อจัดจ้าง (Procurement) ดังภาพ 2

โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร: การจัดการวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์/ ระบบการผลิต/ อุปกรณ์การผลิต				
การจัดการทรัพยากรมนุษย์: การฝึกอบรมสมาชิกกลุ่ม/ การสาธิตการผลิต/ การเพิ่มทักษะการทำงาน/ การควบคุมคุณภาพสินค้า				
การพัฒนาเทคโนโลยี: การปรับปรุงกระบวนการผลิต/ เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต/ การเก็บรักษาวัตถุดิบและสินค้าที่ผลิตแล้ว/ การสื่อสารระหว่างสมาชิกภายในวิสาหกิจชุมชน				
การจัดซื้อ จัดจ้าง: พัฒนาระบบตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ/ ปรับปรุงมาตรฐานการผลิตและวัตถุดิบ/ พัฒนารูปแบบการจัดซื้อจัดจ้างวัตถุดิบ				
โลจิสติกส์ขาเข้า การคัดเลือกวัตถุดิบ/ การตรวจสอบวัตถุดิบ	การปฏิบัติการ การจัดเตรียมวัตถุดิบ/ การทำความสะอาดวัตถุดิบ/ การแปรรูป/ การบรรจุลงในบรรจุภัณฑ์/ การตรวจสอบสินค้าตามมาตรฐานการปฏิบัติงาน	โลจิสติกส์ขาออก การเคลื่อนย้ายสินค้าทั้งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์/ การบริหารจัดการคลังสินค้า/ การจัดเก็บ/ การสั่งซื้อสินค้า	การตลาดและการขาย การขายหน้าร้าน/ บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และได้มาตรฐาน/ การประชาสัมพันธ์/ เครื่องหมาย อย. หรือเครื่องหมายที่แสดงถึงคุณภาพและ มาตรฐานอื่น ๆ	การบริการ ระบบตรวจสอบย้อนกลับ/ การรับประกันสินค้าพร้อมการตรวจสอบก่อนส่งมอบ/ การขนส่งสินค้าที่ถูกต้อง ถูกที่ ถูกเวลา

ภาพ 2 การจัดการห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

อภิปรายผล

1. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

วิสาหกิจชุมชนมีจุดแข็งในเรื่องการแบ่งการทำงานที่ชัดเจน ตั้งแต่ขั้นตอนการรับสมาชิกเข้ามาในกลุ่ม โดยการแบ่งตามความสามารถ และความสนใจ มีการวางแผนการทำงานกันอย่างเป็นระบบก่อนเริ่มการผลิตสินค้า แสดงให้เห็นว่า ปัจจุบันเป็นวิสาหกิจชุมชนระดับชุมชนที่อาศัยการร่วมมือกันระหว่างครอบครัวที่อยู่ในชุมชนเดียวกัน ซึ่งถือเป็นจุดแข็งที่สามารถพัฒนาไปเป็นกลุ่มวิสาหกิจระดับเครือข่ายได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของจตุพร คงทอง และคณะ (2561) โดยสอดคล้องในเรื่องของศักยภาพของสมาชิกกลุ่มที่มีความมุ่งมั่น มีการจัดการที่ดี มีความสามัคคี ผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย ส่วนมากผลิตจากวัตถุดิบตามธรรมชาติ เช่น สมุนไพร ดังนั้น สมาชิกกลุ่มทุกคน

จึงสามารถปลูกได้เองที่บ้าน เป็นการลดต้นทุนการผลิต อีกทั้ง รูปแบบการผลิตสินค้าใช้รูปแบบภูมิปัญญาชาวบ้านด้วยอุปกรณ์การผลิตแบบง่าย ๆ สมาชิกกลุ่มสามารถเรียนรู้ และทำได้ทุกคน แสดงให้เห็นว่า สมาชิกกลุ่มเป็นคนในชุมชน อาศัยอยู่ในชุมชน ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชนที่เน้นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่น อาจมีการนำเข้าวัตถุดิบจากหน่วยงานภายนอกบ้างบางส่วน วิถีชีวิตสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมโดยใช้องค์ความรู้ และภูมิปัญญาของชุมชน สอดคล้องกับหลักการของสมชาย น้อยจ๋า และคณะ (2561) ที่อธิบายเกี่ยวกับองค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชนว่า ชุมชนเป็นเจ้าของ หรือเป็นผู้ดำเนินการหลัก เน้นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นเป็นส่วนใหญ่ อาจนำวัตถุดิบบางส่วนมาจากภายนอก วัตถุดิบที่ใช้มาจากชุมชน เป็นต้น

จุดอ่อนของวิสาหกิจชุมชน คือ บุคลากร และงบประมาณในการลงทุนเพื่อการพัฒนา ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่า สมาชิกกลุ่มบางส่วนไม่มีความรู้เรื่องเทคโนโลยี ก่อให้เกิดปัญหาด้านการสื่อสารภายในกลุ่ม ความล่าช้าในการทำงาน นับเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา อีกทั้ง สมาชิกบางส่วนขาดความคิดสร้างสรรค์ สอดคล้องกับหลักการห่วงโซ่คุณค่าของ Porter (1985) ในประเด็นเกี่ยวกับกิจกรรมสนับสนุนด้านการพัฒนาเทคโนโลยี จากการทำแผนภาพห่วงโซ่คุณค่าของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย แสดงให้เห็นว่า การสนับสนุนการใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารระหว่างสมาชิกภายในวิสาหกิจชุมชนเป็นเรื่องที่จำเป็นต่อการพัฒนา นอกจากนี้ สินค้ายังไม่ได้ขึ้นทะเบียนอาหารและยา เนื่องจากขาดเงินทุนในการสร้างโรงเรือน และห้องผลิตที่ได้มาตรฐาน ภาครัฐ หรือหน่วยงานภายนอกควรสนับสนุนงบประมาณ สอดคล้องกับงานวิจัยของสุนิษา กลิ่นขจร (2558) ที่พบว่า วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาในตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี ขาดเครื่องมือในการผลิตที่ทันสมัย ส่งผลให้การแปรรูปผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรไม่ผ่านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และไม่ผ่านมาตรฐานขององค์การอาหารและยา (อย.) ปัจจุบัน บรรจุภัณฑ์สินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย ยังไม่ได้มาตรฐาน ปัญหาดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของพิมพ์ฤทัย สุพรรณพงศ์ (2561) ที่พบว่า ผลิตภัณฑ์ขวดสมุนไพรหลอดขาดความทันสมัย และฉลากไม่มีรายละเอียดแสดงส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์

วิสาหกิจชุมชนได้รับรางวัลกลุ่มส่งเสริมอาชีพในปี พ.ศ. 2564 ได้ อันดับที่ 1 จาก 50 กลุ่ม แสดงให้เห็นว่า กลุ่มมีการจัดตั้งกลุ่มที่ถูกต้อง ดำเนินกิจกรรมกลุ่มอย่างต่อเนื่อง มีการบริหารจัดการที่ดี ตรงตามมาตรฐานของกลุ่มส่งเสริมอาชีพ สอดคล้องกับผลการวิจัยของกมลวรรณ สังทอง และคณะ (2563) ที่กล่าวว่า มีการจัดการกลุ่มที่ดี สมาชิกมีส่วนร่วมในการดำเนินการ และแสดงความคิดเห็น มีการจัดทำบัญชีที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ เป็นปัจจัยสำคัญต่อการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนที่ยั่งยืน

วิสาหกิจชุมชนได้จัดหาวัตถุดิบจากบริษัทภายนอก เนื่องจากวัตถุดิบบางชนิดไม่สามารถหาได้ในชุมชน อุปสรรคที่พบ คือ ความล่าช้าของบริษัทจัดส่งวัตถุดิบได้รับ วัตถุดิบมาไม่ตรงเวลา ส่งผลให้แผนการผลิตล่าช้าตามไปด้วย อีกทั้งยังไม่สามารถต่อรองราคากับบริษัทจัดหาวัตถุดิบได้ เนื่องจากกลุ่มไม่มีทุน

สำหรับซื้อในปริมาณมาก แสดงให้เห็นว่า ปัญหานี้เกิดจากปัจจัยภายนอกซึ่งไม่สามารถควบคุมได้ อย่างไรก็ตาม วิสาหกิจชุมชนสามารถเตรียมการล่วงหน้าได้โดยการวางแผนการจัดการที่ดี เช่น ประเมินปริมาณสินค้าคงคลัง สั่งวัตถุดิบล่วงหน้า และหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติม จากการทำแผนภาพห่วงโซ่คุณค่า แสดงให้เห็นว่า วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรีควรวางแผนการพัฒนารูปแบบการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของจันทนา ฤทธิ์สมบูรณ์ และทักษิญา สง่าโยธิน (2562) ในประเด็นที่ว่า วิสาหกิจชุมชนควรจัดให้มีวัตถุดิบเพียงพอเพื่อที่จะทำการผลิตอย่างต่อเนื่อง ไม่ขาดตอน นอกจากนี้ สภาพดินฟ้าอากาศถือเป็นอุปสรรคที่ควบคุมไม่ได้ที่ส่งผลกระทบต่อแปรรูปสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เช่น น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น ซึ่งจะผลิตได้น้อยในช่วงอากาศชื้น หรือฤดูหนาว สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Lertsiri, Tongdeelert, Rangsipaht and Tapachai (2017) ที่พบว่า ภัยธรรมชาติเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ หากเกิดภัยธรรมชาติ จะไม่สามารถผลิตสินค้าและส่งมอบให้กับลูกค้าได้ทันเวลาเนื่องจากการขาดวัตถุดิบ ซึ่งให้เห็นว่า ภัยธรรมชาติเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการบริหารการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

2. แนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

จากการศึกษาพบว่า วิสาหกิจชุมชนควรได้รับการสนับสนุนการจัดอบรม เพิ่มพูนความรู้ เพื่อให้การทำงานเป็นระบบมากยิ่งขึ้น แสดงให้เห็นว่า ควรมีภาครัฐ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยประสานงานหรือสร้างโอกาสในการศึกษาดูงานต่างพื้นที่ อีกทั้ง ยังเป็นการกระตุ้นให้เกิดความคิดริเริ่มใหม่ ๆ เพื่อต่อยอดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอีกด้วย สอดคล้องกับงานวิจัยของปิยพัทธ์ หีบแก้ว และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์ (2563) ที่พบว่า วิสาหกิจชุมชนควรได้รับการสนับสนุนการอบรม การศึกษาดูงานในพื้นที่อื่น ๆ เพื่อเรียนรู้และสร้างเครือข่าย

วิสาหกิจชุมชนควรวางแผนการบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละเดือน เก็บสะสมไว้เป็นเงินออมเพื่อรองรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ซึ่งให้เห็นว่า ในปัจจุบัน การวางแผนทางการเงินของวิสาหกิจชุมชนยังทำได้ไม่ดีนัก ควรมีการวางแผนให้รอบคอบมากขึ้น สอดคล้องกับ จีรเกียรติ อภิบุญโยภาส และปานแก้วตา ลัคณานิช (2563) ในประเด็นเกี่ยวกับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่อาจส่งผลกระทบต่อภาวะการเงินของวิสาหกิจชุมชนซึ่งพบว่า ธุรกิจการเกษตร เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงจากสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ ดังนั้น จึงควรวางแผนเกี่ยวกับเงินทุนหมุนเวียน และเงินออมเพื่อรองรับกับเหตุการณ์ที่ไม่แน่นอน และควรเพิ่มทักษะความรู้ในด้านต่าง ๆ แก่สมาชิก อย่างสม่ำเสมอ

ควรมีการจัดหาอุปกรณ์การผลิตที่มีคุณภาพมากขึ้น เพื่อที่จะได้ผลิตสินค้าได้อย่างรวดเร็ว มีคุณภาพ และหลากหลายมากขึ้น แสดงให้เห็นว่า การพึ่งพาเทคโนโลยีก็เป็นสิ่งจำเป็นที่จะเพิ่มผลผลิตและส่งผลต่อการเพิ่มยอดขาย อย่างไรก็ตาม ควรคำนึงถึงการใช้เทคโนโลยีอย่างพอดี เนื่องจากจุดขายของ

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย คือ การใช้ภูมิปัญญาพื้นบ้านในการแปรรูปสมุนไพร สอดคล้องกับสมชาย น้อยจ๋า และคณะ (2561) ในประเด็นที่ว่า อุปกรณ์การผลิตที่ทันสมัยจะช่วยให้การดำเนินงานกิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีระบบระเบียบชัดเจน ทำงานง่ายขึ้น และรวดเร็วมากขึ้น

ควรมุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ เนื่องจากง่าย สะดวก ต้นทุนต่ำ โดยมีพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้าให้ทันสมัย สวยงาม มีความเป็นเอกลักษณ์ เพิ่มวันเดือนปีที่ผลิต และหมดอายุบนฉลากเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค ควบคุมคุณภาพสินค้าโดยการขึ้นทะเบียนอาหารและยา เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้แก่ลูกค้า สอดคล้องกับผลการศึกษาของปิยพัทธ์ หีบแก้ว และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์ (2563) ที่พบว่า วิสาหกิจชุมชนควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า โดยเฉพาะในตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มทางเลือกในการเข้าถึงผู้บริโภคให้มากยิ่งขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ศศิธร วชิรปัญญาพงศ์ (2561) ในประเด็นการควบคุมคุณภาพสินค้าที่พบว่า ผู้บริโภคคาดหวังต่อผลิตภัณฑ์สมุนไพรแปรรูปในด้านการตลาด และคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่เชื่อถือได้ ดังนั้น จึงควรพัฒนาการผลิตทั้งระบบเข้าสู่เกณฑ์มาตรฐาน และทำการตลาดเพื่อสร้างความเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ผลการศึกษายังสอดคล้องกับประชิด ทิณบุตร และนรรชนา ทาสวรรณ (2561) ที่พบว่า ตราสัญลักษณ์ และรูปลักษณ์บรรจุภัณฑ์สินค้าประเภทสมุนไพรควรสร้างสรรค์ร่วมกับหน้าที่ใช้สอย เพื่อให้จดจำง่าย ใช้งานได้จริง และมีมูลค่าเพิ่ม

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะการนำผลการวิจัยไปใช้

1. งานวิจัยพบว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีอายุมาก (51 ปีขึ้นไป) จึงควรถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการแปรรูปสมุนไพรไปสู่คนรุ่นใหม่ ๆ ผ่านการฝึกอบรม และปฏิบัติงานให้กับคนในชุมชน เพื่อสืบสานภูมิปัญญาให้คงอยู่ต่อไป
2. งานวิจัยพบว่าสมาชิกขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ขาดทักษะด้านการบริหาร และการผลิต จึงควรศึกษาดูงานในชุมชนอื่น ๆ หรือต่างพื้นที่ เพื่อการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และเพิ่มพูนองค์ความรู้ เพื่อการทำงานที่เป็นระบบมากขึ้น
3. งานวิจัยพบว่าผลกำไรจากการประกอบวิสาหกิจชุมชนยังมีไม่มาก สมาชิกจึงได้รับเงินปันผลน้อย อีกทั้ง ในบางครั้ง วิสาหกิจชุมชนชำระเงินทุนปลอดดอกเบี้ยโครงการเศรษฐกิจชุมชนล่าช้า ส่งผลให้ต้องเสียค่าปรับ ดังนั้น จึงควรวางแผนการบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละเดือนให้รอบคอบ และเก็บสะสมไว้เป็นเงินออมเพื่อรองรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน
4. งานวิจัยพบว่าวัตถุดิบบางชนิดไม่สามารถหาได้ในชุมชน จำเป็นต้องสั่งจากบริษัทภายนอก ซึ่งมีราคาแพง และมีการขนส่งที่ล่าช้าในบางครั้ง ซึ่งกระทบต่อแผนการผลิต จึงควรติดต่อบริษัทภายนอกที่จะ

สามารถซื้อวัตถุดิบที่หาไม่ได้ในชุมชนในราคาถูกมา เพื่อลดต้นทุนการผลิต และเพิ่มกำไร หรือสร้างเครือข่ายผู้ผลิตสินค้าในกลุ่มสินค้าด้านสมุนไพรภายในจังหวัดลพบุรี หรือใกล้เคียง เพื่อต่อรองราคาวัตถุดิบ

5. งานวิจัยพบว่าปัญหาด้านอุปกรณ์การผลิต และช่องทางการจัดจำหน่าย สามารถประยุกต์เทคโนโลยีพื้นฐาน หรือการใช้องค์ความรู้มาแก้ไขปัญหาเบื้องต้นตามทุนที่มี และเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไปผ่านรายได้ที่มีเพิ่มขึ้น และการมองหาอุปกรณ์มือสองที่มีราคาไม่แพงมากตามงบประมาณที่มี ก่อนผลักดันอุปกรณ์ใหม่ๆ ตามงบประมาณที่จะเพิ่มในอนาคต โดยอาศัยการประเมินความเหมาะสมและกำลังการผลิตเท่าที่เป็นไปได้ในแต่ละขั้นตอนการผลิตและการจัดจำหน่าย

6. งานวิจัยพบว่าผลิตภัณฑ์ขาดการขึ้นทะเบียน เนื่องจากข้อจำกัดด้านมาตรฐานโรงงานการผลิตและบรรจุภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโอกาสของวิสาหกิจชุมชน คือ การได้รับการสนับสนุนจากนักพัฒนาชุมชน และผู้นำชุมชน ดังนั้น จึงควรขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ หรือหน่วยงานภายนอกอื่น ๆ ด้านเงินทุน เพื่อยกระดับมาตรฐานการผลิตสินค้าให้ได้ขึ้นทะเบียนอาหารและยา หรือมาตรฐานอื่น ๆ อีกทั้งทางกลุ่มควรออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้าให้ทันสมัย สวยงาม มีความเป็นเอกลักษณ์ เพื่อดึงดูดลูกค้าและเป็นที่จดจำได้ง่าย

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพกับกลุ่มตัวอย่างเฉพาะวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี เท่านั้น และเพื่อให้ผลการวิจัยสามารถนำไปใช้ประโยชน์กับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้ ในการวิจัยครั้งต่อไปจึงควรศึกษากลุ่มสมุนไพรแปรรูปกลุ่มอื่น ๆ ในเชิงปริมาณร่วมด้วย และเนื่องจากงานวิจัยในครั้งนี้ พบว่าปัญหาหลักของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านในตำบลบ้านทราย คือด้านการเงิน รองลงมาคือการตลาด และการผลิต ดังนั้นในการทำวิจัยครั้งต่อไปจึงควรเปรียบเทียบปัญหากับชุมชนต่างพื้นที่ จะได้ทราบว่าปัญหาหลักของวิสาหกิจชุมชนคืออะไร และอาจนำแนวทางการจัดการโซ่อุปทานจากหลายส่วน มาเชื่อมโยงสร้างตัวแบบการดำเนินงาน ซึ่งเป็นหาแนวทางร่วมกันในการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนให้เกิดความยั่งยืนต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- กมลวรรณ สังทอง, ณัฐวุฒิ สังข์เพชร, ธนาภรณ์ ร่วงสีคง, นุสรา บุญเฉลียว, ปรินทร สุขชู, พรรษาภา บุปผา กาญจน, และคณะ. (2563). ปัจจัยแห่งความสำเร็จด้านการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อความยั่งยืน. *วารสารธุรกิจปริทัศน์*, 12(2), 211-220.
- จตุพร คงทอง, จีรารัตน์ แก้วจำนง และสุริย์พร วุฒิมานพ. (2561). แผนกลยุทธ์เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกงชุมชน: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครื่องแกงบ้านนาขุน. *วารสารนาคบุตรปริทรรศน์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช*, 10(ฉบับพิเศษ), 36-47.

- จันทนา ฤทธิสมบุญ และทักษิญา สง่าโยธิน. (2562). ห่วงโซ่มูลค่าเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืน ด้วยแนวคิดผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (YEC). *วารสารวิทยบริการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์*, 30(1), 104-117.
- จินดา อารังอาจริยกุล. (2564). บทบาทเครือข่ายทางสังคมที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ ตำบลเกาะเกิด อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา. *วารสารวิชาการอยุธยาศึกษา*, 13(1), 100-118.
- จิรเกียรติ อภิณโณโยภาส และปานแก้วตา ลัดนาวาณิช. (2563). การพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจหมู่บ้านท่ามาคำขาย วิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวคุณค่า ชวนาคคุณธรรม จังหวัดยโสธร. *วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่*, 12(2), 101-118.
- น้ำฝน ศิริวันสาธิต และพัชร์สรณ์ วรภัทรธิระกุล. (2560). การบรรจุเป้าหมายนโยบายการพัฒนาผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน: กรณีการแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพร. *วารสารมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัยสังคมศาสตร์ปริทรรศน์*, 6(2), 129-143.
- ประชิด ทิณบุตร และนรรชนา ทาสวรรณ. (2561). การใช้ทุนทางวัฒนธรรมเพื่อการออกแบบพัฒนาตราสัญลักษณ์และรูปลักษณ์บรรจุภัณฑ์สินค้าประเภทสมุนไพรสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตพื้นที่กลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนบน 2. *วารสารจันทร์เกษมสาร*, 24(47), 126-141.
- ปิยพัทธ์ หีบแก้ว และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์. (2563). แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนร้านรุ่งตะวันสมุนไพร ตำบลห้วยม่วง อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดขอนแก่น. *วารสารการบริหารการปกครองและนวัตกรรมท้องถิ่น*, 4(2), 267-280.
- พรณเพ็ญ วัฒนมงคลลาภ. (2560). แนวทางในการพัฒนาชุมชนในเขตอำเภอเมืองแพร่ ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมอย่างยั่งยืน. การค้นคว้าอิสระศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- พระหมื่น ธีรจิตโต. (2561). การพัฒนาชุมชนตามแนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียงต้นแบบบ้านหนองเอะ อำเภอตระการพืชผล จังหวัดอุบลราชธานี. สารนิพนธ์, ประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- พิชา วิสิทธิ์พานิช, ศิริพร อินให้, ลักษณะมี งามมีศรี และจิรพร จรบุรี. (2562). การศึกษาห่วงโซ่มูลค่าในการผลิต และการตลาดผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์ในพื้นที่จังหวัดนครสวรรค์. *วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน*, 5(2), 89-100.
- พิมมัญญภัทร สุพรรณพงศ์. (2561). การสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทยท้องถิ่นแบบมีส่วนร่วมเพื่อยกระดับสู่ผลิตภัณฑ์ท่องเที่ยวไทยเชิงสุขภาพ: กรณีศึกษาเมืองท่องเที่ยวเชิงสุขภาพภูมิภาคตะวันตกของประเทศไทย. *การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 2* (537-547). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.

- ไพศาล สรรสวัสดิ์. (2550). *การพัฒนาชุมชน*. สืบค้นจาก <https://www.gotoknow.org/posts/295403>.
- ฤทัยภัทร ให้ศิริกุล. (2563). แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรบ้านบัว ตำบลบ้านบัว อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์. *วารสารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์*, 15(2), 9-23.
- ศศิธร วชิรปัญญาพงศ์. (2561). กลยุทธ์การพัฒนาศักยภาพธุรกิจชุมชน ด้านธุรกิจสมุนไพรแปรรูปในเขต จังหวัด ลพบุรี เพื่อรองรับข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน. *วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ในพระบรมราชูปถัมภ์*, 12(1), 191-203.
- สมชาย น้อยคำ, วรินทร์ธร ธรรมสมบัติ และสุภา แสงจินดาพงษ์. (2561). การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม. *วารสารเกษมบัณฑิต*, 19(ฉบับพิเศษ), 130-139.
- สามารถ ใจเตี้ย, สิวลี รัตนปัญญา, วรณลักษณ์ แสงโสภา และดารารัตน์ จำเกิด. (2562). การใช้ประโยชน์สมุนไพรพื้นบ้านเพื่อการสร้างเสริมสุขภาพของผู้สูงอายุเทศบาลตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่. *วารสารวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยมหาสารคาม*, 38(6), 613-618.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2563). *วิสาหกิจชุมชนกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม*. ค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2563, จาก <http://www.sme.go.th/Lists/EditorInput/>.
- สุนิษา กลิ่นขจร. (2558). การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานา ในตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี. *Veridian E-Journal สาขามนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์และศิลปะ*, 8(2), 2643-2655.
- เสรี พงศ์พิศ. (2552). *คู่มือทำวิสาหกิจชุมชน*. กรุงเทพฯ: พลัสปัญญา.
- อารี วิบูลย์พงศ์. (2555). บทควมสังเคราะห์ความรู้จากงานวิจัยวิสาหกิจชุมชน. *วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่*, 4(6), 118-133.
- Lertsiri, S., Tongdeelert, P., Rangsipaht, S., & Tapachai, N. (2017). Study of risk factors of the operation of food processing community enterprises in Bangkok Metropolitan Region. *Veridian E-Journal (Humanities, Social Sciences and Arts)*, 10(5), 577-593.
- Porter, M. E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.