

**การบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
กรณีศึกษา ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง)***
**GROUP MANAGEMENT UNDER THE PHILOSOPHY OF SUFFICIENCY ECONOMY
CASE STUDY BAN KHIRIWONG HERB HOUSE LEARNING CENTER (CURRY GROUP)**

ธนวรรณ มัชฌิมวงศ์

Tanawan Matchimwong

ชลธิชา นามรัตน์

Chonticha Namrat

จิตติมา ดำรงวัฒนะ

Jittima Damrongwattana

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

Nakhon Si Thammarat Rajabhat University, Thailand

E-mail: jittima_dam@nstru.ac.th

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาพัฒนาการเกิดกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 2) ศึกษาสภาพปัญหาของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) และ 3) เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เป็นการวิจัยเชิงพรรณนา ผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 5 คน และผู้ให้ข้อมูลรอง จำนวน 3 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ 1) เครื่องบันทึกภาพ 2) แบบบันทึกการสังเกต 3) แบบสัมภาษณ์ และ 4) เครื่องบันทึกเสียง เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการลงสำรวจภาคสนาม และวิเคราะห์ข้อมูลแบบพรรณนา ผลการวิจัยพบว่า 1) พัฒนาการการเกิดกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) พบว่า มี 4 ขั้นตอน คือ 1.1) ขั้นตอนตัวของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 1.2) ขั้นตอนการรวมตัวกันของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 1.3) ขั้นตอนการผลิตสินค้าภายในกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 1.4) ด้านขั้นตอนการบริหารจัดการกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 2) สภาพปัญหาของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) ดังนี้ 2.1) ปัญหาการผลิตศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 2.2) ปัญหาบรรจุภัณฑ์ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 2.3) ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 2.4) ปัญหาการบริหารจัดการกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 3) การบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้ 3.1) ความพอประมาณ 3.2) ความมีเหตุผล 3.3) การมีภูมิคุ้มกัน 3.4) การมีความรู้ 3.5) การมีคุณธรรม

คำสำคัญ: กลุ่มอาชีพ, ศูนย์การเรียนรู้, ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง, การบริหารจัดการ

Abstract

The purposes of this research article are to 1) study the development of the herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group), 2) Study the problems within the

* Received 15 September 2021; Revised 8 October 2021; Accepted 14 October 2021

herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group), and 3) Study group management under the Philosophy of Sufficiency Economy. This research is qualitative research. There were five primary informants and three secondary informants. The research instruments included 1) a camera, 2) an observation form, 3) an interview form, and 4) a voice recorder. The researcher collected data by conducting field surveys and analyzed the data descriptively. The results of the research found that 1) The development of the herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group) found that there were four stages: 1.1) The formation stage of the herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group); 1.2) Process of gathering farmers into the herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group); 1.3) Product production process within the herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group); 1.4) Management process of the herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group). 2) Problems within the herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group) indicated as follows: 2.1) Production problems at herbal learning center of Ban Khiri Wong (Curry paste group); 2.2) Packaging problems at herbal learning center of Ban Khiri Wong (Curry paste group); 2.3) Marketing problems at the herbal learning center of Ban Khiri Wong group (Curry paste group); 2.4) Management problems at the herbal learning center of Ban Khiri Wong (Curry paste group). 3) Group management under the philosophy of sufficiency economy indicated as follows: 3.1) Moderation, 3.2) (Reasonableness, 3.3) Self-immunity, 3.4) Knowledgeableness, 3.5) Morality.

Keywords: Career Group, Learning Center, Philosophy of Sufficiency Economy, Management

บทนำ

ชุมชนบ้านคีรีวงมีการรวมกลุ่มทำกิจกรรมหลากหลายกิจกรรม เช่น กลุ่มทำผ้า มัดย้อมสีธรรมชาติ กลุ่มหัตถกรรม กลุ่มสมุนไพร เป็นต้น ในการดำเนินงานได้มีการจัดการในรูปแบบของคณะกรรมการ มีการกำหนดระเบียบข้อบังคับกลุ่มอย่างชัดเจน มีการปรึกษาหารือ ประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ทำให้กลุ่มมีความเหนียวแน่น มั่นคง กลุ่มเกิดความรักใคร่ สามัคคี มีความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกัน กิจกรรมที่ดำเนินการในแต่ละประเภท กลุ่มองค์กรจะเน้นผลผลิตที่ได้จากวัตถุดิบในชุมชนเป็นหลัก ด้วยวิถีชีวิตของชุมชนคีรีวงจะมีความสัมพันธ์กับป่า และสิ่งแวดล้อมที่สั่งสมมายาวนาน เช่น บรรพบุรุษมีการทำสวนสมรม มีการอนุรักษ์ป่าต้นน้ำ โดยชุมชนจากทรัพยากรที่มีอย่างอุดม สมบูรณ์เหล่านี้ชุมชนคิดว่าควรจะได้มีการนำวัตถุดิบจากธรรมชาติมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ อย่างคุ้มค่า โดยไม่กระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น กลุ่มหัตถกรรมจักสานคลุ้มมาใช้แปรรูปเป็นตะกร้า กระเป่า กระจาด เป็นต้น กลุ่มมัดย้อมสีธรรมชาติ นำใบไม้ เปลือกไม้ แก่นไม้ มาใช้ในการย้อมสีผ้า กลุ่มสมุนไพร นำเปลือกมังคุดมาทำสบู่ สมุนไพรเปลือก มังคุด เป็นต้น การแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ผ่านมามีการกล่าวขานเป็นที่ยอมรับของชาวคีรีวง และผู้มาเยี่ยมเยือน ผลิตภัณฑ์ที่ปรากฏจำนวนไม่น้อยเกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดจากบรรพบุรุษจนถึงรุ่นลูกหลาน เช่น การจักสานโต๊ะระ มาหาบผลไม้ลงจากภูเขา การทำหมาด้อมมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ อาหาร ขนม การนำ กะลามะพร้าวมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ เครื่องใช้สมัยใหม่ เช่น กระดุม สร้อยคอ เข็มขัด กระเป่า ต่างหู โคม ไฟ สามารถจำหน่ายได้แพร่หลาย ผลิตภัณฑ์ที่ปรากฏเหล่านี้เกิดจากการส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นอย่าง อำเภอเมือง ชุมชนคีรีวงสร้างจิตสำนึก ปลูกฝังวัฒนธรรม ประเพณี ค่านิยม ในการดำเนินชีวิตให้รักบ้านเกิด รักท้องถิ่น รักการให้บริการในการดำเนินกิจการบนพื้นฐานความคิดว่า “ทำโดยชุมชน ของชุมชน เพื่อชุมชน” กลุ่มบ้านสมุนไพร เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน มีการนำสมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชน

มาทำเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมชาติชนิดต่าง ๆ เช่น สบู่มั่งคุด สบู่ส้มแขก เทียนตะไคร้หอม เครื่องแกงใต้ ฯลฯ กลุ่มสมุนไพรมีรูปแบบ การดำเนินงานที่มีการติดต่อร้านค้าภายนอก และทำการตลาดเองทำให้อัตราการขายส่งผลิตภัณฑ์มีมากกว่ากลุ่มองค์กรอื่น ๆ

ผู้นำชุมชนของหมู่บ้านคีรีวง มีส่วนสำคัญเป็นอย่างยิ่ง โดยการความมือกันในการพัฒนาชุมชน และศูนย์การเรียนรู้ต่าง ๆ ในหมู่บ้านคีรีวงให้สามารถนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาใช้และเพื่อให้คนในชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้ เริ่มต้นกลุ่มชาวบ้านที่ปลูกสมุนไพร แพทย์แผนไทย มีแนวคิดพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็ง โดยเริ่มจากฐานของครอบครัว ให้ทุกครอบครัวมีความเข้มแข็ง ด้านเศรษฐกิจสังคม การเมือง วัฒนธรรม ประเพณี โดยมีดำเนินการแรกคือเอาวัตถุดิบทางการเกษตรที่ทิ้งเปล่า มาสร้างมูลค่า นั่นคือการแปรรูปเปลือกมังคุดเป็นสบู่ แชมพู สมุนไพรเปลือกมังคุด ส้มแขก และสมุนไพรส่วนอื่น ๆ ที่สามารถนำมาสร้างรายได้

จากความเป็นมา และความสำคัญดังกล่าวทำให้ผู้ศึกษาค้นคว้ามีความสนใจที่จะทำการศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษาศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) เพื่อศึกษาถึงพัฒนาการเกิดกลุ่มศูนย์การเรียนรู้ สภาพปัญหาของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้ และการบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพัฒนาการเกิดกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง)
2. เพื่อศึกษาสภาพปัญหาของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง)
3. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง)

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง การบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพโดยผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสาร งานวิจัย อินเทอร์เน็ต บทความ ตำรา และคัดสำเนาจากรายงานการวิจัยหรือบทความตามเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) คัดเลือกแบบเจาะจง โดยมีขั้นตอนของการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ประชากรผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Information) สัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อศึกษาข้อมูลด้านการประกอบการวิสาหกิจชุมชน โดยคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive selection) ซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ประกอบด้วย 1) ตัวแทนผู้ผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 3 คน 2) ตัวแทนจำหน่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 3 คน 3) ตัวแทนของกลุ่มผู้สนับสนุนวิสาหกิจชุมชน จำนวน 2 คน และ 4) ผู้นำกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน จำนวน 1 คน จำนวนทั้งหมด 9 คน ซึ่งได้มาโดยการคัดเลือกแบบเจาะจง คือ 1) เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการผลิตเครื่องแกงกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมาแล้วไม่ต่ำกว่า 5 ปี 2) เป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านการตลาดภูมิปัญญาท้องถิ่นชุมชน และ 3) เป็นผู้เชี่ยวชาญที่เป็นบุคคลมีความรู้ ความเข้าใจ และมีประสบการณ์โดยตรงเกี่ยวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ โดยเชิงคุณภาพใช้แบบสัมภาษณ์ซึ่งให้ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน จำนวน 9 ท่าน ตรวจสอบความถูกต้องเที่ยงตรงและครอบคลุมเนื้อหา (ค่าดัชนีความสอดคล้อง IOC) ซึ่งผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าด้านข้อมูลเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของงานวิจัย คือ นำไปทดลองใช้กับกลุ่มอื่นที่ไม่ใช่ตัวอย่าง จำนวน 5 คน และได้หาค่าความเชื่อมั่นสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.95 และจัดทำแบบสัมภาษณ์ฉบับสมบูรณ์ แบ่งเป็น 3 ตอน คือ 1) ศึกษาข้อมูลพื้นฐาน 2) พัฒนาการการเกิดกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้าน

สมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) และ 3) สภาพปัญหาการบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพร (กลุ่มเครื่องแกง)

3. การเก็บข้อมูล คือ ผู้วิจัยเก็บแบบสัมภาษณ์ด้วยตนเอง โดยแบ่งวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลออกเป็น 3 ระยะ ได้แก่ ระยะที่ 1 การศึกษาข้อมูลพื้นฐาน ระยะที่ 2 สร้างเครื่องมือและเก็บข้อมูลรายละเอียดแบบเจาะลึกในแต่ละประเด็นตามวัตถุประสงค์ โดยพบปะพูดคุยกับกลุ่มเป้าหมาย พร้อมถ่ายภาพประกอบ และระยะที่ 3 รวบรวมวิเคราะห์ และสรุปผล หากปรากฏว่าขาดรายละเอียดข้อมูลส่วนใดก็ไปเก็บข้อมูลเพิ่มเติม

4. การวิเคราะห์ข้อมูล คือ เชิงคุณภาพด้วยสถิติคำร้อยละ โดยใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) และสรุปเป็นภาพรวมตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดในการวิจัย

ผลการวิจัย

1. พัฒนาการการเกิดกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง)

1.1 ขึ้นก่อตัวของกลุ่ม พบว่า ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) มีขึ้นก่อตัวของกลุ่มเริ่มจากการที่ นายสนธยา ชำนะ เป็นผู้นำกลุ่มโดยมีแนวคิดที่เห็นว่าการก่อตั้งกลุ่มในชุมชน และก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2542 ต่อได้มีการพูดคุยถึงปัญหาเงินในครอบครัวไม่พอใช้ อยากมีหาอะไรทำเพื่อเสริมรายได้ในครอบครัวและในชุมชนมีสมุนไพรที่ใช้ในการทำเครื่องแกงอยู่จำนวนมากทางกลุ่มจึงเพิ่มการผลิตเครื่องแกงขึ้นมาในปี พ.ศ. 2563 เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ

1.2 ขึ้นดำเนินการปฏิบัติ พบว่า ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) ขึ้นดำเนินการปฏิบัติหลังจากที่พูดคุยร่วมกัน จึงได้มีการรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่ม ในปี พ.ศ. 2542 แล้วมีการวางแผนวางกฎระเบียบ และวางแผนแนวทางในการทำงานของกลุ่ม รวมกลุ่มกันทำเครื่องแกง โดยวางแผนแนวทางการทำงานแยกตามที่หน้าการปฏิบัติงาน

1.3 ขึ้นการขยายตัว พบว่า ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) มีขึ้นการขยายตัวเมื่อรวมกลุ่มแล้ว เริ่มทำเครื่องแกง ได้รับการตอบรับจากลูกค้า จึงได้มีการขยายตัว โดยเพิ่มการผลิตเพิ่มขึ้น มีลูกค้ามาซื้อในจำนวนที่มากขึ้น และมีการส่งขายในพื้นที่ต่างจังหวัดทางกลุ่มจึงมีการผลิตที่มากขึ้นในแต่ละอาทิตย์เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

2. สภาพปัญหาของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง)

2.1 สภาพปัญหาของกลุ่ม ด้านปัญหาการผลิต พบว่า ทางกลุ่มมีปัญหาในด้านการผลิตเนื่องจากเครื่องมือที่ใช้ไม่มีความทันสมัย ทำให้ผลิตออกมาช้า นอกจากนี้ยังมีปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ ซึ่งในบางช่วงขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ทำให้ต้องซื้อวัตถุดิบในราคาที่แพง และอากาศชื้นทำให้พริกแห้งขึ้นราได้

2.2 สภาพปัญหาบรรจุภัณฑ์เครื่องแกงทางกลุ่มยังไม่สวยงาม ฉลากไม่มีการแยกสีตามชนิดของเครื่องแกง และข้อมูลบนฉลากมีขนาดตัวหนังสือที่ค่อนข้างเล็ก

2.3 สภาพปัญหาด้านการตลาดของเครื่องแกงทางกลุ่มมีเพียงการวางขายแค่ที่ศูนย์สมุนไพรบ้านคีรีวงและการขายส่งตามออเดอร์ที่สั่งมาทางออนไลน์ และราคาจะไม่คงที่ในบางช่วงเพราะวัตถุดิบมีราคาสูง

3. การบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพร (กลุ่มเครื่องแกง)

3.1 การบริหารจัดการกลุ่มด้วยความพอประมาณ พบว่า การทำงานเป็นกลุ่มจะต้องมีความพอดี ต้องรู้จักความพอประมาณไม่ผลิตสินค้ามากเกินไป และคนในกลุ่มจะต้องมีความสามารถพึ่งพาตนเองได้

3.2 การบริหารจัดการกลุ่มด้วยความมีเหตุผล พบว่า สมาชิกในกลุ่มต้องใช้เหตุผลในการแบ่งหน้าที่ตามความถนัดของแต่ละคน ต้องมีการให้ความสำคัญกับคนในกลุ่มทุกคน ใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์ส่วนตัว

3.3 การบริหารจัดการกลุ่มด้วยการมีภูมิคุ้มกัน พบว่า คนในกลุ่มจะต้องมีส่วนร่วมที่จะทำให้ชุมชนและกลุ่มนั้นมีความเข้มแข็ง จะต้องรู้จักวิธีการป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้นเพื่อความเข้มแข็งของทางกลุ่ม และต้องช่วยกันพัฒนาชุมชน และชุมชนให้มีความเข้มแข็ง

3.4 การบริหารจัดการกลุ่มด้วยการมีความรู้ พบว่า สมาชิกในกลุ่มทุกคนจะต้องมีได้รับการอบรมเพื่อเป็นการเพิ่มความรู้ และเป็นการพัฒนาตนเอง อีกทั้งผู้นำก็เป็นคนที่มีคุณภาพ ซึ่งมีการอบรม เรียนรู้ อยู่ตลอดเวลา จนทำให้ทางกลุ่มได้รับรางวัลพระราชทาน วิสาหกิจชุมชนต้นแบบ

3.5 การบริหารจัดการกลุ่มด้วยการมีคุณธรรม พบว่า สมาชิกในกลุ่มจะต้องมีความซื่อสัตย์กับลูกค้า และกับสมาชิกในกลุ่มด้วยกันเอง ไม่เป็นคนที่ลัทธิเล่ห์เหลี่ยมน้อย ต้องมีการรับผิดชอบ และในหน้าที่ของตนเองไม่ทิ้งงานของตัวเองให้คนอื่นทำแทน และช่วยเหลือคนอื่น

อภิปรายผล

1. พัฒนาการการเกิดกลุ่ม 1) ขั้นตอนตัวของกลุ่มพบว่า ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านศรีวัง (กลุ่มเครื่องแกง) มีขั้นตอนตัวของกลุ่มเริ่มจากการที่ นายสนธยา ชำนะ เป็นผู้นำกลุ่มโดยมีแนวคิดที่เห็นว่าการก่อตั้งกลุ่มในชุมชน และก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2542 ต่อได้มีการพูดคุยถึงปัญหาเงินในครอบครัวไม่พอใช้ อยากมีอะไรทำเพื่อเสริมรายได้ในครอบครัวและในชุมชนมีสมุนไพรที่ใช้ในการทำเครื่องแกงอยู่จำนวนมากทางกลุ่มจึงเพิ่มการผลิตเครื่องแกงขึ้นมาในปี พ.ศ. 2563 เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของปาริชาติ วลัยเสถียร เรื่อง กระบวนการ และเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา กล่าวว่าขั้นตอนตัวของกลุ่มที่เกิดจากการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจนกระทั่งกลายเป็นการกระตุ้นจิตสำนึกให้ตระหนักถึงสิ่งที่เผชิญอยู่ เกิดแกนนำในการประสานความสนใจร่วมในการรวมกลุ่ม (ปาริชาติ วลัยเสถียร, 2543) พบว่า สอดคล้องกับการศึกษาของบัณฑิต อ่อนดำ เรื่อง ยุทธศาสตร์ การพัฒนาชนบท กล่าวว่า ประสพการณ์จากโครงการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของเกษตรกรในงานพัฒนา (SFPP) พบว่า กระบวนการกระตุ้นให้เกิดกลุ่มของเกษตรกรรายย่อยนั้น ประกอบด้วยขั้นตอนที่ 1 การเตรียมกลุ่ม (pre group stage) ขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่เกษตรกรตำบลเข้าไปสร้างความคุ้นเคย การยอมรับ และความไว้วางใจ จากชุมชน 2) ขั้นตอนการปฏิบัติ พบว่า ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านศรีวัง (กลุ่มเครื่องแกง) มีขั้นตอนการปฏิบัติหลังจากที่พูดคุยร่วมกัน จึงได้มีการรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่ม ในปี พ.ศ. 2542 แล้วมีการวางแผน วางกฎระเบียบ และวางแผนแนวทางในการทำงานของกลุ่ม รวมกลุ่มกันทำเครื่องแกง โดยวางแผนการทำงาน (บัณฑิต อ่อนดำ, 2533) แยกตามทีหน้าการปฏิบัติงานงาน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของปาริชาติ วลัยเสถียร เรื่อง กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา กล่าวว่า การปฏิบัติงานเป็นกลุ่มสมาชิกกลุ่มจะมีโอกาสคิดร่วมกัน วางแผนร่วมกันประสานงานกัน และทำให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพผลผลิตทั้งหลายทั้งในโลกปัจจุบันนี้เป็นผลงานของกลุ่มคนแทบทั้งสิ้น กลุ่มจึงมีความสำคัญต่อการปฏิบัติงานอย่างมาก 3) ขั้นตอนการขยายตัวของกลุ่ม พบว่า ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านศรีวัง (กลุ่มเครื่องแกง) มีขั้นตอนการขยายตัวเมื่อรวมกลุ่มแล้ว เริ่มทำเครื่องแกง ได้รับการตอบรับจากลูกค้า จึงได้มีการขยายตัว โดยเพิ่มการผลิตเพิ่มขึ้นมีลูกค้ามาซื้อในจำนวนที่มากขึ้น และมีการส่งขายในพื้นที่ต่างจังหวัดทางกลุ่มจึงมีการผลิตที่มากขึ้นในแต่ละอาทิตย์เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า (ปาริชาติ วลัยเสถียร, 2543) ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของปาริชาติ วลัยเสถียร เรื่อง กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา กล่าวว่า ขั้นตอนการขยายตัว การเจริญเติบโต และการขยายกิจกรรมของกลุ่ม ระดมทรัพยากรจากภายใน และภายนอกชุมชนใช้กระบวนการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นแลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกัน และกันในการสร้างเครือข่ายของกลุ่ม (ปาริชาติ วลัยเสถียร, 2543)

2. สภาพปัญหาของกลุ่ม 1) ปัญหาการผลิต พบว่า ทางกลุ่มมีปัญหาในด้านการผลิตเนื่องจากเครื่องมือที่ใช้ไม่มีความทันสมัย ทำให้ผลิตออกมาช้า นอกจากนี้ยังมีปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ ซึ่งในช่วงช่วงขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ทำให้ต้องซื้อวัตถุดิบในราคาที่แพง และอากาศชื้นทำให้พริกแห้งขึ้นราได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย

ของ อรทิพย์ เรืองกุล เรื่อง กลยุทธ์การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในเขตเทศบาลเมืองกำแพงเพชร ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่เกิดจากกิจกรรมการผลิตหรือที่ต้องอาศัยฝีมือ และความชำนาญงาน และปัญหาด้านเงินทุนที่มีไม่เพียงพอ ปัญหาที่เกิดจากกิจกรรมการค้า และการบริการ กลุ่มยังไม่มีแนวคิดในการผลิตของกลุ่มเชิงธุรกิจ ไม่มีการพัฒนากระบวนการผลิตที่ใช้เทคโนโลยี วิชาการเข้ามาช่วย (อรทิพย์ เรืองกุล, 2547) พบว่า สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุธิพร ทองงาม เรื่อง การพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพ ตำบลฉลอง อำเภอมือง จังหวัดภูเก็ต ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาด้านการจัดการกลุ่ม พบว่า กลุ่มขาดการจัดการกลุ่มที่เหมาะสมทั้งในด้านการจัดการกลุ่มขึ้นวางแผน การจัดการกลุ่มขึ้นการดำเนินงาน การจัดการกลุ่มขึ้นการติดตาม และประเมินผล ทำให้ขาดการได้รับการดูแลเอาใจใส่จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และเงินสนับสนุนที่ได้รับไม่เพียงพอที่จะนำมาพัฒนากลุ่มให้ประสบความสำเร็จตามที่ควรจะเป็น ปัญหาด้านการผลิต และการตลาด พบว่า การขาดความรู้ความเข้าใจในด้านการผลิต และการตลาด ส่งผลให้กลุ่มไม่สามารถเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้า และไม่สามารถก้าวเข้าสู่ระบบธุรกิจแบบเต็มรูป (สุธิพร ทองงาม, 2550) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมพงษ์ เฟื่องอารมณ์ เรื่อง บรรลุภัณฑ์กับการส่งออก กล่าวว่า บรรลุภัณฑ์เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการขั้นตอนหลักในการดึงดูด หรือเรียกความสนใจจากผู้บริโภค โดยเฉพาะปัจจุบันที่การผลิตสินค้าหรือบริการให้ความสำคัญกับผู้บริโภค (Consumer Oriented) บรรลุภัณฑ์หมายถึงวัสดุใด ๆ ที่นำมาใช้สำหรับห่อหุ้มป้องกันลำเลียง จัดส่ง และนำเสนอสินค้าตั้งแต่วัตถุดิบถึงสินค้าที่ผ่านการผลิตตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้ใช้ หรือผู้บริโภคโดยมีวัตถุประสงค์เบื้องต้น (สมพงษ์ เฟื่องอารมณ์, 2550)

ด้านการป้องกัน หรือรักษาผลิตภัณฑ์ให้คงสภาพตลอดจนมีคุณภาพใกล้เคียงกับเมื่อแรกผลิตให้มากที่สุด พบว่า สอดคล้องกับงานวิจัยของ คำนาย อภิปรัชญาสกุล เรื่อง โลจิสติกส์ และการจัดการซัพพลายเชน กล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงของบรรลุภัณฑ์ดังกล่าวลูกค้า หรือผู้บริโภคคนสุดท้ายนั้นไม่ได้ให้ความสนใจ และไม่ถือว่าเป็นสาระสำคัญทำให้ผู้ผลิตสามารถดำเนินการเกี่ยวกับบรรลุภัณฑ์ที่มีหน้าที่ของโลจิสติกส์ได้อย่างเต็มที่ หน้าที่ด้านโลจิสติกส์ของบรรลุภัณฑ์ ประกอบด้วย การใช้เป็นภาชนะบรรจุสินค้า การใช้ป้องกันสินค้า การใช้แบ่งสินค้า การใช้รวบรวมสินค้า การใช้เพิ่มความสะดวกในงานโลจิสติกส์ และการใช้ประโยชน์ในการติดต่อสื่อสาร เป็นต้น ซึ่งหน้าที่ดังกล่าวมีส่วนอย่างมากในการสนับสนุนองค์กรให้เกิดประสิทธิภาพ ในการทำงานการเอาใจใส่ หน้าที่ของบรรลุภัณฑ์ด้านนี้ต้องเริ่มตั้งแต่การออกแบบที่ดีส่งผลให้การทำงานเกิดความสะดวก และประหยัดต้นทุนอย่างคาดไม่ถึง (คำนาย อภิปรัชญาสกุล, 2546) รวมทั้งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ประชิต ทิณบุตร เรื่องการออกแบบบรรลุภัณฑ์ กล่าวว่า บรรลุภัณฑ์เรามากขึ้นถึงสาระสำคัญทางด้านการตลาดที่ส่งผลต่อผู้บริโภคสินค้าคนสุดท้าย เช่น การให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้า การจูงใจ ให้ผู้บริโภคสนใจในผลิตภัณฑ์ การทำให้ผู้บริโภคใช้สอยได้สะดวก และอื่น ๆ อีกมาก นักธุรกิจมักให้ความสนใจกับบรรลุภัณฑ์ในด้านนี้ค่อนข้างมาก และหลายแห่งแทบจะลืมเลือนหรือไม่ใส่ใจกับภาระหน้าที่ที่สำคัญของบรรลุภัณฑ์อีกด้านหนึ่งไป อภิปรายผลได้ว่าปัญหาในบรรลุภัณฑ์เครื่องแกงทางกลุ่มยังไม่สวยงาม ฉลากไม่มีการแยกสีตามชนิดของเครื่องแกง และข้อมูลบนฉลากมีขนาดตัวหนังสือที่ค่อนข้างเล็กจึงต้องมีการพัฒนาบรรลุภัณฑ์ 3) สภาพปัญหาด้านการตลาด พบว่า สภาพปัญหาด้านการตลาดของเครื่องแกงทางกลุ่มมีเพียงการวางขายแค่ที่ศูนย์สมุนไพรบ้านศรีวังและการขายส่งตามออเดอร์ที่สั่งมาทางออนไลน์ และราคาจะไม่คงที่ในบางช่วงเพราะวัตถุดิบมีราคาสูง (ประชิต ทิณบุตร, 2531) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ อีรพล กาญจนธัญรัตน์ เรื่อง กลยุทธ์การคงอยู่ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดชลบุรี ได้กล่าวว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นข่าวในหน้าหนังสือพิมพ์ประจำทุกปีก็คือ ราคาพืชผักต่ำ และให้รัฐบาลเข้าไปแก้ไขเพราะราคาที่ขายได้ต่ำ ไม่คุ้มต้นทุนการผลิตพืชผลที่เคยมีปัญหา เช่น ข้าว ถั่วเหลือง ปาล์มน้ำมัน กาแฟ ยางพารา พริกไทย หอมหัวใหญ่ และกระเทียม สิ่งที่รัฐบาลทำได้ เช่น จัดหาเงินมาก่อนหน้า แล้วออกไปรับซื้อพืชผลดังกล่าวบ้างเล็กน้อย หรือให้สถาบันการเงินออกรับจำนำ หรือให้เงินกู้แก่เกษตรกร โดยเอาพืชผลจำนำไว้ เมื่อราคาสูงขึ้นจึงจะไถ่ถอนจำนำ แล้วขาย และใช้หนี้ เงินกู้ ถ้าเป็นสินค้าที่ส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ รัฐบาลก็อาจจะเร่งหาตลาดต่างประเทศ (อีรพล กาญจนธัญรัตน์, 2554) พบว่า สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ

เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค ได้กล่าวว่า ผู้ผลิต และผู้บริโภคอยู่ห่างไกลกัน อยู่คนละจังหวัด คนละภูมิภาค หรือคนละประเทศสินค้าผู้บริโภคต้องการแม้จะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน

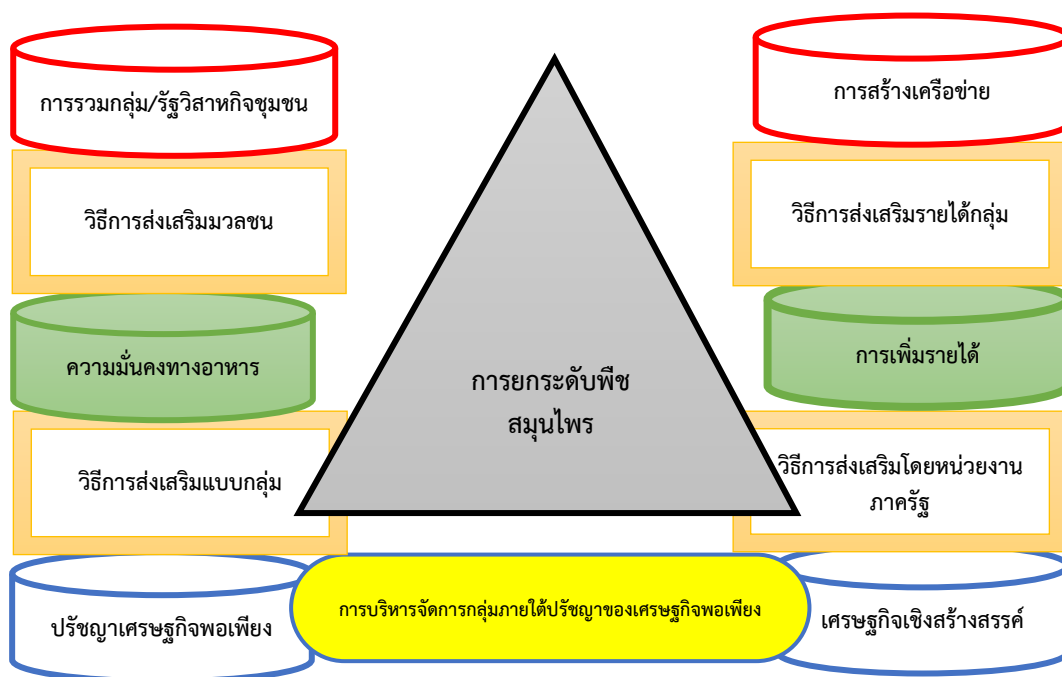
ปัจจุบันลักษณะสินค้าเปลี่ยนแปลงไป และเปลี่ยนตลอดเวลา แต่ผู้บริโภคต้องการตลอดทั้งปี คือ ผู้บริโภคสามารถซื้อหาจากร้านขายปลีกทุกวันตลอดปี จะซื้อเวลาใดก็ได้ ทำอย่างไรจึงจะจัดหาสินค้าและบริการประเภทอาหาร ซึ่งผลิตโดยผู้ผลิต และอยู่ห่างจากผู้บริโภค ในรูปแบบ และลักษณะสินค้า และในช่วงระยะเวลาที่ผู้บริโภคต้องการ นี่คือการหาหนทางของการตลาดสินค้าเกษตร การตลาด จึงหมายถึง การดำเนินการทุกชนิดในการนำสินค้าและบริการจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคคำอธิบายข้างต้นอาจทำให้มองเห็นว่า การตลาดทำหน้าที่ เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2538) รวมทั้งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ขวัญชนก เจริญสุข, และคณะ เรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อสินค้าที่ศูนย์การค้าเทอร์มินอล หนึ่งวัน ได้กล่าวว่า ปัญหาดังกล่าว หรือปัญหาการตลาดจะไม่มีถ้าผลิตสินค้าขึ้นมาเพื่อบริโภคเอง หรือผู้ผลิตที่อาศัยในหมู่บ้านเดียวกัน จะผลิตสินค้าขึ้นมาแล้วแลกเปลี่ยนกัน เพราะทราบว่าต้องการสินค้าอะไร ก็ผลิตสินค้านั้นขึ้นมา บางอย่างถ้าผลิตไม่ได้ก็สามารถเอาของที่ผลิตได้มากไปแลกเปลี่ยนกับเพื่อนบ้านได้ แต่ภาวะเศรษฐกิจ และสังคมได้เปลี่ยนแปลงไปทำให้ไม่อาจปลูกพืช และเลี้ยงสัตว์ไว้บริโภคเอง หรือแลกเปลี่ยนระหว่างเพื่อนบ้าน อภิปรายผลได้ว่า ปัญหาในการตลาดของเครื่องแกงทางกลุ่มมีเพียงการวางขายแค่ที่ศูนย์สมุนไพรบ้านศรีวัง และการขายส่งตามออเดอร์ที่สั่งมาทางออนไลน์ และราคาไม่มีความมั่นคงในช่วง (ขวัญชนก เจริญสุข และคณะ, 2555)

3. การบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่ม 1) การบริหารจัดการกลุ่มด้วยความพอประมาณ พบว่า ในการทำงานเป็นกลุ่มนั้นจะต้องมีความพอดี ต้องรู้จักความพอประมาณไม่ผลิตสินค้ามากเกินไป และคนในกลุ่มจะต้องมีความสามารถพึ่งพาตนเองได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ รุ่งทิพย์ เสมอเชื้อ เรื่อง การบริหารจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มอาชีพไม้กวาดลายดอกแก้ว: กรณีศึกษา ตำบลดงสุวรรณ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ผลการศึกษาพบว่า การบริหารจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ด้านการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด คือ ผลิตภัณฑ์ การบริหารจัดการด้านผลิต ได้แก่ ปัจจัยนำเข้า กระบวนการผลิต การบริหารจัดการด้านการบริหารองค์กร ได้แก่ การวางแผน การจัดองค์กร การจัดคนเข้าทำงาน การสั่งการ การบริหารจัดการด้านการเงิน และบัญชี ได้แก่ สภาพคล่องทางการเงิน โครงสร้างเงินทุน การจัดทำบัญชีและงบประมาณการเงิน คือ การจัดทำบัญชีและงบการเงิน (รุ่งทิพย์ เสมอเชื้อ, 2550) พบว่า สอดคล้องกับงานวิจัยของ อรทิพย์ เรืองกุล เรื่อง กลยุทธ์การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในเขต เทศบาลเมืองกำแพงเพชร ผลการศึกษาพบว่า ผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกของเศรษฐกิจชุมชนในเขตเทศบาลเมืองกำแพงเพชร ที่มีผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน พบว่า จุดแข็ง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น วัตถุดิบ และแรงงานที่ใช้มีอยู่ในท้องถิ่น ผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายในราคาถูก ทำให้สามารถแข่งขันในตลาด และเป็นกลุ่มขนาดเล็ก จุดอ่อน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มีความซ้ำซ้อนกับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในท้องตลาด มีเงินทุนน้อยขาดการสนับสนุน ขาดความรู้ ความเข้าใจในหลักการและการดำเนินงาน โอกาส ได้แก่ รัฐบาลให้การสนับสนุน และมีโครงการพัฒนาทางด้านการให้ความรู้ เทคโนโลยี ฯลฯ และให้การส่งเสริม การจัดงานแสดงสินค้าตามต่าง ๆ การคมนาคมที่มีเส้นทางคมนาคม ติดต่อดีสะดวก และเทคโนโลยี และการติดต่อสื่อสารในปัจจุบันมีการพัฒนาขึ้นมาก จึงทำให้กลุ่มสามารถเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม (อรทิพย์ เรืองกุล, 2547) พบว่า สอดคล้องกับการศึกษาของ ประทีป วีระพัฒนนิรันดร์ เรื่อง เศรษฐกิจชุมชน: ทางรอดที่ยั่งยืนของชาติ ได้กล่าวว่า เศรษฐกิจชุมชนมีลักษณะสำคัญ ครอบคลุมเป็นหน่วยการผลิต แรงงานของสมาชิกมีครอบครัวเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด เป็นปัจจัยสำคัญต่อการอยู่รอดของครอบครัวต่อความพอเพียง และตามความสามารถในการพึ่งตนเองตามแนวคิดเศรษฐกิจชุมชนเป็นตัวของตัวเองมีพลวัต และสามารถที่จะอยู่รอดด้วยตนเองได้พัฒนาการของระบบทุนนิยม (ประทีป วีระพัฒนนิรันดร์, 2540) รวมทั้งสอดคล้องกับงานวิจัยของ นงนุช พันยาก เรื่อง เศรษฐกิจชุมชน: กรณีศึกษาธุรกิจผ้ากาบบัว บ้านโนนสว่าง ตำบลโนนสว่าง อำเภอกุดข้าวปุ้น จังหวัดอุบลราชธานี ผลการศึกษาพบว่า ด้านการร่วมมือประสานงานกับชุมชน

มีการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานอื่น ๆ ในชุมชนอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ วัดในหมู่บ้าน สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอกุดข้าวปุ้น องค์การบริหารส่วนตำบลโนนสว่าง สำนักงานเกษตรอำเภอกุดข้าวปุ้น ที่ทำการกำนัน ที่ทำการผู้ใหญ่บ้าน และมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี โดยมีจุดประสงค์เพื่อของบประมาณสนับสนุนการฝึกอบรมเพิ่มทักษะปฏิบัติในกระบวนการผลิต การตลาดการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และนำศึกษาดูงานแหล่งเศรษฐกิจชุมชนอื่น ๆ อภิปรายผลได้ว่า การส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนโดยการสนับสนุนงบประมาณในการผลิตให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการผลิต ให้กลุ่มมีโอกาสขยายมีการกระจายสินค้าให้กว้างขวางมากขึ้น 2) การบริหารจัดการกลุ่มด้วยความมีเหตุผล พบว่า สมาชิกในกลุ่มต้องใช้เหตุผลในการแบ่งหน้าที่ตามความถนัดของแต่ละคน ต้องมีการให้ความสำคัญกับคนในกลุ่มทุกคน ใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์ส่วนตัว (นงนุช พันยาก, 2549)

องค์ความรู้ใหม่

จากการศึกษาสามารถสรุปเป็นองค์ความรู้ได้ การทำเครื่องแกงมีสูตรที่มากมายหลากหลายซึ่งมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละพื้นที่ กล่าวคือ การทำเครื่องแกงของแต่ละบุคคลนั้นขึ้นอยู่กับสิ่งที่สืบทอดกันมาในแต่ละพื้นที่นั้น ๆ ซึ่งในการศึกษานี้ก็ทำให้ทางผู้วิจัยได้รับองค์ความรู้ใหม่ ๆ ในการทำเครื่องแกงสูตรโบราณของพื้นที่ชุมชนบ้านศิรีวง ที่แตกต่างจากที่อื่น คือ ทางสูตรของกลุ่มบ้านสมุนไพร่ศิรีวงนั้นจะเป็นเครื่องแกงแบบหยาบ ๆ จะเน้นตะไคร้ และเครื่องเทศสำหรับเครื่องแกง อีกทั้งในสูตรนี้จะไม่ใส่กะปิลงไปผสมในเครื่องแกงทันที แต่จะใส่กะปิในตอนท้าย ทั้งนี้ยังทำให้ทางผู้วิจัยได้รับรู้ถึงองค์ความรู้ใหม่ ๆ ในด้านแนวทางในการพัฒนาอาชีพ การพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่คนในชุมชน และทำให้คนในชุมชนมีความเป็นอยู่มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากอดีต อีกทั้งยังสามารถพึ่งพาตนเองได้ตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงอีกด้วย



ภาพที่ 9 การยกระดับพืชสมุนไพรภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา พบว่า พัฒนาการการเกิดกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพร่บ้านศิรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) พบว่า มี 4 ขั้นตอน คือ 1) ขั้นตอนการเกิดกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพร่บ้านศิรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 2) ขั้นตอนการ

รวมตัวกันของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 3) ขั้นตอนการผลิตสินค้าภายในกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 4) ด้านขั้นตอนการบริหารจัดการกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) สำหรับสภาพปัญหาของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) ได้แก่ 1) ปัญหาการผลิตศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 2) ปัญหาบรรจุภัณฑ์ศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 3) ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 4) ปัญหาการบริหารจัดการกลุ่มศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) และการบริหารจัดการกลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง โดยใช้หลักความพอประมาณ ความมีเหตุผล การมีภูมิคุ้มกันที่ดีพร้อมรับอุปสรรคและผลกระทบทั้งทางบวกและทางลบ 4) การมีความรู้รอบด้าน และการมีคุณธรรมประกอบการเสมอ 1) ข้อเสนอแนะต่อศูนย์การเรียนรู้บ้านสมุนไพรบ้านคีรีวง (กลุ่มเครื่องแกง) 1) ควรมีการขยายตัวด้านการตลาดให้กว้างขวางขึ้น 2) กลุ่มควรมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตามสื่อต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นการเปิดตลาดให้กว้างขึ้น 3) ควรจัดศูนย์อบรมอาชีพให้กับบุคคลภายนอกโดยไม่มีค่าบริการ เพื่อเป็นการช่วยเหลือบุคคลที่ยากมีรายได้เสริมได้มีความรู้ในการสร้างอาชีพ 2) ข้อเสนอแนะต่อชุมชน 1) ส่งเสริมให้คนในชุมชนมีความรู้ในเรื่องกระบวนการสร้างตัวตนในการตลาดให้มากขึ้น 2) ส่งเสริมให้คนในชุมชนเปิดการตลาดในชุมชน 3) ควรส่งเสริมให้ชุมชนมีการปลูกขมิ้นและตะไคร้ให้มากขึ้นเนื่องจากการซื้อของนอกชุมชนทำให้มีราคาแพงกว่าของในชุมชนตนเอง

เอกสารอ้างอิง

- ขวัญชนก เจริญสุข และคณะ. (2555). ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อสินค้าที่ศูนย์การค้าเทอร์มินอลทเว็นตีวัน. เรียกใช้เมื่อ 21 มีนาคม 2564 จาก <http://thaiejournal.com/journal/2555volumes2/Kwanchanok.pdf>
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2546). โลจิสติกส์ และการจัดการซัพพลายเชน. กรุงเทพมหานคร: นัฎพร.
- ธีรพล กาญจนธัญรัตน์. (2554). กลยุทธ์การคงอยู่ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดชลบุรี. ใน วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร. มหาวิทยาลัยบูรพา.
- นงนุช พันยาก. (2549). เศรษฐกิจชุมชน: กรณีศึกษาธุรกิจผ้าก๊วยบ้านโนนสว่าง ตำบลโนนสว่าง อำเภอกุดข้าวปุ้น จังหวัดอุบลราชธานี. ใน วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสังคมศาสตร์การพัฒนา. มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี.
- บัณฑิต อ่อนดำ. (2533). ยุทธศาสตร์การพัฒนาชนบท. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ประชิด ทิณบุตร. (2531). การออกแบบบรรจุภัณฑ์. กรุงเทพมหานคร: โอเดียนสโตร์.
- ประทีป วีระพัฒนนิรันดร์. (2540). เศรษฐกิจชุมชน: ทางรอดที่ยั่งยืนของชาติ. กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัย และให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ปาริชาติ วลัยเสถียร. (2543). กระบวนการ และเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- รุ่งทิพย์ เสมอเชื้อ. (2550). การบริหารจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มอาชีพไม้กวาดลายดอกแก้ว: กรณีศึกษา ตำบลสูงวรรณ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา. ใน การศึกษาอิสระบริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทั่วไป. มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2538). พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช.
- สมพงษ์ เพื่องอรมณ. (2550). บรรจุภัณฑ์กับการส่งออก. กรุงเทพมหานคร: จามจุรีโปรดักท์.
- สุสิทธิ์ ทองงาม. (2550). การพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพ ตำบลคลอง อำเภอมะนัง จังหวัดภูเก็ต. ใน วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชายุทธศาสตร์การพัฒนา. มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.

อรรถิพย์ เรืองกุล. (2547). กลยุทธ์การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในเขต เทศบาลเมืองกำแพงเพชร. ใน วิทยานิพนธ์
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชายุทธศาสตร์การพัฒนา. มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร.