การพัฒนาการทำแผนธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม

Business Plan Development to Strengthening Local Herb Business

นิศากร สรรพเลิศ[1*], อนันตพร พุทธัสสะ , ภัชรินทร์ ซาตัน, ธรรมรัตน์ บุญรอด, วนัญญา ทองทิพย์, จินตนา อ่อนลา และอรุณี ฮามคำไพ

Nisakorn Suppalert[1*], Anantaporn Puttassa, Patcharin Zatun, Thammarat Boonrod, Wananya Thongthip, Jintana Onla, and Arunee Hamkhamphai

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์[1]

Faculty of Administration Kalasin University[1]

*Corresponding Author: ni_noomlovely@hotmail.com

ข้อมูลบทความ

ประวัติบทความ:

รับเพื่อพิจารณา: 15 ตุลาคม 2565

แก้ไข: 30 พฤศจิกายน 2565

ตอบรับ: 20 ธันวาคม 2565

คำสำคัญ:

แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สมุนไพร

วิสาหกิจชุมชน

บทคัดย่อ

การศึกษานี้ เป็นวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพมีวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้ 1) ศึกษาแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสมต่อวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม 2) พัฒนาแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม และ 3) ส่งเสริมการจัดทำแผนธุรกิจให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร เดชาสมงาม เก็บข้อมูลด้วยวิธีการสังเกตการณ์และสัมภาษณ์ คณะผู้วิจัยศึกษาด้วยการใช้หลักการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจซึ่งเป็นการพัฒนามาจากแนวคิดของ Aguilar (1967) เก็บข้อมูลด้วยวิธีการสังเกตการณ์สัมภาษณ์โดยคณะผู้วิจัยได้เดินทางไปสังเกตการณ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรในพื้นที่นำร่อง คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงามหมู่ที่ 8 ตำบลนาโก อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ จากนั้นจึงวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้มาเขียนรายงานการวิจัยด้วยการใช้การวิเคราะห์เนื้อหาอย่างเป็นระบบ นอกจากนั้นมีการนำเสนอสถานการณ์ปัจจุบันด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ใช้การศึกษาเชิงคุณภาพ กิจการที่ดำเนินการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบความสำเร็จในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย การวิเคราะห์เชิงบรรยาย คัดเลือกกิจการที่ประสบความสำเร็จคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากกิจการที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ได้รับรางวัลในการประกวดผลิตภัณฑ์สมุนไพรระดับชาติ Prime Minister Herbal Awards (PMHA) จำนวน 5 ราย วิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการคัดเลือกเป็นวิสาหกิจชุมชนดีเด่น โดยกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร จำนวน 5 ราย จากการศึกษา พบว่า ปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจคือกลุ่ม

วิสาหกิจสมุนไพรฯ ยังไม่มีแนวทางที่จะพัฒนาการทำแผนธุรกิจ ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการทำแผนธุรกิจ การตลาด จากปัญหาดังกล่าวจึงมีการพัฒนาโดยการจัดการอบรมเชิงปฏิบัติการเขียนแผนธุรกิจ ให้แก่ตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรฯ เพื่อนำความรู้ไปถ่ายทอดแก่สมาชิกพัฒนาเขียนแผนธุรกิจ ให้เกิดความรู้ในด้านการเขียนแผนธุรกิจ มีความรู้ความเข้าใจไปปรับใช้ในกระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืนในการเป็นวิสาหกิจชุมชนที่มีคุณภาพ และศักยภาพในการแข่งขันได้

Article Info

Article History:

Received: 15 October 2565

Revised: 30 November 2565

Accepted: 20 December 2565

Keywords:

Business plan

Herbal product

Community enterprise

Abstract

This study was aimed to design and promote business plan in order to strengthen local business of Decha Som Ngarm's herb products. All data had been processed through Political, Economic, Socio-cultural and Technological (PEST) Analysis, Anguliar (1967). Observation and In-depth interview were tools used in this study. The sample group was Decha Som Ngarm's herb products local business of Moo 8, Tumbon Na Kho, Kuchinarai district, Kalasin province. The local business representatives were interviewed and observed to obtain raw data. Content and Descriptive analysis were used to make the study report as well as SWOT analysis. 10 Successful local herb businesses of Thailand were studied to be a business model. They comprises of 5 businesses that won Prime Minister Herbal Award : PMHA and the other 5 are the best selected local herb businesses. The study reveals that there is a lack of competency and will in doing business plan in Decha Som Ngarm business. From the finding, business plan training session was given to the locals. The training session was designed and adapted from to the study of the 10 successful local herb businesses of Thailand. The problems (mainly in accounting) are identified and solved. Decha Som Ngarm's representatives were trained to write good business plan. The result was a well-prepared business plan of Decha Som Ngarm that can be used for further business fund raise and increase their potential in challenging themselves for better business opportunity.

1. บทนำ

ในยุคปัจจุบันการค้าสมุนไพรในระดับโลกมูลค่าการค้ามีแนวโน้มสูงขึ้น (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2563) นอกจากนี้ผลจากการลงนามข้อตกลงในการเปิดเสรีทางการค้าในกลุ่มอาเซียนทำให้ธุรกิจสมุนไพรในประเทศไทยได้รับผลกระทบ เนื่องจากจะต้องมีการแข่งขันกับ ธุรกิจสมุนไพรจากประเทศจีน มาเลเซีย และอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีการพัฒนาสินค้าจากสมุนไพรอย่างต่อเนื่อง ทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับสมุนไพรของไทยต้องมีการปรับตัวอย่างเร่งด่วน เพื่อให้เกิดการความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในด้านต่างๆ ได้ เช่น พัฒนาคุณภาพของสมุนไพร การบริหารจัดการ การจัดทำแผนธุรกิจ รวมถึงการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์ด้านสมุนไพร และในปัจจุบันรัฐบาลได้สนับสนุนส่งเสริมให้ชุมชนจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง โดยวิสาหกิจชุมชน เป็นกลุ่มกิจกรรมที่ชุมชนใช้ในการผลิตของกินหรือของใช้ โดยวิธีการผลิตเน้นใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่ายในชุมชนและมุ่งตอบสนองความต้องการของคนในชุมชนเป็นหลัก หากมีช่องทางและความเป็นไปได้ในทางธุรกิจจึงค่อยขยายไปสู่ตลาดภายนอกชุมชน เมื่อมีความก้าวหน้ามากขึ้นจึงค่อยเชื่อมโยงกันเป็นเครือข่าย พร้อมกับประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง [1]

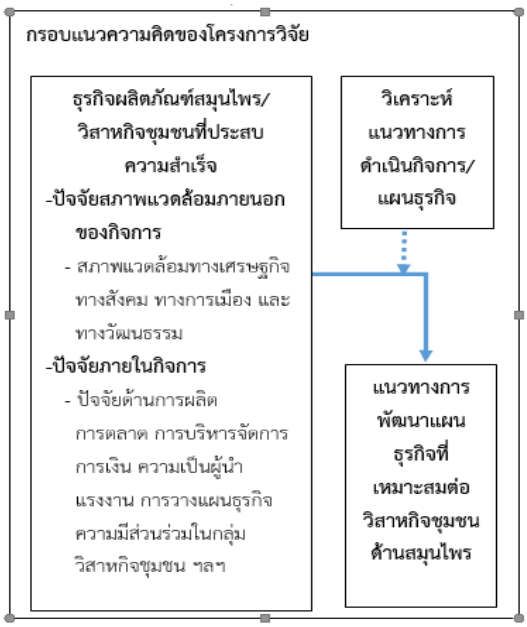
ปัจจุบันในประเทศไทยมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่จดทำเบียนทั้งสิ้นจำนวน 94,042 กลุ่ม โดยจังหวัดกาฬสินธุ์มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่จดทำเบียนทั้งสิ้นจำนวน 2,781 กลุ่ม (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2564) วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเดชาสมงาม เป็นวิสาหกิจชุมชนหนึ่งในจังหวัดกาฬสินธุ์ ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 183 หมู่ 8 ตำบลนาโก อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ มีนางสมศรี ไชยสุข เป็นประธานกลุ่ม โดยกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าที่ผลิตขึ้นจากสมุนไพรไทย เนื่องจากนางสมศรี ไชยสุข ได้รับการเรียนถ่ายทอดจากบรรพบุรุษเรื่อง หมอตำแย หมอยา หมอนวด จึงมีความรู้ความสามารถในการใช้สมุนไพร และปรุงสมุนไพรเป็นยา ประกอบในพื้นที่ชุมชนมีสภาพแวดล้อมใกล้กับภูเขา ซึ่งเหมาะกับการปลูกสมุนไพร และสามารถเก็บได้จากที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ซึ่งส่วนใหญ่สินค้าสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงามยังอยู่ในรูปของวัตถุดิบพืชสมุนไพรมากกว่าในรูปผลิตภัณฑ์ แปรรูป ซึ่งมีมูลค่าทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันอย่างมาก อีกทั้งกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตสมุนไพรได้รวมกลุ่มกันจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และทำการปลูกพืชสมุนไพรที่ได้รับการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ ผลผลิตที่ได้จึงเป็นที่ยอมรับและเป็นที่ต้องการของภาคการผลิต แต่เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม ยังไม่มีการพัฒนาและแปรรูปสมุนไพรทั้งหมด จึงเป็นข้อจำกัดสำหรับการขยายตลาดและด้านเศรษฐกิจของชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนจำเป็นที่จะต้องมีการบริหารจัดการที่ดี การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งยังเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยแก้ปัญหาความยากจนของประชาชนและเป็นแนวทางในการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ระบบเศรษฐกิจ สังคม และชุมชนให้มีความยั่งยืน เพราะเป็นการส่งเสริมให้ชุมชนรู้จักใช้ทรัพยากรท้องถิ่น ทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองในระยะยาวได้อย่างมั่นคง นอกจากนี้การศึกษาในหลายๆ

แห่งพบว่า วิสาหกิจชุมชนแม้จะมีจุดเด่นในด้านต่าง ๆ ที่วิสาหกิจชุมชนจะสามารถนำไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ได้ แต่ก็ยังมีปัญหาที่เกิดขึ้นอันเกิดจากการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนต่างๆ อยู่อีก อาทิ เช่น ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านการเงิน บัญชี ด้านการสนับสนุนจากภาครัฐ ด้านการพัฒนาองค์ความรู้ และอื่นๆ อีกมากมาย และยังขาดความรู้ความเข้าใจในการทำแผนธุรกิจ การตลาด ปัญหาด้านขาดต้นแบบในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพร ที่ส่งผลให้การดำเนินการธุรกิจเป็นไปได้ช้าในด้านการเติบโตของวิสาหกิจชุมชนและการสร้างฐานลูกค้า ปัญหาด้านขาดข้อมูลและทักษะในการเขียนแผนธุรกิจที่เหมาะสมในการทำแผนธุรกิจ ปัญหาดังกล่าวนี้ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจที่ทำให้ทางกลุ่มไม่ทราบต้นทุน รายได้ ค่าใช้จ่าย ระบบบัญชีในด้านต่างๆ และไม่รู้ที่ไปที่มาเงิน เพื่อให้มีความรู้ในด้านการเขียนแผนธุรกิจให้มากขึ้น สามารถมีความรู้ความเข้าใจไปปรับใช้ในกระบวนการดำเนินงานเพื่อให้มีความจีรังยั่งยืนในการเป็นวิสาหกิจชุมชนที่มีคุณภาพ และศักยภาพในการแข่งขันได้มากขึ้น จึงเป็นเรื่องสำคัญและจำเป็นต้องมีการศึกษาในวิจัย เพื่อหาแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีความชัดเจน และนำไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อชุมชน ดังนั้นเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง คณะผู้วิจัยจึงได้เสนอการพัฒนาการทำแผนธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม โดยมีวัตถุประสงค์ในการช่วยเหลือและพัฒนาการทำแผนธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม เพื่อให้มีวิสาหกิจชุมชนมีความเข้มแข็งในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ รวมไปถึงผู้ประกอบการจากต่างประเทศ โดยทางคณะผู้วิจัยได้ทำการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับแผนธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสมุนไพรจากกิจการสมุนไพรต่างๆ ที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทย และทำการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวเพื่อพัฒนาเป็นแผนธุรกิจที่เหมาะสมแก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม ซึ่งจะส่งผลให้กิจการมีความเข้มแข็งมากขึ้น มีผลกำไรเพิ่มสูงขึ้น และแผนธุรกิจดังกล่าวยังสามารถนำไปเป็นต้นแบบในการพัฒนาจัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้

วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสมต่อวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม
2. เพื่อพัฒนาแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม
3. เพื่อส่งเสริมการจัดทำแผนธุรกิจให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม

กรอบแนวคิดในการวิจัย



รูปที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

2. วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรผู้ให้สัมภาษณ์ ใช้วิธีการเจาะจงในการเลือกกลุ่มตัวอย่าง คือ กิจการที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ได้รับรางวัลในการประกวดผลิตภัณฑ์สมุนไพรระดับชาติ Prime Minister Herbal Awards (PMHA) จำนวน 5 กิจการๆ และวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการคัดเลือกเป็นวิสาหกิจชุมชนดีเด่น โดยกรมส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร จำนวน 5 กลุ่ม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและคุณภาพของเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์นี้ประกอบด้วยคำถามแบบปลายเปิด โดยคณะผู้วิจัยได้มีวิธีการตรวจสอบคุณภาพวิจัยเชิงคุณภาพโดยวิธีการตรวจสอบสามเส้า (Triangulation) และใช้วิธีการสังเกตการณ์ (Observation) และสัมภาษณ์แบบเจาะลึก มีทั้งหมด 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลความคิดเห็นต่อปัจจัยภายนอกเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาการทำแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรหรือวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความคิดเห็นต่อปัจจัยภายในเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาการทำแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรหรือวิสาหกิจชุมชนข้อมูลในแบบสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลตามกรอบวิจัยที่ได้กำหนดไว้คณะผู้วิจัยได้ออกแบบสอบถามออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ได้แก่ เพศ สถานภาพ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพหลัก อาชีพรอง รายได้ต่อเดือนเฉลี่ย และจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลความคิดเห็นต่อปัจจัยภายนอกเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาการทำแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรหรือวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ ข้อมูลความคิดเห็นต่อปัจจัยภายนอกเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาการทำแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรหรือวิสาหกิจชุมชน ปัจจัยด้านการเมือง ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี ปัจจัยด้านกฎหมาย ด้านสิ่งแวดล้อม

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความคิดเห็นต่อปัจจัยภายในเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาการทำแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรหรือวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านการบริหารจัดการวางแผน ปัจจัยด้านการเงิน ปัจจัยด้านการตลาด

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัย

คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการเดินทางไปสัมภาษณ์ ด้วยตนเอง โดยการประสานงานโทรหากลุ่มตัวอย่างดังกล่าวก่อนเดินทางไปสัมภาษณ์ และสังเกตการณ์และสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ประกอบการด้วยแบบสัมภาษณ์ที่ได้ผ่านการตรวจสอบความเที่ยงตรง (Validity) โดยการวิเคราะห์ดัชนีความสอดคล้อง (Index Of Item Objective Congruence: IOC) ของแบบสัมภาษณ์และพัฒนาแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ เมื่อสัมภาษณ์เสร็จ ได้นำแบบสัมภาษณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการบันทึกเทปเสียง กลับมาด้วยตนเอง จากนั้นได้ติดตามและรวบรวมแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างแล้วนำไปวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสังเกตการณ์และสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม จังหวัดกาฬสินธุ์ PESTLE Analysis คือ วิธีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป โดยใช้หลักการวิเคราะห์บริบทมีแนวคิดในการนำมาวิเคราะห์ดังนี้คือ 1) ปัจจัยด้านการเมือง (Political factors) 2) ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economic factors) 3) ปัจจัยทางด้านสังคม (Social factors) 4) ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี (Technological factors) 5) ปัจจัยทางนิเวศวิทยา (Ecological analysis)

2. นำข้อมูลที่สังเกตได้มาเขียนรายงานการวิจัยด้วยการใช้การวิเคราะห์เนื้อหาสาระ (Content analysis) คือ นำข้อมูลที่สังเกตได้จากเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นมาวิเคราะห์เนื้อหาสาระอย่างเป็นระบบ นอกจากนั้นผู้วิจัยนำเสนอสถานการณ์ปัจจุบันด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis)

3. ศึกษาเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสังเกตการณ์ (Observation) และสัมภาษณ์ โดยการที่ผู้วิจัยได้เดินทางไปสังเกตการณ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกิจการที่ดำเนินการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

สมุนไพรที่ประสบความสำเร็จในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย และสัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกิจการ จากนั้นจึงวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสังเกตการณ์และสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ประกอบการด้วยการใช้การวิเคราะห์เนื้อหาสาระ (Content analysis) และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย (Descriptive analysis)

4. นำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์แนวทางแผนธุรกิจที่เหมาะสมมาพัฒนาเป็นการดำเนินการทำแผนธุรกิจที่เหมาะสมต่อวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร โดยเฉพาะวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม จังหวัดกาฬสินธุ์ โดยการเชิญผู้ที่เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง มาสนทนากลุ่มเพื่อหาแนวทางในการดำเนินงานพัฒนาแผนธุรกิจที่เหมาะสมต่อวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรต่อไป และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหาสาระ(Content analysis) และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย (Descriptive analysis)

3. ผลการวิจัย

1. จากการศึกษาแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสมต่อวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม คณะผู้วิจัยได้แบ่งแนวทางในการศึกษาการจัดทำแผนธุรกิจออกเป็น 2 กลุ่มคือ 1) ศึกษาข้อมูลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม และ 2) ศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกิจการที่ดำเนินการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบความสำเร็จในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย มีรายละเอียดผลสรุปดังนี้

ศึกษาข้อมูลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม คณะผู้วิจัยได้เดินทางไปสังเกตการณ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรในพื้นที่นำร่อง คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม หมู่ที่ 8 ตำบลนาโก อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ และสัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จากนั้นจึงวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสังเกตการณ์และสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม และนำสถานการณ์ปัจจุบันด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) พบว่า วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงามนั้น ในการดำเนินงานของกลุ่ม มีการรวมกลุ่มสมาชิกในชุมชนโดยสมาชิกจะมีความชำนาญหรือทักษะในการผลิตสมุนไพรแตกต่างกัน โดยแบ่งสมาชิกที่มีทักษะด้านสมุนไพรจะมีหน้าที่ในการผลิตสมุนไพรตามที่ลูกค้าสั่ง สมาชิกที่มีทักษะในด้านของการบรรจุภัณฑ์จะมีหน้าที่ในการบรรจุสินค้าลงในแพ็คเกจตามที่ลูกค้าสั่งโดยมีวัตถุดิบคือสมุนไพรในชุมชน และมีการนำสินค้ามาให้กับกลุ่มสมาชิกที่มีทักษะด้านการขาย โดยมีหน้าที่ในการรับผิดชอบการขายหน้าร้าน และการขายแบบออนไลน์โดยจะสลับหมุนเวียนในกลุ่มสมาชิกและมีการออกร้านค้าชุมชนหรือ (OTOP) ซึ่งจะมีหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนประสานงานให้ มีการแนะนำสินค้าทางเพจ Facebook และจากการศึกษาเก็บข้อมูลการดำเนินงานของกลุ่ม พบว่าการแบ่งหน้าที่ตามโครงสร้างยังเกิดความซ้ำซ้อนซึ่งสามารถเห็นได้ชัดจากสมาชิกบางคนทำงานหลายอย่าง และทักษะด้านสมุนไพรหรือการพัฒนา

ศักยภาพสมาชิกในกลุ่มยังมีน้อย โดยในการศึกษาสภาพปัญหาพบปัญหาที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1.1 ปัญหาการวิเคราะห์ศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม พบว่ามีจุดที่ต้องศึกษาและต้องพัฒนาได้แก่ ปัจจัยภายในและภายนอก ดังนี้

ปัจจัยภายใน ได้แก่

1.1.1 ปัจจัยด้านการผลิต ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงามมีการอบรมเกี่ยวกับการผลิตเพื่อนำความรู้มาพัฒนาการผลิตวัตถุดิบที่ปลอดสารจากชุมชนเพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพพร้อมทั้งความรวดเร็วในการตอบสนองคำสั่งซื้อได้ตามกำหนดจากลูกค้าในด้านสินค้าและบริการ แต่ทางกลุ่มยังขาดความพร้อมในด้านของเครื่องมือการผลิตที่ทันสมัยจึงส่งผลให้การผลิตยังมีจำนวนที่น้อยและในอนาคตการผลิตอาจไม่ทันกับความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น

1.1.2 ปัจจัยด้านการบริหารจัดการวางแผน ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชา สมงาม มีการปรึกษาและควบคุมการใช้วัตถุดิบการวางแผนการผลิตโดยมีแพทย์เภสัชแผนไทยคอยแนะนำ และสามารถวางแผนควบคุมพนักงานในการผลิตได้ดี ส่งผลให้พนักงานมีขวัญกำลังใจในการทำงาน ลดอัตราการลาออกของพนักงานได้ แต่ทางกลุ่มยังขาดในด้านการปฏิบัติงานที่คล่องตัวเนื่องจากสมาชิกภายในกลุ่มบางคนติดภารกิจไม่สามารถมาปฏิบัติงานได้ตลอดเวลาส่งผลให้อัตราการผลิตไม่ทันต่อความต้องการลูกค้า

1.1.3 ปัจจัยทางด้านการเงิน ในปัจจุบันทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม ยังขาดความรู้ความเข้าใจในด้านระบบบัญชีจึงทำให้การวางแผนทางด้านการเงินไม่มีระบบที่ชัดเจนและยังขาดการสนับสนุนในด้านเงินทุนที่จะนำมา พัฒนาต่อยอดในด้านอื่นๆโดยภาพรวมผลประกอบการยังมีกำไรในระดับที่สามารถประคองธุรกิจให้ดำเนินต่อไปได้และกำลังวางแผนเพื่อหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนเพิ่มเติม

1.1.4 ปัจจัยด้านการตลาด ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงามยังขาดทักษะในด้านการตลาดและการวางแผนด้านการจัดการการตลาดที่เป็นระบบ ซึ่งส่งผลโดยรวมต่อการขายสินค้า ทำให้ยอดขายไม่เพิ่มขึ้นและสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก ต้องมีการปรับปรุงในหลายส่วนทั้งการจัดระเบียบเก็บข้อมูลลูกค้าการศึกษาข้อมูลความต้องการในสินค้าของผู้บริโภค และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการชำระเงินค่าสินค้าให้มีหลากหลายรูปแบบมากขึ้นซึ่งทั้งหมดนี้ต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม

ปัจจัยภายนอก ได้แก่

1.1.5 ปัจจัยด้านกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับ ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร เดชาสมงาม มีสินค้าบางชนิดที่ยังไม่ตอบโจทย์หรือยังไม่ถูกต้องตามกฎหมายในมาตรา

ต่างๆ จึงทำให้ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานในส่วนนี้เช่น สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย) และ มาตรฐานในการผลิตอาหาร (GMP) ในสินค้าบางตัวซึ่งถือว่าเป็นจุดอ่อนของกลุ่ม แต่ในขณะเดียวกันทางกลุ่มนั้นกำลังพัฒนารูปแบบและพัฒนามาตรฐานเพื่อให้สินค้าได้คุณภาพผ่านการรับรองซึ่งในอนาคตหากสามารถทำได้ทุกชนิดสินค้าที่มีอยู่จะส่งผลให้ทางกลุ่มนั้นมีผลกำไรเพิ่มมากขึ้นได้

1.1.6 ปัจจัยด้านสถานการณ์ด้านการแข่งขัน ทางกลุ่มผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม ในปัจจุบันนั้นมีการแข่งขันมากขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นอุปสรรคของทางกลุ่มคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ และในด้านของการผลิตสมุนไพรซึ่งคู่แข่งมีความได้เปรียบในด้านของความทันสมัยในอุปกรณ์ และด้านต่างๆ ที่เอื้อต่อปัจจัยการผลิตเป็นอย่างมากซึ่งทางกลุ่มนั้นยังขาดในส่วนของเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาในด้านนี้

1.1.7 ปัจจัยด้านสังคม ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม มีการสร้างฐานลูกค้าและการสร้างความสัมพันธ์กับคนในชุมชน เช่น การมอบทุนการศึกษาให้แก่นักเรียน และมีการทำโรงทานสมุนไพรเพื่อทำให้ผู้คนในชุมชนในท้องถิ่นได้รู้จักและสามารถนำไปบอกต่อกับคนรอบข้างหรือคนที่รู้จักต่อไปได้ซึ่งเป็นการตลาดแบบปากต่อปากสามารถสร้างฐานลูกค้าใหม่ๆขึ้นได้เพิ่มมากขึ้น

1.1.8 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี ทางกลุ่มสมุนไพรเดชาสมงามทางกลุ่มสมุนไพรเดชาสมงาม นั้นมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในด้านของการสร้างเพจหรือการขายสินค้าออนไลน์ ซึ่งเป็นการที่นำมาปรับใช้ใหม่และยังอยู่ในขั้นตอนของการเรียนรู้ในการใช้งานซึ่งถือว่าเป็นการสร้างโอกาสใน แต่ยังมีอุปสรรคในด้านของการขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องของเทคโนโลยีการนำเสนอสินค้าผ่านช่องทางต่างๆในออนไลน์ซึ่งในส่วนนี้ทางกลุ่มต้องมีการใช้ระยะเวลาในการเรียนรู้เพิ่มเติม

1.1.9 ปัจจัยด้านสภาพเศรษฐกิจ ในปัจจุบันนั้นสภาพเศรษฐกิจของประเทศยังไม่เอื้อต่อการทำให้ธุรกิจเดินหน้ามากนัก โดยเฉพาะในกลุ่มตลาดของสมุนไพรนั้นทางกลุ่มซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มสมุนไพรที่เข้ามาตีตลาดใหม่ สภาพเศรษฐกิจในยุคนี้จึงกระทบมากกว่าจะเป็นโอกาสในการสร้างช่องทางรายได้หรือผลกำไรทางให้แก่กลุ่ม และถึงแม้ว่าในช่วงนี้จะมีในส่วนของโรคระบาดซึ่งทำให้คนสนใจในด้านความรักสุขภาพมากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันนั้นผู้คนก็ใช้จ่ายในเฉพาะที่จำเป็นซึ่งถือว่าเป็นการทำให้ยอดขายของทางกลุ่มนั้นลดลงหรือไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้แต่อย่างไรก็ตามหากในระยะเวลา 1-2 ปีต่อจากนี้สภาพเศรษฐกิจฟื้นตัวทางกลุ่มก็มีการเตรียมความพร้อมที่จะขยายฐานลูกค้าเพื่อนำไปสู่การสร้างผลกำไรที่เพิ่มมากขึ้น

1.1.10 ปัจจัยด้านกลุ่มจำหน่าย หรือว่าเครือข่าย ที่มีผลต่อกลุ่มวิสาหกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพร เดชา สมงามนั้นทางกลุ่มมีจุดแข็งคือมีตัวแทนการจำหน่ายซึ่งกระจายอยู่ในท้องถิ่นและมีการประสานงานกันอย่างต่อเนื่อง แต่ยังมีจุดอ่อนในด้านของการบริหารจัดการสินค้าการสต๊อกสินค้า

ซึ่งเมื่อมีการกระจายสินค้าออกไปแล้วทำให้ยากต่อการควบคุมคุณภาพในการจัดจำหน่ายสร้างความมั่นใจต่อผู้บริโภคได้

รูปที่ 2 นักวิจัยลงพื้นที่เก็บข้อมูลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม

ศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกิจการที่ดำเนินการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบความสำเร็จในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย คณะผู้วิจัยได้ศึกษาแนวทางทางการจัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสมต่อวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม ใช้วิธีการสังเกตการณ์ (Observation) และสัมภาษณ์ โดยการที่คณะผู้วิจัยได้เดินทางไปสังเกตการณ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกิจการที่ดำเนินการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบความสำเร็จในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย และสัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกิจการ จากนั้นจึงวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสังเกตการณ์และสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ประกอบการด้วยการใช้การวิเคราะห์เนื้อหาสาร (Content Analysis) และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย (Descriptive Analysis) โดยมีวิธีการคัดเลือกกิจการที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรและวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ คณะผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากกิจการที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ได้รับรางวัลในการประกวดผลิตภัณฑ์สมุนไพรระดับชาติ Prime Minister Herbal Awards (PMHA) จำนวน 5 ราย ได้แก่ 1) กลุ่มสมุนไพรชญานิน อำเภอเขาค้อ จังหวัดเพชรบูรณ์ 2) บริษัท ขาวละออเภสัช จำกัด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ 3) บริษัท อุตสาหกรรมเครื่องหอมไทย-จีน จำกัด อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 4) วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกี๋ยน อำเภอภูเพียง จังหวัดน่าน 5) วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเกษตรอินทรีย์บ้านดงบัง อำเภอเมืองปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี และวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการคัดเลือกเป็นวิสาหกิจชุมชนดีเด่น โดยกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร จำนวน 5 ราย ได้แก่ 1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตพืชคุณภาพท่าเมือง อำเภอดอนมดแดง จังหวัดอุบลราชธานี 2) วิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษตำบลบ้านใหม่ อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี 3) วิสาหกิจชุมชนต้นกล้าหมี่กรอบ อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี 4) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสมุนไพรบำรุงเส้นผม อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 5) ศูนย์การเรียนรู้ชุมชนเกาะกก อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 10 กลุ่มนั้น มีจุดแข็ง จุดอ่อน ที่แต่งแตกต่างกันในแต่ละด้านกลุ่มและมีความโดดเด่นในด้านผลิตภัณฑ์ การตลาด การเงิน และการบริหารองค์กร คณะผู้วิจัยจึงได้นำข้อมูลทั้ง

10 กลุ่มตัวอย่างมาวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาแผนธุรกิจให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม โดยการเชิญผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง มาสนทนากลุ่มเพื่อหาแนวทางในการส่งเสริมการจัดทำแผนธุรกิจให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม พร้อมดำเนินงานพัฒนาแผนธุรกิจที่เหมาะสมต่อวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรต่อไป และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหาสาระ(Content Analysis) และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย (Descriptive Analysis)

รูปที่ 3 นักวิจัยลงพื้นที่เก็บข้อมูลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกิจการที่ดำเนินการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบความสำเร็จในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย

2. จากการพัฒนาแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม โดยมีการจัด โครงการถ่ายทอดองค์ความรู้งานวิจัยประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 เรื่อง การพัฒนาการทำแผนธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดาสมงาม วันที่ 10 -11 กุมภาพันธ์ 2564 ณ ห้องสัมมนาโปงลาง คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์ โดยเชิญวิทยากรผู้ที่มีองค์ความรู้ทางด้านต่างๆ จากการที่คณะผู้วิจัยได้ลงพื้นที่เก็บข้อมูลวิจัยสังเกตการณ์และสัมภาษณ์เชิงลึก ทั้งหมดจำนวน 10 กลุ่ม และได้มีการคัดเลือกมา 2 กลุ่ม ได้แก่ กิจการที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ได้รับรางวัลในการประกวดผลิตภัณฑ์สมุนไพรระดับชาติ Prime Minister Herbal Awards (PMHA) 1 ราย คือ กลุ่มสมุนไพรชญานิน อำเภอเขาค้อ จังหวัดเพชรบูรณ์ บรรยาย หัวข้อ “การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขัน” โดย คุณพรพิมล สะโรดม ประธานกลุ่มสมุนไพรชญานิน และวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการคัดเลือกเป็นวิสาหกิจชุมชนดีเด่น โดยกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร จำนวน 1 ราย คือ ศูนย์การเรียนรู้ชุมชนเกาะกก อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง บรรยาย หัวข้อ “แนวทางการพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนสู่ความยั่งยืน” โดย คุณสาราญ ทิพย์บรรพต ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่งเสริมอาชีพชุมชนเกาะกก พบว่า ผู้เข้าร่วมอบรมได้รับความรู้และแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรแนวทางการพัฒนากลุ่มวิสาหกิจ นำไปปฏิบัติใช้ในการดำเนินกิจการของกลุ่มฯ และมีอภิปรายร่วมกันในด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ภายนอกให้มีความทันสมัยมากขึ้นโดยการออกแบบถุงใส่บรรจุภัณฑ์แบรนด์“ภูวาไท”

รูปที่ 4 การอบรมให้ความรู้เรื่องการเขียนแผนธุรกิจและร่วมออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์

3. จากการส่งเสริมการจัดทำแผนธุรกิจให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม โดยมีการจัด โครงการถ่ายทอดองค์ความรู้งานวิจัยประจาปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 เรื่อง การพัฒนาการทำแผนธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดาสมงาม วันที่ 10 -11 กุมภาพันธ์ 2564 ณ ห้องสัมมนาโปงลาง คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์ โดยเชิญวิทยากรผู้ที่มีองค์ความรู้ทางด้านการเขียนแผนธุรกิจ การผลิต การบริหารจัดการวางแผน การเงิน การตลาด ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม เพื่อให้ได้แผนธุรกิจของกลุ่มฯ ออกมาเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน ได้รับเกียรติจากอาจารย์เกียรติรัตน์ จินดามณี ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการบริษัท เถ้าแก่ใหม่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด บรรยาย หัวข้อ “การเขียนแผนธุรกิจ” และอบรมเชิงปฏิบัติการ หัวข้อ “การฝึกเขียนแผนธุรกิจ” พบว่า ผู้เข้าร่วมอบรมได้รับความรู้ด้านการเขียนแผนธุรกิจทั้งทางด้านทฤษฎีและปฏิบัติและได้ฝึกทดลองเขียนแผนธุรกิจจริง โดยมีวิทยากรและคณะทีมวิจัยเป็นพี่เลี้ยงในการฝึกเขียนแผน และเขียนเป็นเล่มแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม จำนวน 1 เล่ม

4. จากการถ่ายทอดองค์ความรู้ดังกล่าวให้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม ได้ทำการติดตามผลเบื้องต้นของการถ่ายทอดองค์ความรู้ พบว่า หลังการถ่ายทอดองค์ความรู้ได้ 1 สัปดาห์ ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้นำองค์ความรู้ที่ได้ไปเขียนแผนธุรกิจไปถ่ายทอดแก่สมาชิกในกลุ่ม และได้นำแผนธุรกิจไปยื่นกู้ธนาคาร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของจังหวัดกาฬสินธุ์ และได้มีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ภายนอกถุงกระดาษออกแบบโลโก้ “ภูวาไท” และนำตราสินค้า “ภูวาไท” ไปจดทะเบียนผลิตภัณฑ์ที่ได้ผ่านมาตรฐาน 6 ชนิดกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดกาฬสินธุ์ เพื่อเปิดตัวตราสินค้าใหม่ พร้อมจำหน่ายสินค้า และคาดการณ์ว่าจะมีความพร้อมในการส่งออก และคาดการว่าจะมียอดขายจากการส่งออกอย่างน้อยร้อยละ 20 ของยอดขายทั้งหมด

รูปที่ 5 นักวิจัยได้ส่งมอบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์แบบใหม่ ให้กับกลุ่มวิสาหกิจฯ

4. สรุปผลการวิจัย

วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงามนั้น ในการดำเนินงานของกลุ่ม มีการรวมกลุ่มสมาชิกในชุมชนโดยสมาชิกจะมีความชำนาญหรือทักษะในการผลิตสมุนไพรแตกต่างกัน โดยแบ่งสมาชิกที่มีทักษะด้านสมุนไพรจะมีหน้าที่ในการผลิตสมุนไพรตามที่ลูกค้าสั่ง สมาชิกที่มีทักษะในด้านของการบรรจุภัณฑ์จะมีหน้าที่ในการบรรจุสินค้าลงในแพ็คเกจตามที่ลูกค้าสั่งโดยมีวัตถุดิบคือสมุนไพรในชุมชน และมีการนำสินค้ามาให้กับกลุ่มสมาชิกที่มีทักษะด้านการขาย โดยมีหน้าที่ในการรับผิดชอบการขายหน้าร้าน และการขายแบบออนไลน์โดยจะสลับหมุนเวียนในกลุ่มสมาชิกและมีการออกร้านค้าชุมชนหรือ (OTOP) ซึ่งจะมีหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนประสานงานให้ มีการแนะนำสินค้าทางเพจ Facebook และจากการศึกษาเก็บข้อมูลการดำเนินงานของกลุ่ม พบว่าการแบ่งหน้าที่ตามโครงสร้างยังเกิดความซ้ำซ้อนซึ่งสามารถเห็นได้ชัดจากสมาชิกบางคนทำงานหลายอย่าง และทักษะด้านสมุนไพรหรือการพัฒนาศักยภาพสมาชิกในกลุ่มยังมีน้อย จากการพัฒนาแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงาม โดยมีการจัด โครงการถ่ายทอดองค์ความรู้งานวิจัยประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 เรื่อง การพัฒนาการทำแผนธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดาสมงาม วันที่ 10 -11 กุมภาพันธ์ 2564 ณ ห้องสัมมนาโปงลาง คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์ พบว่า ผู้เข้าร่วมอบรมได้รับความรู้และแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรแนวทางการพัฒนากลุ่มวิสาหกิจ นำไปปฏิบัติใช้ในการดำเนินกิจการของกลุ่มฯ และมีอภิปรายร่วมกันในด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ภายนอกให้มีความทันสมัยมากขึ้นโดยการออกแบบถุงใส่บรรจุภัณฑ์แบรนด์ “ภูวาไท” และนำตราสินค้า “ภูวาไท” ไปจดทะเบียนผลิตภัณฑ์ที่ได้ผ่านมาตรฐาน 6 ชนิดกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดกาฬสินธุ์ เพื่อเปิดตัวตราสินค้าใหม่ พร้อมจำหน่ายสินค้า และคาดการณ์ว่าจะมีความพร้อมในการส่งออก และคาดการว่าจะมียอดขายจากการส่งออกอย่างน้อยร้อยละ 20 ของยอดขายทั้งหมด

5. อภิปรายผลการวิจัย

เนื่องจากงานวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชา สมงาม ผู้วิจัยนำเอาผลการวิจัยจากผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 57 ราย มาวิเคราะห์และใช้เป็นแนวทางในการอภิปรายผลดังนี้

จากข้อมูลที่ผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ข้อมูลมาพบว่าปัจจัยภายนอกและภายในที่ได้ลงพื้น พบว่าหลายๆปัจจัยมีผลอย่างมากต่อการทำธุรกิจโดยเฉพาะปัจจัยภายนอกซึ่งไม่สามารถควบคุมได้ เมื่อปัจจัยภายนอกมีการเปลี่ยนแปลงจะส่งผลให้ธุรกิจได้รับผลกระทบเป็นอย่างมากไม่ว่าจะเป็นในทางที่สร้างโอกาสหรือสร้างอุปสรรคที่ร้ายแรงต่อธุรกิจ ปัจจัยภายนอกหลักๆ ที่ส่งผลกระทบอย่างมากเลย คือ ปัจจัยด้านการเมือง ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ และปัจจัยด้านกฎหมาย และเนื่องจากในปัจจุบันเกิดวิกฤต Covid-19 ส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเกิดการชะลอตัวอย่างมาก ซึ่งการชะลอตัวของเศรษฐกิจนี้กระทบต่อหลายภาคส่วนโดยเฉพาะด้านการทำธุรกิจต่างๆเนื่องจากประชากรในประเทศได้รับผลกระทบค่าครองชีพที่สูงขึ้นแต่รายได้กับลดลง การใช้ชีวิตประจำวันของประชาชนมีรูปแบบที่เปลี่ยนไปธุรกิจหลายด้านต้องปิดตัวหรือชะลอตัวลง และถึงแม้ว่าธุรกิจทางด้านสุขภาพและความงามสมุนไพรต่างๆจะได้รับโอกาสจากวิกฤตในครั้งนี้คือผู้คนหันมาสนใจรักสุขภาพมากยิ่งขึ้น แต่ในขณะเดียวกันนั้นธุรกิจสมุนไพรที่ยังไม่เป็นที่รู้จักก็ถือว่าได้รับผลกระทบมากกว่าจะเป็นโอกาสจากการศึกษาของทีมวิจัยพบว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์สมุนไพร เดชา สมงาม เปรียบเทียบกลุ่มที่มีชื่อเสียงเปรียบเทียบกันพบว่า กลุ่มสมุนไพรเดชาสมงามมีจุดอ่อนในด้านบรรจุภัณฑ์และ package ซึ่งในด้านนี้จากการวิเคราะห์กลุ่มผลิตสมุนไพรชญานิน นั้นมีข้อจุดเด่นในด้านของการออกแบบบรรจุภัณฑ์เป็นอย่างมากจึงนำเอาจุดเด่นในด้านนั้นมาปรับกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาส่งงามด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ขึ้นให้แก่สินค้าดังนี้ สบู่กราวเครือขาว สบู่ขมิ้นชัน และผงชัดภูวาไท สอดคล้องกับงานวิจัยของ [2] ได้ศึกษาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ด้านการจัดการความรู้และข้อมูลเพื่อถ่ายทอดสู่คนรุ่นใหม่ การเพิ่มพูนความรู้ในการผลิต การอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นสมุนไพรท้องถิ่น เพื่อถ่ายทอดไปยังสมาชิกรุ่นต่อไป ส่งเสริมการสร้างความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชนในรูปแบบเครือข่ายผู้ผลิต โดยผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมทั้งภายในกลุ่ม และการหนุนเสริมขององค์กรภาคีทั้งภาครัฐ ภาคเอกชนที่มี องค์ความรู้ในด้านต่าง ๆ เพื่อสร้างความยั่งยืนต่อไป และปัจจัยที่เป็นจุดอ่อนต่อมาได้แก่ปัจจัยทางด้านการตลาดและการบัญชีการวางแผนธุรกิจ ซึ่งในด้านนี้จากการวิเคราะห์พบว่ากลุ่มที่มีจุดเด่นคือกลุ่มศูนย์การเรียนรู้

ชุมชนทางกลุ่มนักวิจัยจึงได้มีการวางแผนและเขียนแผนธุรกิจให้กับกลุ่มผลิตภัณฑ์เดชาสวยงามและมีการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการในการเขียนแผนธุรกิจ และแนวทางการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้กับกลุ่มผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงามเพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขและพัฒนาแผนธุรกิจซึ่งการพัฒนาแผนธุรกิจนี้จะสามารถช่วยส่งเสริมความเข้มแข็งให้กับกลุ่มผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดชาสมงามได้เนื่องจากในการเขียนแผนธุรกิจสามารถยื่นต่อแหล่งสถาบันการเงินเพื่อขอกู้มาพัฒนาในด้านปัจจัยการผลิตเพื่อนำเครื่องมือมาใช้ในการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพและสร้างความน่าเชื่อถือนำไปสู่การได้รับใบรับรองจาก GMP อย. ในผลิตภัณฑ์ทุกประเภทของกลุ่มเดชา สมงามได้

รูปที่ 6 การนำความรู้ที่ได้รับจากงานวิจัยไปถ่ายทอดพัฒนากลุ่มวิสาหกิจฯให้มีความเข้มแข็ง

ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน นางสาวสมศรี ไชยสุข ได้มีการนำความรู้จากงานวิจัย ไปใช้ประโยชน์ในการอบรมให้กับกลุ่มสมาชิกในชุมชนตนเองและชุมชนใกล้เคียง เช่น การเขียนแผนธุรกิจ ความรู้ด้านการจัดการ การตลาด การบัญชี และถ่ายทอดแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับชุมชนอื่น ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน นางสาวสมศรี ไชยสุข ได้มีการนำความรู้จากงานวิจัย ไปใช้ประโยชน์ในพัฒนาปรับปรุงวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเดชาสมงาน ด้านการตลาด การจัดร้านค้า การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการส่งเสริมช่องทางการขาย เพิ่มขึ้น และออกบูธ มหกรรมสินค้าตามงานต่างๆอย่างต่อเนื่อง เช่น งานกิจกรรมของหน่วยงานราชการที่ทางจังหวัดกาฬสินธุ์จัด และที่กรุงเทพมหานคร งานเมืองทองธานี แต่เนื่องด้วยสถานการณ์โควิด -19 จึงได้เพิ่มการขายผ่านทางการสั่งทางออนไลน์มากขึ้น ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มธุรกิจที่ทางผู้วิจัยได้ลงพื้นที่สัมภาษณ์เชิงลึก ในแนวทางปัจจัยต่างๆที่ส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ซึ่งกลุ่มที่ตอบแบบสอบถามหลายๆกลุ่มได้ให้ข้อมูลในเชิงใกล้เคียงกันว่าปัจจุบันธุรกิจประสบปัญหายอดขายลดลง เนื่องมาจากปัญหาเศรษฐกิจปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยด้านกฎหมาย ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัญหา covid-19 ที่ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปทำให้ยอดขายลดลง ส่วนปัญหาภายในทางกลุ่มธุรกิจมีการวางแผนไว้ล่วงหน้าในบางส่วนแล้วทำให้สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่าทันท่วงทีเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น ซึ่งผู้วิจัยได้รวบนวมเป็นข้อเสนอแนะดังนี้ ปัจจัยด้านการเมือง ควรมีการ

ติดตามข่าวสารการเมืองอย่าต่อเนื่องเพื่อที่จำทราบเกี่ยวกับสถานการณ์การเมืองต่างๆที่เปลี่ยนไป ยกตัวอย่างคือการเปิดตลาดการค้าเสรีเราควรติดตามข้อมูลและขยายตลาดเพื่อที่จะเพิ่มยอดขายโดย การส่งออกไปยังตลาดในกลุ่มประเทศอาเซียน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยนี้สำคัญมากควรติดตาม ข่าวสารอยู่ตลอดเพื่อที่จะปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์การณ์ที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน เพื่อหา แนวทางหรือแนวโน้มในการทำให้ธุรกิจเติบโต ปัจจัยด้านสังคม เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ควรจะศึกษา เพราะเป็นปัจจัยที่สำคัญในการเข้าหาผู้บริโภค เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบันคือการออกไปซื้อของที่หน้าร้านน้อยลงแต่เป็นการซื้อของผ่านช่องทาง ออนไลน์มากขึ้น กลุ่มธุรกิจควรที่จะมีช่องทางการขายออนไลน์เพิ่มเข้ามาจะทำให้สามารถรักษาฐาน ลูกค้าเดิมและสามารถสร้างลูกค้าใหม่ได้ทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตและมีรายได้อย่าต่อเนื่อง ปัจจัยด้าน เทคโนโลยี การนำเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามาช่วยในการทำงานจะสามารถผลิตสินค้าและส่งถึงมือลูกค้าได้ ทันเวลา นอกจากนี้ยังเป็นการลงทุนระยะยาวกว่าการจ้างแรงงาน นอกจากการนำเทคโนโลยีเข้ามา ช่วยในการผลิตแล้วยังสามารถนำมาใช้ในการเข้าถึงลูกค้าผ่าน อินเตอร์เน็ต ทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้า กลุ่มเป้าหมายได้ง่ายขึ้นลดต้นทุนในหลายๆ ด้านนอกจากนี้ยังสามารถนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในด้าน อื่นๆ เช่นการจัดการคลังสินค้า และอื่นๆ ดังนั้นควรมีการศึกษาเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามา ช่วยอยู่เสมอเพื่อที่จะสามรถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป1) การติดต่อประสานงานสมาชิกในกลุ่ม ควรทำการออกหนังสือออกลงพื้นที่ไปยังหน่วยงานที่จะลงพื้นที่ อย่างเป็นทางการ2) การพัฒนาแผนธุรกิจแนวทางและวิธีการเขียนแผนธุรกิจนั้นสมาชิกกลุ่มควรมีการ ฝึกเขียนแผนธุรกิจและอบรมเรียนรู้เพิ่มเติมความรู้อยู่ตลอดเวลา เพื่อเป็นการฝึกทบทวน และ ถ่ายทอดให้กับคนในชุมชนได้อย่างยั่งยืน

เอกสารอ้างอิง

[1] อุทัย ปริญญาสุทธินันท์.“วิสาหกิจชุมชน” ปฏิทรรศน์ในการแข่งขันทางธุรกิจ. วารสาร มหาวิทยาลัยศิลปากร. 2560 ; 37(2) : 131-150.

[2] ปิยพัทธ์ หีบแก้ว และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์. แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจ ชุมชน กรณีศึกษา วิสาหกิจชุมชนร้านรุ่งตะวันสมุนไพร ตำบลห้วยม่วง อำเภอภูผาม่าน จังหวัดขอนแก่น. วารสารการบริหารการปกครองและนวัตกรรมท้องถิ่น. 2563 ; 4(2) : 267-280.

[3] กรมส่งเสริมการเกษตร. ระบบสารสนเทศวิสาหกิจชุมชน กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริม การเกษตร. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 2 มกราคม 2564. จาก http://smce.doae.go.th.

[4] กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. Factsheet สมุนไพร ประจำเดือนมกราคม 2563. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 12 ตุลาคม 2563. จาก https://www.ditp.go.th.