

การแปรรูปหอมแดงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรของบ้านละทาย
ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ
Shallot Processing to add Value to Agricultural Products of Lathai
Subdistrict, Kanthararom District Sisaket Province

สุดาทิพย์ เกษจ้อย^{1*}

Sudathip Khatjoi^{1*}

¹ คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
319 ตำบลโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ 33000 ประเทศไทย

¹ Faculty of Business Administration and Accounting, Sisaket Rajabhat University
319 Pho Sub-district, Mueang District, Sisaket Province, 33000, Thailand

รับบทความ: 2 มีนาคม 2566

ปรับปรุงบทความ: 9 มิถุนายน 2566

ตอบรับตีพิมพ์บทความ: 17 กรกฎาคม 2566

บทคัดย่อ

การวิจัย เรื่องการแปรรูปหอมแดงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรของบ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันของการใช้ประโยชน์หอมแดงของบ้านละทาย ตำบลละทาย 2) เพื่อศึกษาความต้องการในการแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่หอมแดงของบ้านละทาย 3) เพื่อแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงของบ้านละทาย ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยโดยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ ตัวอย่างคือสมาชิกกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงบ้านทะลาย จำนวน 15 คน การวิจัยเชิงปริมาณตัวอย่างคือสมาชิกกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดง และผู้บริโภคผลิตภัณฑ์จากหอมแดงบ้านทะลาย จำนวน 400 คน ใช้วิธีการเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญโดยวิธีเจาะจง (Purposive Sampling) ผลการวิจัยพบว่า 1) ผลการศึกษาสภาพปัจจุบันของการใช้ประโยชน์หอมแดงของบ้านละทาย โดยสรุปแล้วพบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มีการใช้ประโยชน์หอมแดงเพื่อขายเป็นผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก โดยจะขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหอมแดงจากหน้าสวน รองลงมาคือใช้เพื่อบริโภคในครัวเรือนซึ่งจะทำมาใช้ในการประกอบอาหาร และทำเป็นยาสมุนไพรพื้นบ้านตามภูมิปัญญาท้องถิ่น 2) โดยการสำรวจปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อด้วยทฤษฎี 6W1H ผลปรากฏว่าต้องการให้นำหอมแดงมาแปรรูป

* ผู้เขียนหลัก (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำคณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ)
อีเมล: sudathip.k@sskru.ac.th

เป็นขนมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มมากที่สุด ($\bar{x} = 4.71$) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่า 0.53 3) การแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ความต้องการของผู้บริโภคและผู้ผลิตหอมแดงบ้านละทาย ต้องการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการสร้างเอกลักษณ์ท้องถิ่นให้มีเฉพาะตัว ทำสติ๊กเกอร์และบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม โดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ออกเป็น 3 รูปแบบ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์หอมแดงสู่การสร้างรายได้เพิ่ม โดยการสร้างเศรษฐกิจจากการใช้ทุนทางวัฒนธรรมในท้องถิ่น

คำสำคัญ

การแปรรูป ผลผลิตทางการเกษตร การสร้างมูลค่าเพิ่ม

Abstract

Research subject processing of Shallot processing to add value to agricultural products of Lathai Subdistrict, Kanthararom District Sisaket Province Purpose for 1) To study the current conditions of utilization of shallots of Lathai Village. 2) To study the needs of processing to add value to shallots of Lathai Village. 3) To process and add value to shallot growers of Lathai Village. The researcher conducted the research by qualitative research method. An example is a group of farmers who produce shallots at Lathai Village. 15 people the sample of this quantitative research was members of the shallot producers' group. and 400 consumers of Lathai Village shallot products. Using a method to select key informants by a specific method. (Purposive Sampling) The results of the research showed that 1) The results of the study of the present condition of the utilization of shallots of Lathai Village in summary, it was found that most of the villagers use shallots for sale as their main agricultural products will be wholesaled to middlemen who come to buy shallots from the garden Followed by household consumption, which will be used for cooking and made into local herbal medicine according to local wisdom. 2) by exploring factors that affect purchasing decisions with the 6W1H theory The results showed that shallots be processed into desserts to add value the most ($\bar{x} = 4.71$) The standard deviation was 0.53. 3) Processing and adding value to the needs of consumers and shallot producers. of Lathai Village want to create added value by creating a unique local identity beautiful stickers and packaging and preserve the environment from natural materials that can be easily decomposed by developing packaging into 3 forms able to develop shallot products to generate additional income by creating an economy from the use of local cultural capital.

Keywords

Privatization, Agricultural Products, Value Creation

บทนำ

หอมแดงศรีสะเกษ ประกาศขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indications: GI) วันที่ 18 มิถุนายน 2563 โดยให้มีผลตั้งแต่วันยื่นคำขอ ขึ้นทะเบียน วันที่ 3 กรกฎาคม 2562 หอมแดงศรีสะเกษ (Shallot Sisaket) หมายถึง หอมแดงพันธุ์ศรีสะเกษ มีลักษณะ เปลือกแห้งมัน สีแดงเข้มปนม่วง หัวมีลักษณะกลม คอเล็ก มีกลิ่นฉุน ซึ่งปลูกในพื้นที่อำเภอขามเฒ่า อำเภอราษีไศล อำเภอยะหา อำเภอรัตนวาปี อำเภอเมืองศรีสะเกษ อำเภอพยุห์ และอำเภออุทุมพรพิสัย จังหวัดศรีสะเกษ (สำนักงานเกษตรและสหกรณ์ จังหวัดศรีสะเกษ, 2563, 32)

หอมแดงหอมแดงมีรสชาติเผ็ดและกลิ่นฉุน สารสำคัญที่ทำให้กลิ่นฉุน คือ Propenedisulphide ซึ่งมีคุณสมบัติในการลดไขมันในเส้นเลือด และลดไขมันในเส้นเลือด และลดน้ำตาลกลูโคสในเลือด ช่วยขับลมแก้ท้องอืด ช่วยย่อยและเจริญอาหาร แก้อาการอักเสบต่าง ๆ ขับพยาธิทำให้ร่างกายอบอุ่น หอมแดงประกอบด้วยสารเคอร์ซีติน และฟลาโวนอยด์ (quercetin, flavonoid glycosides) มีฤทธิ์เป็นสารต้านอนุมูลอิสระ ลดความเสี่ยงของโรคมะเร็ง (สิริมนตร์ บุญโย, 2565, 135) พื้นที่หลักที่มีการปลูกหอมแดงเป็นแหล่งอาชีพส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคตะวันตก ได้มีการประกาศเขตเศรษฐกิจสำหรับปลูกหอมแดงใน 3 ภาค คือภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย พะเยา ลำปาง ลำพูน อุตรดิตถ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดชัยภูมิ บุรีรัมย์ นครราชสีมา ศรีสะเกษ อุบลราชธานี ภาคตะวันตก จังหวัดราชบุรี (สงวนศักดิ์ ศรีสุธรรม, 2560) ซึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจังหวัดศรีสะเกษเป็นแหล่งผลิตหอมแดงคุณภาพดีและมีปริมาณมากที่สุดในประเทศไทย โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของประเทศ จนมีชื่อเสียงเรียกกันติดปากว่า “หอมแดงศรีสะเกษ” พื้นที่ปลูกอยู่ในเขตอำเภอขามเฒ่า อำเภอราษีไศล อำเภอยะหา อำเภอรัตนวาปี อำเภอเมือง อำเภอพยุห์ อำเภออุทุมพรพิสัย พันธุ์ที่นิยมปลูก ได้แก่ พันธุ์บางช้าง หรือพันธุ์ศรีสะเกษ การเพาะปลูกหอมแดงที่เหมาะสมที่สุด คือ เดือนพฤศจิกายนถึงกุมภาพันธ์ และมีผลผลิตออกสู่ตลาดมากที่สุดในเดือนมกราคม หอมแดงถือเป็นพืชเศรษฐกิจของจังหวัดศรีสะเกษ นับเป็นรายได้อันดับสองรองจากการปลูกข้าวของจังหวัดศรีสะเกษ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาหอมแดงประสบปัญหา ราคาตกต่ำทุกปี ทุกภาคส่วนพยายามหาทางออกในการแก้ไขปัญหาแต่ก็ไม่ประสบผลสำเร็จ (สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดศรีสะเกษ, 2563) เนื่องจากหอมแดง เป็นพืชที่เสียหายง่าย เก็บไว้ไม่ได้นาน เพราะเป็นพืชอวบน้ำและมักจะประสบปัญหาด้านราคาตกต่ำในทุกฤดูกาลผลิต เมื่อเกษตรกรนำผลผลิตออกจำหน่ายพร้อมๆ กัน ที่ผ่านมามีความพยายามสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าในลักษณะ “หอมเจียว” ปรากฏว่าขายได้ราคาดีเป็นที่ต้องการของตลาด แต่เนื่องจากมีขั้นตอนวิธีทำที่ยุ่งยากจึงไม่นิยมทำกัน ปัจจุบันมีผู้แปรรูปหอมเจียวเพียง 1-2 ราย เท่านั้น ดังนั้นผู้ปลูกหอมแดงควรมีการศึกษาและแปรรูปหอมแดงในรูปแบบที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการช่วยป้องกันปัญหาผลผลิตล้นตลาด หรือผลผลิตตกเกรดไม่ได้ขนาดตามที่ลูกค้าต้องการ ทำให้

สามารถยกระดับราคาผลิตผลไม่ให้เกิดค่า และการสร้างเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตผลทางการเกษตร การแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรให้เป็นผลิตภัณฑ์อาหาร หรือวัตถุดิบอาหารจะทำให้สามารถขยายตลาดการค้าออกไปสู่ต่างประเทศ จะช่วยเพิ่มพูนรายได้ให้แก่ประเทศได้เป็นอย่างดี (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2561)

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2564) เปิดเผยถึงการลงพื้นที่ของ สศท.11 เพื่อติดตามสถานการณ์การผลิตหอมแดงจังหวัดศรีสะเกษ แหล่งผลิตอันดับ 1 ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยปีเพาะปลูก 2565/66 คาดว่ามีเนื้อที่เพาะปลูกทั้งจังหวัด 22,201 ไร่ ลดลงจากปีที่แล้วที่มีจำนวน 22,874 ไร่ (ลดลง 673 ไร่ หรือร้อยละ 2.94) เนื่องจากเกษตรกรที่ปลูกหอมแดงหลังพื้นที่ทำนาในอำเภอยางชุมน้อย และอำเภอกันทรารมย์ ปีนี้ได้รับผลกระทบจากพายุโนรู น้ำในนาแห้งซ้ำ หัวพันธุ์ที่เตรียมไว้ปลูกบางส่วนฝ่อ ส่งผลให้หัวพันธุ์ราคาแพง ขณะที่เนื้อที่เก็บเกี่ยวรวม 22,098 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาที่มีจำนวน 20,077 ไร่ (เพิ่มขึ้น 2,021 ไร่ หรือ ร้อยละ 10) เนื่องจากปีนี้เกษตรกรในพื้นที่ไม่ได้รับผลกระทบจากพายุเดือนเหมือนปีที่ผ่านมา ส่งผลให้เนื้อที่เก็บเกี่ยวเพิ่มขึ้น ด้านผลผลิตรวม 72,945 ตัน เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วที่มีจำนวน 67,262 ตัน (เพิ่มขึ้น 5,683 ตัน หรือร้อยละ 8)

บ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ เป็นชุมชนซึ่งอยู่ห่างจากอำเภอกันทรารมย์ไปทางทิศเหนือ 5 กิโลเมตร มีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่ราบลุ่ม อากาศร้อนชื้น ลักษณะดินเป็นดินร่วนส่วนใหญ่ ประชาชนตำบลละทายประกอบอาชีพหลัก คืออาชีพเกษตรกร โดยทำนาปลูกหอมปลูกพริกปลูกข้าวโพด เป็นต้น ตำบลละทายได้มีการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมโดยมีการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ในการเปิดหมู่บ้านวัฒนธรรมนำเสนอวิถีชีวิตพื้นบ้านของเผ่าลาวตำบลละทาย การทอผ้าที่มีเอกลักษณ์ของลาวละทาย อาหารท้องถิ่น วิถีชีวิตท้องถิ่น การละเล่นพื้นบ้าน และอื่น ๆ ดังนั้น ชาวบ้านส่วนใหญ่จึงต้องการที่จะมีการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรที่จะนำมาเป็นของฝากของที่ระลึกเพื่อที่จะสามารถนำมาจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยว และเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มาจากผลิตผลทางการเกษตรจากชุมชนเองก็จะสามารถช่วยสร้างเรื่องราวและความทรงจำให้กับนักท่องเที่ยวให้อยากกลับมาเที่ยวชมวัฒนธรรมของบ้านละทาย ซึ่งเดิมทางบ้านละทายก็จะมีแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรโดยจะนำมาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบ ขนมกล้วย ฟักทอง นำไปแปรรูปเป็นฟักทองฉาบ ขนมฟักทอง ซึ่งจะมีการแปรรูปตามภูมิปัญญาของท้องถิ่นและความรู้เดิม ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปนั้นไม่มีความโดดเด่น ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปบางประเภทไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน จึงไม่เป็นที่นิยมและไม่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค

การปลูกหอมแดงของบ้านละทายส่วนใหญ่จะปลูกหลังฤดูเก็บเกี่ยว คือ หลังจากที่ทำนาเสร็จแล้ว เป็นการปลูกเพื่อเป็นอาชีพเสริมเพื่อให้ที่ดินไม่ว่างเปล่า โดยผลิตผลที่ได้จากการปลูกหอมแดงจะส่งให้กับพ่อค้าคนกลางเพื่อนำไปขายต่อ ซึ่งราคาขายส่งให้พ่อค้าคนกลางที่หน้าสวนค่อนข้างต่ำ ประกอบกับผลิตผลหอมแดงในพื้นที่จังหวัดมีปริมาณที่มากขึ้นในปี ราคาจึงอยู่ประมาณกิโลกรัมละ 11-15 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้นผู้ปลูกหอมแดงบ้านละทายจึงต้องการที่จะแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรหอมแดงเพื่อที่จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับหอมแดงให้มีมูลค่ามากกว่าที่จะขายให้กับพ่อค้าคนกลางซึ่งราคาค่อนข้างต่ำ จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นจึงเป็นที่มาสำคัญที่ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรหอมแดงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ซึ่งผล

จากการศึกษาสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับหอมแดงให้มีมูลค่าที่สูงขึ้น อีกทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อจำหน่ายในการสร้างรายได้ให้กับชาวตำบลละทายอีกด้วย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันของการใช้ประโยชน์หอมแดงของบ้านละทาย
2. เพื่อศึกษาความต้องการในการแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่หอมแดงของบ้านละทาย
3. เพื่อแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหอมแดงของบ้านละทาย

บททวนวรรณกรรม

สุจินดา เจียมศรีพงษ์ และ ปิยวัน เพชรหมี (2560, 62-85) ได้ศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นไทย กรณีศึกษา ผ้าทอลายไทยโบราณ พบว่าเอกลักษณ์ของลวดลายผ้าไทยโบราณของกลุ่มบ้านภูฝักไถ่นั้น เป็นผ้าชิ้นหัวแดงตีนกาน มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีลายจำนวน 12 ลายบนผืนเดียวกัน ได้แก่ลายนาคน ลายหงส์ ลายหมากจับ (เดี่ยว/คู่) ลายตุ้ม ลายขอ ลายหอปราสาท ลายเอี้ยว ลายขาเป็ย ลายเพ็ญ (คว่ำ/หงาย) ลายคั่น ลายดอกแก้ว ลายดอกผักแว่น เรียกว่า ลายหมีครีว และแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มเชิงพาณิชย์เน้นการสร้างคุณค่าทางด้านผลิตภัณฑ์จาก 5 แนวทาง คือ การปรับลดจำนวนลวดลายบนผืนผ้าลง การพัฒนาลายเดี่ยวให้เป็นลายใหม่ จนได้พัฒนาเป็นลายดอกผักแว่นและลายหอปราสาทเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ลายภูผาไชย และลายดอกผักไซ และได้ทดลองนำผลิตภัณฑ์ใหม่ คือลายผ้าที่ได้พัฒนาจากลายโบราณเดิมพัฒนาเป็นหมอนอิง โซฟา ที่ใส่ไอแพค เป็นต้น และการสร้างโลโก้ให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอเพื่อสร้างการจดจำ

พีรวิชญ์ คำเจริญ และ เนตรชนก คงทน (2561, 14) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการสื่อสารการตลาดผ้าไท-ยวนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนเชิงสร้างสรรค์ อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา พบว่า 1) การสร้างสื่อต้นแบบการสื่อสารการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าไท-ยวน ประกอบด้วยตราสัญลักษณ์, X-stand, บรรจุภัณฑ์, ใบปลิว, สื่อโปสเตอร์, สื่อไวเนล, สื่อออนไลน์ ได้แก่ เพจเฟซบุ๊กตลาดบ้านยวน นครจันทิก และสปอตโฆษณา และ 2) การสืบสานวัฒนธรรมผ้าไท-ยวน มุ่งสู่เศรษฐกิจชุมชนเชิงสร้างสรรค์ ดำเนินการด้วยกระบวนการมีส่วนร่วมของ 4 ภาคส่วน ประกอบด้วย วัด ชุมชน หน่วยงานราชการ และสื่อมวลชนในการนำผ้าไท-ยวนเข้ามาจำหน่ายใน “ตลาดบ้านยวน นครจันทิก” ซึ่งผู้วิจัยร่วมกับชุมชนอำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา ได้ดำเนินการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารตลาดบ้านยวน นครจันทิก เพื่อสร้างความยั่งยืนของตลาด อันตอบรับต่อนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการสร้างความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืนแก่ชุมชนต่อไป

โกมลดา ชูยัง และคณะ (2564, 21) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการเสริมสร้างการแปรรูปผลิตภัณฑ์สบู่ น้ำผึ้งเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตคนในท้องถิ่นอย่างยั่งยืน มีวัตถุประสงค์เพื่อการเสริมสร้างการแปรรูปผลิตภัณฑ์สบู่ น้ำผึ้งเพื่อยกระดับคนในท้องถิ่นอย่างยั่งยืน เนื่องจากในตำบลเวียงสระมีความอุดมด้วยน้ำผึ้ง จึงเห็นความสำคัญของน้ำผึ้งที่มีประโยชน์ต่อการดูแลสุขภาพ ซึ่งน้ำผึ้งช่วยยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรียและต่อต้าน

จูลินทรีย์ ได้มีแนวคิดในการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สบู่ล้างมือ ทางวิศวกรสังคมและชุมชนได้เห็นถึงความสำคัญผลิตภัณฑ์ในตำบลจึงมีการส่งเสริมการสร้างอาชีพผลิตภัณฑ์สบู่ล้างมือได้มีการออกแบบโลโก้ที่สวยงามน่าดึงดูดและเผยแพร่สินค้าในช่องทางต่าง ๆ เพื่อจำหน่ายและยกระดับคุณภาพชีวิตคนในท้องถิ่น

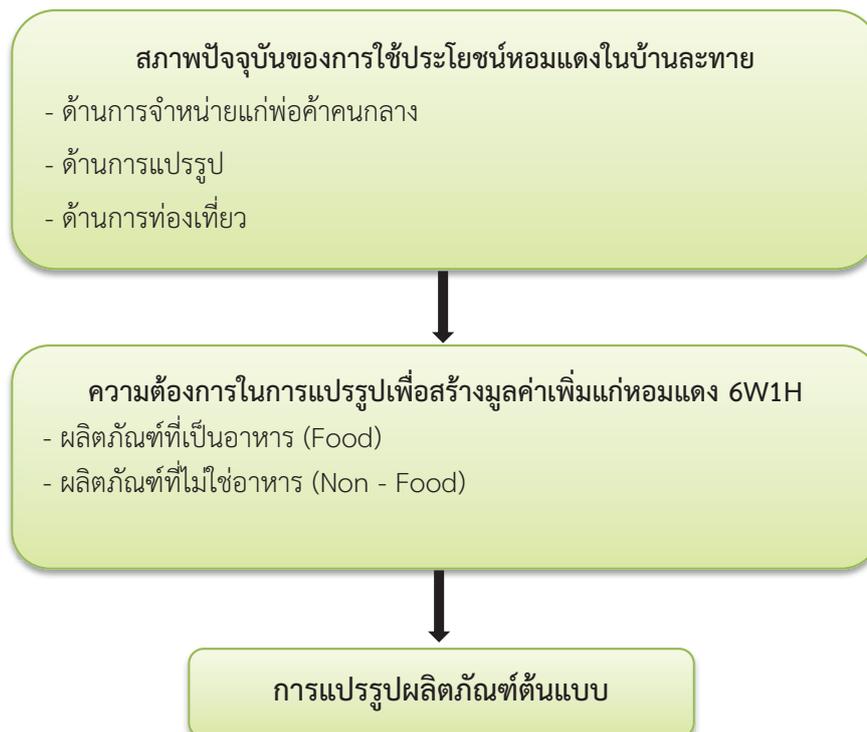
ชุตินพงศ์ คงสันเทียะ และ ชฎา นาคใหม่ (2566, 131) ผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพด้านกำลังการผลิต วัสดุที่คนผู้นำ และมีโอกาสด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ กระแสการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และการขึ้นทะเบียนเป็นสินค้าสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ ส่วนจุดอ่อนและอุปสรรคคือการขาดความรู้และทักษะการแปรรูป คู่แข่งการตลาด และต้นทุนที่เพิ่มสูง ทำให้มีการจัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ 3 ครั้ง ได้แก่ การให้ความรู้การแปรรูปกล้วยเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ การพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ และการแปรรูปขยะ การติดตามและประเมินผลพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการนำความรู้และทักษะไปใช้ประโยชน์ และได้ผลลัพธ์ออกมา 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ไซเดอร์กล้วยสังคัม และน้ำหมักชีวภาพจากเปลือกกล้วย โดยอยู่ภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจ BCG ครบทุกหลักการ ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว

วิภาวดี ว่องสาริกการ (2566, 72) ได้วิจัยเกี่ยวกับการแปรรูปข้าวสังข์หยดซึ่งเป็นวัสดุเศษเหลือจากการสีข้าวเป็นน้ำมันรำข้าวสังข์หยดบิเบียร์ และวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรตำบลเกาะเต่า จังหวัดพัทลุง ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรเพื่อเพิ่มมูลค่ารำข้าวสังข์หยด โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลิปสติกที่มีส่วนผสมจากรำข้าวสังข์หยดบิเบียร์

จากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ผู้วิจัยเห็นว่าการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรหอมแดงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มนั้นจะต้องมีกระบวนการแปรสภาพจากลักษณะเดิมให้เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ โดยมีความพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ในด้านต่าง ๆ ให้มีคุณค่าในสายตาของลูกค้ามากยิ่งขึ้น และจะต้องพิจารณาถึงความต้องการรสนิยมของผู้บริโภคเป็นหลัก รวมไปถึงการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างและโดดเด่น ดังนั้นการวิจัยครั้งนี้จึงมุ่งศึกษาการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรหอมแดงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของบ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การวิจัย เรื่อง การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรหอมแดงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ผู้วิจัยได้ใช้กรอบแนวคิดในการวิจัย ดังนี้



วิธีการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

กลุ่มประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดง และผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หอมแดง จากบ้านทะเลาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ มีจำนวนประชากรทั้งหมด 786 คน เพื่อสัมภาษณ์เจาะลึก สนทนากลุ่ม และประชุมระดมความคิดเห็น

กลุ่มตัวอย่าง

1) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาสภาพปัจจุบันของการใช้ประโยชน์หอมแดงของบ้านละทาย ประกอบด้วยประธานกลุ่ม และสมาชิกในกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงในชุมชน มีจำนวน 15 คน โดยการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง

2) กลุ่มตัวอย่าง เพื่อสำรวจความต้องการความต้องการในการแปรรูป โดยสำรวจข้อมูลจากผู้บริโภคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จากหอมแดง และความต้องการในการแปรรูป เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ทราบจำนวนที่แน่นอนของประชากรที่บริโภคหอมแดงจึงคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างโดย (ใช้สูตรของ W.G. Cochran (1953, 886) อ้างถึงใน ศิราณี เมฆลอย, 2564, 323) ดังนี้

$$n = \frac{P(1-P)Z^2}{d^2}$$

- เมื่อ n คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ
- P คือ สัดส่วนของประชากรที่ผู้วิจัยต้องการ (0.5)
- Z คือ ระดับความมั่นใจที่ผู้วิจัยกำหนดไว้ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ
ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 มีค่าเท่ากับ 1.96 (มั่นใจ 95%)
- d แทน สัดส่วนความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ (0.05)

แทนค่าในสูตร จะได้

$$n = \frac{0.5(1 - 0.5)(1.96)^2}{(.05)^2}$$

$$n = \frac{0.25(3.8416)}{.0025}$$

$$n = \frac{0.9604}{0.0025}$$

$$n = 384.16 \sim n = 385$$

ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเก็บข้อมูลอย่างน้อย คือต้องไม่ต่ำกว่า 385 คน แต่ผู้ศึกษาจะทำการเก็บข้อมูลจำนวน 400 คน เพื่อความสะดวกในการวิเคราะห์ผล แล้วจึงทำการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก

2. เครื่องมือในการวิจัย

1) **แบบสัมภาษณ์เชิงลึก** โดยสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วยประธานกลุ่ม และสมาชิกในกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงในชุมชนเพื่อสัมภาษณ์เกี่ยวกับสภาพด้านการใช้ประโยชน์จากผลผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ และการแปรรูปหอมแดง

2) **แบบสังเกต** เป็นเครื่องมือที่สำคัญที่ใช้ในทุกขั้นตอนของการดำเนินการวิจัย เพื่อสังเกตสภาพการณ์ในการดำเนินงานในกระบวนการผลิต การออกแบบ และการแปรรูปในทุกขั้นตอน พร้อมทั้งจดบันทึกการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน รวมทั้งการบันทึกภาพการร่วมทำกิจกรรมต่าง ๆ ในทุกขั้นตอนของการวิจัย

3) **แบบสำรวจปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ** ทฤษฎี 6W1H (สุพิชชา โตวีวิชญ์, 2564, 139) กลุ่มผู้ผลิตและกลุ่มผู้บริโภค เป็นการศึกษาความต้องการของกลุ่มผู้ผลิตและผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์หอมแดง และการแปรรูปฯ เป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ 1) Who constitutes the market ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย 2) What does the market buy ผู้บริโภคต้องการซื้ออะไร 3) Where does the market buy ผู้บริโภคซื้อที่ไหน 4) When does the market buy ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด 5) Why does the market buy ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ 6)

Who participates in the buying ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ และ 7) How does the market buy ผู้บริโภคซื้ออย่างไร

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบปฏิบัติการโดยการลงมือปฏิบัติจริง โดยดำเนินงานตามขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาสภาพปัจจุบันของการใช้ประโยชน์หอมแดงของบ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ในขั้นตอนนี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาสภาพกระบวนการผลิต การออกแบบตลาดขาย ชนิดของตลาดผลิตภัณฑ์ การแปรรูป โดยสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ประธานกลุ่มสมาชิกในกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงในพื้นที่บ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

ขั้นตอนที่ 2 สำรวจความต้องการในการแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่หอมแดงของบ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ในขั้นตอนนี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงปริมาณโดยการใช้แบบสอบถามเพื่อสำรวจปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ ของกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตและผู้บริโภคเกี่ยวกับลักษณะรูปแบบของผลิตภัณฑ์หอมแดง และการแปรรูปหอมแดงเพื่อเป็นของที่ระลึก ตามที่ต้องการของผู้บริโภคเพื่อใช้เป็นแนวทางในการออกแบบ และการแปรรูปหอมแดงตามความต้องการของผู้บริโภค หลังจากนั้นนำผลที่ได้จากแบบสอบถามมาจัดประชุมร่วมกับคณะกรรมการกลุ่มฯ และผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคแล้วนำมาสรุปผลแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม

ขั้นตอนที่ 3 การแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มจากผลิตภัณฑ์จากหอมแดง

ในขั้นตอนนี้ นำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยในขั้นตอนที่ 2 เพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของผู้บริโภคและสมาชิกในกลุ่มฯ ในระยะนี้มีกิจกรรมดังนี้

1) การประชุมระดมความเห็นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากหอมแดง ผู้เข้าร่วมประชุมระดมความเห็น ประกอบด้วยสมาชิกในกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงในชุมชน และผู้บริโภคหอมแดง เพื่อเก็บรวบรวม ข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางและความต้องการในการแปรรูปหอมแดงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

2) ประชุมคณะทำงานเพื่อกำหนดกิจกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับผลที่ได้จากการระดมความเห็นรวมทั้ง เลือกผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มมีศักยภาพสามารถผลิตได้

3) ลงมือปฏิบัติจริงโดยดำเนินกิจกรรมต่างๆ ด้วยกระบวนการมีส่วนร่วมทุกภาคี ประกอบด้วย กิจกรรมต่าง ๆ เกี่ยวกับการออกแบบลายแพคเกจของผลิตภัณฑ์ การแปรรูป เช่น การฝึกอบรม การลงมือปฏิบัติดำเนินการแปรรูปหอมแดง การตลาด ฯลฯ มีกิจกรรมดังนี้

(1) จัดทำผลิตภัณฑ์ต้นแบบ

(2) จัดการอบรม การออกแบบผลิตภัณฑ์ และการแปรรูป

(3) การลงมือปฏิบัติจริงจำแนกตามความต้องการกลุ่มได้แก่การออกแบบผลิตภัณฑ์ การแปรรูป การทำบรรจุภัณฑ์

(4) การทดลองการตลาด ภายหลังจากที่ได้พัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ต้นแบบแล้ว ได้ดำเนินการ ทดสอบแนวคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ (Product Testing) กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มลูกค้า เป้าหมายที่มีต่อการออกแบบ รูปแบบ ความสวยงาม ประโยชน์ใช้สอย ราคา โดยการสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการแล้วปรับปรุงผลิตภัณฑ์ตามความคิดเห็นของผู้บริโภค

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล จำแนกเป็นการวิเคราะห์เชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ดังนี้

1) วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณจากแบบสอบถามสำรวจความต้องการในการแปรรูปผลิตภัณฑ์หอมแดง โดยการลงรหัสและบันทึกข้อมูลในโปรแกรม คอมพิวเตอร์สำเร็จรูป โดยใช้สถิติพื้นฐาน

2) วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่มโดยการวิเคราะห์ข้อมูลวิธีบรรยายเชิงพรรณนา ผู้วิจัยจำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่มจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญมาวิเคราะห์ จัดระเบียบข้อมูลโดยการจัดกลุ่มข้อมูล ตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลที่เก็บรวบรวม เรียบเรียงข้อมูล จัดลำดับตามเนื้อหาที่ต้องการศึกษาและเพิ่มเติมข้อมูลที่ได้ค้นพบใหม่จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่มในงานวิจัย

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาสภาพปัจจุบันของการใช้ประโยชน์หอมแดงของบ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ โดยใช้การสัมภาษณ์เจาะลึก โดยสรุปแล้วพบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มีการใช้ประโยชน์หอมแดงเพื่อขายเป็นผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก โดยจะขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหอมแดงจากหน้าสวนรองลงมาคือใช้เพื่อบริโภคในครัวเรือนซึ่งจะนำมาใช้ในการประกอบอาหาร และทำเป็นยาสมุนไพรพื้นบ้านตามภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งสามารถจัดลำดับของการใช้ประโยชน์ของหอมแดงได้ดังนี้ 1) ด้านการจำหน่ายโดยตรงต่อพ่อค้าคนกลาง 2) ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 2.1 ประเภทบริโภค ได้แก่ ชาสมุนไพรหอมแดง 2.2 ยารักษาโรค 2.3 ด้านของที่ระลึกของนักท่องเที่ยว นำผลิตผลจากการแปรรูปมาวางจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวในชุมชน เพื่อเป็นของฝากของที่ระลึก ส่วนการออกแบบลวดลาย ชนิดของลวดลาย การแปรรูปหอมแดงในกลุ่มฯ พบว่าไม่เคยมีการออกแบบลวดลายบรรจุภัณฑ์เอง ส่วนใหญ่นำผลิตภัณฑ์ง่ายๆ มาบรรจุห่อเพื่อจำหน่าย ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ส่วนการแปรรูปนั้นมีเพียงการตากให้แห้งแล้วนำมาจัดทำเป็นมัด เพื่อจำหน่าย และชาสมุนไพรหอมแดง

2. ผลสำรวจความต้องการของเกษตรกรกลุ่มผู้ผลิตและกลุ่มผู้บริโภคเกี่ยวกับการแปรรูปหอมแดงตามความต้องการในการแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่หอมแดงของบ้านละทาย สำรวจความต้องการของกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตและผู้ซื้อหอมแดงในชุมชน ในจังหวัดศรีสะเกษ จำนวน 400 คน ตามทฤษฎี 6W1H พบว่าด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ผู้บริโภคต้องการให้มีการแปรรูปหอมแดงเป็นขนม ($\bar{x} = 4.71$) ส่วนเบี่ยงเบน

มาตรฐาน เท่า 0.53 ด้านสามารถเลือกซื้อ สินค้าหรือผลิตภัณฑ์หอมแดงได้จากหมู่บ้าน ($\bar{x} = 4.67$) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่า 0.54 ด้านผู้บริโภคมีความต้องการในการซื้อสินค้าหอมแดงของบ้านละทาย มากที่สุดในช่วงงานประจำปี ($\bar{x} = 4.62$) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่า 0.57 ด้านผู้บริโภคมีช่องทางในการซื้อสินค้าหอมแดงจากเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงของชุมชนบ้านละทายโดยซื้อที่ตลาดชุมชน ($\bar{x} = 4.60$) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่า 0.57 ด้านกลุ่มเป้าหมายในการขายหอมแดงของบ้านละทายคือกลุ่มพ่อค้าคนกลาง ($\bar{x} = 4.59$) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่า 0.61 ด้านสาเหตุผู้บริโภคจึงได้ตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าประเภทหอมแดงของชุมชนละทายเพราะราคาถูกกว่าที่อื่น ($\bar{x} = 4.58$) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่า 0.58 และด้านผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ หอมแดงของชุมชนบ้านละทาย มากที่สุดคือพ่อค้าคนกลาง เพื่อนำไปจำหน่ายต่อ ($\bar{x} = 4.52$) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่า 0.64 ตามลำดับ



ภาพที่ 1: แสดงขนมที่แปรรูปจากหอมแดง

3. การแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหอมแดงของบ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษผลจากการสำรวจนั้นผู้บริโภคต้องการให้แปรรูปเป็นขนมหอมแดง กระบวนการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรหอมแดงความต้องการของผู้บริโภคและสมาชิกในกลุ่มฯ การสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการสร้างเอกลักษณ์ท้องถิ่นให้มีเฉพาะตัว ทำสติ๊กเกอร์และบรรจุภัณฑ์ ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ครั้งนี้ได้ออกแบบเป็นกล่องกระดาษแข็งสวยงาม และสามารถมองเห็นผลิตภัณฑ์ได้ง่าย และรักษาสภาพแวดล้อมจากวัสดุธรรมชาติที่สามารถย่อยสลายได้ง่าย รวมถึงรูปร่าง สี สีสันได้อย่างชัดเจน รวมทั้งสติ๊กเกอร์ในทุกผลิตภัณฑ์ โดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ออกเป็น 3 รูปแบบ นั้นสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์หอมแดงสู่การสร้างรายได้เพิ่ม โดยการสร้างเศรษฐกิจจากการใช้ทุนทางวัฒนธรรมในท้องถิ่น การนำสินค้าการเกษตร ที่มีเอกลักษณ์ของชุมชนร่วมกับการใช้นวัตกรรมในการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่นที่แปลกใหม่ ทันสมัย ก่อให้เกิดรายได้ที่เป็นตัวเงินตามหลักของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ โดยการจำหน่ายหลายแห่ง ได้แก่ ที่ทำการกลุ่มฯ ที่ตลาดนัดโนโครงการประจักษ์ซึ่งจัดโดยองการบริหารส่วนตำบลละทาย โดยได้จำหน่ายทุกวันพุธ งานออกร้านประจำปีของจังหวัด รวมทั้งการขายออนไลน์ ทำให้มีรายได้หลังจากการแปรรูปในระยะเวลา 3 เดือน เป็น

เงิน 23,500 บาท 25,000 บาท และ 22,000 บาท ตามลำดับ รวมรายได้ในเวลา 3 เดือนทั้งสิ้น 70,500 บาท รวมทั้งมีการสั่งซื้อออนไลน์จากในชุมชนใกล้เคียง และร้านค้าภายในจังหวัด และส่งจอบจากโรงแรมต่าง ๆ อีกมาก



บรรจุภัณฑ์ แบบที่ 1



บรรจุภัณฑ์ แบบที่ 2



บรรจุภัณฑ์ แบบที่ 3

ภาพที่ 2: แสดงบรรจุภัณฑ์บรรจุภัณฑ์หอมแดง 3 แบบ

อภิปรายผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาสภาพปัจจุบันของการใช้ประโยชน์หอมแดงของบ้านละทาย ตำบลละทาย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ โดยสรุปแล้วพบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มีการใช้ประโยชน์หอมแดงเพื่อขายเป็นผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก โดยจะขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหอมแดงจากหน้าสวน รองลงมาคือใช้เพื่อบริโภคในครัวเรือนซึ่งจะทำมาใช้ในการประกอบอาหาร และทำเป็นยาสมุนไพรพื้นบ้านตามภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ สงวนศักดิ์ ศรีสุธรรม (2560) หอมแดงจะมีผลผลิตในช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมีนาคมของทุกปี ราคาอยู่ระหว่าง 8–20 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งพ่อค้าคนกลางจะมารับซื้อผลผลิตหอมแดงถึงที่และนำไปขายเอง นอกจากนั้นแล้วหอมแดงยังมีประโยชน์ด้านอาหารซึ่งคนไทยส่วนใหญ่นิยมนำส่วนหัวที่แก่เต็มที่แล้วนำมาเป็นส่วนประกอบของเครื่องแกงไทยแทบทุกชนิด ด้านสมุนไพร คนไทยใช้หอมแดงเป็นสมุนไพรรักษาโรคหลายชนิดมาตั้งแต่โบราณจนปัจจุบัน ในตำราประมวลสรรพคุณยาไทยกล่าวถึงหอมแดงว่า “ใช้หัวแก่จัดๆ เป็นยารับประทานขับลมในลำไส้ แก้ปวดท้อง ดมมีกลิ่นฉุนแก้หวัดคัดจมูก ตำสุ่มหัวเด็กแก้หวัด ขี้ตมแก้ซางซึกสลับ เป็นยาบำรุงหัวใจ” และสอดคล้องกับแนวคิดของ สิริมนตร์ บุญไถย (2565, 135) หอมแดงหอมแดงมีรสชาติเผ็ดและกลิ่นฉุน สารสำคัญที่ทำให้กลิ่นฉุน คือ Propenedisulphide ซึ่งมีคุณสมบัติในการลดไขมันในเส้นเลือด และลดไขมันในเส้นเลือด และลดน้ำตาลตาลกลูโคสในเลือด ช่วยขับลมแก้ท้องอืด ช่วยย่อยและเจริญอาหาร แก้วบวม น้ำตาลอาการอักเสบต่างๆ ขับพยาธิทำให้ร่างกายอบอุ่น หอมแดงประกอบด้วยสารเคอร์ซีติน และฟลาโวนอยด์ (quercetin, flavonoid glycosides) มีฤทธิ์เป็นสารต้านอนุมูลอิสระ ลดความเสี่ยงของโรคมะเร็ง

2. ผลสำรวจความต้องการของเกษตรกรกลุ่มผู้ผลิตและกลุ่มผู้บริโภคเกี่ยวกับการแปรรูปหอมแดงตามความต้องการของกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตและผู้ที่มีชื่อหอมแดงในชุมชน ในจังหวัดศรีสะเกษ พบว่าต้องการให้แปรรูปเป็นขนมหอมแดงมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของ พาชาวิญ ทองรักษ์ (2560, 245-246) กล่าวถึงนายกองค์การบริหารส่วนตำบลทับน้ำ สามารถเชื่อมโยงตลาดได้เกษตรกรจึงมีความมั่นใจที่จะผลิตข้าวเกรียบจำหน่าย นอกจากนี้ในขั้นตอนการผลิตข้าวเกรียบ มีขั้นตอนการผลิตไม่ซับซ้อน ใช้เครื่องมือราคาไม่แพง ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษานาน ชุมชนสามารถปฏิบัติได้ จึงตัดสินใจร่วมกันในการพัฒนาสูตรข้าวเกรียบจากมันเทศ โดยใช้มันเทศในปริมาณมากกว่าข้าวเกรียบทั่วไป เพื่อเหตุผลทางสุขภาพ และเพิ่มมูลค่ามันเทศ และสอดคล้องกับแนวความคิดของ วิภาวดี วงศ์สาริกการ (2566, 72) ได้วิจัยเกี่ยวกับการแปรรูปข้าวสังข์หยดซึ่งเป็นวัสดุเศษเหลือจากการสีข้าวเป็นน้ำมันรำข้าวสังข์หยดบิบเย็น และวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรตำบลเกาะเต่าจังหวัดพัทลุง ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรเพื่อเพิ่มมูลค่ารำข้าวสังข์หยดโดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลิปสติกที่มีส่วนผสมจากน้ำมันรำข้าวสังข์หยดบิบเย็น

3. การแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงของบ้านละทาย ความต้องการของผู้บริโภคและผู้ผลิต ต้องการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการสร้างเอกลักษณ์ท้องถิ่นให้มีเฉพาะตัว ทำสติกเกอร์และบรรจุภัณฑ์ ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ครั้งนี้ได้ออกแบบเป็นกล่องกระดาษแข็งสวยงาม และสามารถมองเห็นผลิตภัณฑ์ได้ง่าย และรักษาสภาพแวดล้อมจากวัสดุธรรมชาติที่สามารถย่อยสลายได้ง่าย รวมถึงรูปร่าง สี สันได้ อย่างชัดเจน รวมทั้งสติกเกอร์ในทุกผลิตภัณฑ์ โดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ออกเป็น 3 รูปแบบ นั้นสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์หอมแดงสู่การสร้างรายได้เพิ่ม โดยการสร้างเศรษฐกิจจากการใช้ทุนทางวัฒนธรรมในท้องถิ่น การนำสินค้าการเกษตร ที่มีเอกลักษณ์ของชุมชนร่วมกับการใช้นวัตกรรมในการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่นที่แปลกใหม่ ทันสมัย ก่อให้เกิดรายได้ที่เป็นตัวเงินตามหลักของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ สอดคล้องกับงานวิจัยของบุษบา หินเฑาะว์ และคณะ (2562, 142-150) ได้ศึกษาการพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ผ้าทอมัดหมี่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจตามแนวทางเศรษฐกิจสร้างสรรค์ กรณีศึกษากลุ่มผ้าทอบ้านม่วงหอม จังหวัดพิษณุโลก โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจตามแนวทางเศรษฐกิจสร้างสรรค์ จากผลการวิจัยที่พบว่าการพัฒนาผลิตภัณฑ์กับการออกแบบผลิตภัณฑ์จะดำเนินการควบคู่กันไปเป็นการพยายามค้นหาสร้างสรรค์สิ่งใหม่หาวิธีแก้ไขหรือคำตอบใหม่ๆ สำหรับปัญหาต่าง ๆ ที่ต้องอาศัยวิทยาการที่ก้าวหน้า กรรมวิธีการผลิต การเลือกใช้วัสดุและหลักในการออกแบบ เข้าใจการวิเคราะห์ปัญหาการคิดออกแบบสร้างสรรค์และการแก้ไขปรับปรุงผลิตภัณฑ์โดยมีหลักการในออกแบบผลิตภัณฑ์ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ชุตติพงศ์ คงสันเทียะ และชฎาล นาคใหม่ (2566, 131) ผลการวิจัยพบว่า การพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ และการแปรรูปขยะ การติดตามและประเมินผลพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการนำความรู้และทักษะไปใช้ประโยชน์และได้ผลลัพธ์ออกมา 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ไซเดอร์กล้วยสังคัม และน้ำหมักชีวภาพจากเปลือกกล้วย โดยอยู่ภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจ BCG ครอบคลุมหลักการ ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว และสอดคล้องกันกับ โกมล ดาชูยัง และคณะ (2564, 21) ได้ศึกษาวิจัยเพื่อการเสริมสร้างการแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรน้ำผึ้งเพื่อยกระดับคนในท้องถิ่นอย่างยั่งยืน เนื่องจากในตำบลเวียงสระมีความอุดมด้วยน้ำผึ้ง จึงเห็น

ความสำคัญของน้ำผึ้งที่มีประโยชน์ต่อการดูแลผิว ซึ่งน้ำผึ้งด้วยช่วยยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรียและต่อต้านจุลินทรีย์ ได้มีแนวคิดในการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้ง ทางวิศวกรรมสังคมและชุมชนได้เห็นถึงความสำคัญผลิตภัณฑ์ในตำบลจึงมีการส่งเสริมการสร้างอาชีพผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งได้มีการออกแบบโลโก้ที่สวยงามน่าดึงดูด และเผยแพร่สินค้าในช่องทางต่าง ๆ เพื่อจำหน่ายและยกระดับคุณภาพชีวิตคนในท้องถิ่น

สรุป

การแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงของบ้านละทายนั้นประชากรผู้ผลิตและผู้บริโภคในพื้นที่ โดยการสำรวจปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อด้วยทฤษฎี 6W1H ผลปรากฏว่าต้องการให้นำหอมแดงมาแปรรูปเป็นขนมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติดีมีเอกลักษณ์บรรจุภัณฑ์มีรูปลักษณ์ที่สวยงาม บรรจุภัณฑ์มีหลากหลายให้เลือกซื้อ สามารถสร้างรายได้เพิ่มให้แก่เกษตรกรผู้ผลิตได้ สร้างเศรษฐกิจจากการใช้ทุนทางวัฒนธรรมในท้องถิ่น สร้างเอกลักษณ์ของชุมชนร่วมกับการใช้นวัตกรรมในการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่นที่สามารถก่อให้เกิดรายได้ให้แก่ชุมชนตามหลักของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ อย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

การแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหอมแดงของบ้านละทาย เป็นการนำสินค้าเกษตรที่มีอยู่ในชุมชน มาพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ชุมชน โดยการนำองค์ความรู้มาต่อยอดสู่การพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปลักษณ์ที่ดียิ่งขึ้น สามารถเพิ่มมูลค่า และเพิ่มความน่าสนใจในการซื้อของผู้บริโภค สามารถสร้างอาชีพและมีมูลค่าเพิ่มให้เกิดแก่ชุมชนในท้องถิ่น สามารถเป็นต้นแบบของการพัฒนาและต่อยอดไปสู่การแปรรูปสินค้าเกษตรชนิดอื่น ๆ ที่มีอยู่ในชุมชนในอนาคตต่อไปได้

ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป

ควรมีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ช่องทางในระบบออนไลน์ ในรูปแบบแพลตฟอร์มแอปพลิเคชันการจัดจำหน่ายสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อเพิ่มช่องทางให้กับผู้ผลิตและผู้บริโภคได้เข้าถึงมากยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2561). *แปรรูปผลิตภัณฑ์ผลการเกษตรอย่างไรให้เพิ่มค่าในยุค 4.0*.

https://www.sme.go.th/upload/mod_download/download=20181005083327.pdf

โกมลดา ชูยัง, บุษยา คงแก้ว, ปณิตา จันทร์ขาว, พัฒนิตา สังข์แก้ว, และ ศุภกานต์ เต็มราม. (2564). การ

เสริมสร้างการแปรรูปผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตคนในท้องถิ่นอย่างยั่งยืน. *วารสาร*

ภูมินิเวศพัฒนาอย่างยั่งยืน, 2(1), 21-30. [https://so09.tci-thaijo.org/index.php/AJ-](https://so09.tci-thaijo.org/index.php/AJ-SHaDa/article/download/308/123)

[SHaDa/article/download/308/123](https://so09.tci-thaijo.org/index.php/AJ-SHaDa/article/download/308/123)

- ชุตีพงศ์ คงสันเทียะ และ ชฎาล นาคใหม่. (2566). การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจ BCG: กรณีวิสาหกิจชุมชนแปรรูปกล้วย ตำบลนาจิว อำเภอสว่างค้อ จังหวัดหนองคาย. *วารสารมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์*, 40(1), 130-151. <https://so01.tci-thaijo.org/index.php/HUSO/article/view/262767>
- ธีรวิมล เอกะกุล. (2543). *ระเบียบวิธีวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์*. อุบลราชธานี: มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี.
- บุษบา หินเธาว์, พรชัย ปานทุ่ง, และ พัชรา วงศ์แสงเทียน. (2562) การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ผ้าทอมัดหมี่ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจตามแนวทางเศรษฐกิจสร้างสรรค์ กรณีศึกษากลุ่มผ้าทอบ้านม่วงหอม จังหวัดพิษณุโลก. *วารสารวิจัยและพัฒนาวิจัยของกรม ในพระบรมราชูปถัมภ์*, 14(1), 142-150. <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/vrurdihsjournal/article/view/184335>
- พาขวัญ ทองรักษ์. (2560). การพัฒนากระบวนการผลิตข้าวเกรียบมันเทศสู่การผลิตเชิงพาณิชย์โดยชุมชนมีส่วนร่วม. *วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่*, 9(4), 242-256. <https://so01.tci-thaijo.org/index.php/abcjournal/article/view/106371>
- พีรวิชญ์ คำเจริญ และ เนตรชนก คงทน. (2561). การสื่อสารการตลาดผ้าไทย-ยวนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนเชิงสร้างสรรค์ อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา. *วารสารวิชาการนวัตกรรม สื่อสารสังคม*, 6(1), 14-25. <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/jcosci/article/view/138051/102679>
- วารุณี สุนทรเจริญนนท์. (มปป.). *สร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการสร้างสรรค์ไม่ยากอย่างที่คิด*. http://www.amexteam.com/resources/helper/editor/upload/knowledge/1/01_.pdf.
- วิภาวดี ว่องสาริกการ. (2566). การพัฒนาผลิตภัณฑ์ลิปสติกน้ำมันรำข้าวสังข์หยดบิเบียนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรตำบลเกาะเต่าจังหวัดพัทลุง. *วารสารวิจัยเพื่อพัฒนาวิจัยเชิงพื้นที่*, 15(1), 72-88. <https://so01.tci-thaijo.org/index.php/abcjournal/article/view/265268/173193>
- วิไลดา เตชะเวช. (2547). *กลยุทธ์และยุทธวิธีการสร้างคุณค่าการตลาด*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ศิริณี เมฆลอย. (2564). ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ข้าวหอมมะลิบรรจุถุงของประชาชนในจังหวัดสมุทรสาคร. *Journal of Roi Kaensarn Academi*, 6(9), 323-336. <https://so02.tci-thaijo.org/index.php/JRKSA/article/view/249739/>
- สงวนศักดิ์ ศรีสุธรรม. (2560). *หอมแดงกล่องความรู้กินได้*. <https://www.okmd.or.th/upload/pdf/2560/KC/Shallot.pdf>
- สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดศรีสะเกษ. (2562). *การปลูกหอมแดงในจังหวัดศรีสะเกษ*. <http://www.moac-info.net/SiSaKet/>

- สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดศรีสะเกษ. (2563). *ฐานข้อมูลรายสินค้า หอมแดงศรีสะเกษ (GI) ภายใต้โครงการศูนย์บริการข้อมูลด้านการเกษตรและสหกรณ์แบบเบ็ดเสร็จ จังหวัดศรีสะเกษ*.
<https://www.opsmoac.go.th/sisaket-dwl-files-421591791303>
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2564). *สศท.11 ลงพื้นที่ศรีสะเกษเกาะติดสถานการณ์หอมแดง จังหวัดศรีสะเกษ*.
<https://oae.go.th/view/1/รายละเอียดข่าวข่าว%20สศท./37715/TH-TH>
- สิริมนตร์ บุญโยย. (2565). หอมแดง. *วารสารศูนย์การศึกษาแพทยศาสตร์คลินิก โรงพยาบาลพระปกเกล้า*, 39(1), 134-137. <https://he02.tci-thaijo.org/index.php/ppkjournal/article/view/256820>
- สุจินดา เจริญศรีพงษ์ และ ปิยวัน เพชรหมี่. (2560). การสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นไทยกรณีศึกษาผ้าทอลายโบราณ. *วารสารการวิจัยเพื่อพัฒนาชุมชน*, 10(4), 62-85.
<https://www.journal.nu.ac.th/JCDR/article/view/1669>
- สุชาวดี ทองหนูรุ่ง, จิตติมา ดำรงวัฒนะ, อุดมศักดิ์ เดโชชัย, และ เดโช แซ่ก๊ว. (2563). กระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน กรณีศึกษา: กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถี่ยะ ตำบลนางหลง อำเภอลำดวน จังหวัดนครศรีธรรมราช. *วารสารสังคมพัฒนศาสตร์*, 3(2), 1-11. <https://so07.tci-thaijo.org/index.php/JSSD/article/view/161>
- สุพิชชา โดวีวิชัย. (2564). การศึกษาเพื่อการออกแบบและประเมินความพึงพอใจในการพัฒนาศักยภาพธุรกิจตลาดชุมชน ภายใต้โครงการ “ตลาดต้องชม: คลองบางหลวง”. *Journal of Architectural /Planning Research and Studies*, 18(2), 139-154. <https://so02.tci-thaijo.org/index.php/jars/article/view/241669/168382>