

แนวทางการใช้มะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อส่งเสริมอาชีพและสร้างรายได้ที่ยั่งยืน
ของชุมชนบ้านแสงตะวัน ตำบลเพชรชมพู อำเภอโกสัมพี จังหวัดกำแพงเพชร*

GUIDELINES FOR USING NAM DOKMAI MANGO TO PROMOTE CAREERS AND
GENERATE SUSTAINABLE INCOME OF BAN SANGTAWAN COMMUNITY
OF PETCHCHOMPOO SUBDISTRICT AT KOSAMPHI DISTRICT
IN KAMPHAENG PHET PROVINCE

สิรินพร เกียงเกษร

Sirinpron Keangkason

ประดิษฐ์ ประสมทอง

Pradit Prasomthong

รัฐพล ภูมิรินทร์พงศ์

Rattapon Poomarinpong

คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ตาก

Faculty of Business Administration and Liberal Arts Rajamangala University of Technology Lanna Tak

E-mail: Sirinpron92@gmail.com

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบมีส่วนร่วม เพื่อ 1) ศึกษาแนวทางการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ เพื่อเป็นฐานในการสร้างรายได้ให้กับชุมชนอย่างยั่งยืน และ 2) ส่งเสริมการแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชนบ้านแสงตะวัน ตำบลเพชรชมพู อำเภอโกสัมพี จังหวัดกำแพงเพชร ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้าน ประธานกลุ่มอาชีพแม่บ้านชุมชนบ้านแสงตะวันจำนวน 5 คน และแม่บ้านชุมชนบ้านแสงตะวันจำนวน 20 คน เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่ม การระดมสมองและแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการสรุปอุปนัยและสถิติเชิงพรรณนา ผลการวิจัยสรุปได้ว่า 1) แนวทางการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนอย่างยั่งยืน ได้แก่ การแปรรูปเป็นมะม่วงแผ่น ซึ่งมีความต้องการอบรมพัฒนาความรู้เพื่อพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่สวยงามโดดเด่น และช่องทางการจำหน่ายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ 2) การส่งเสริมการแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยการสร้างเอกลักษณ์ มีความโดดเด่น บริโภคได้สะดวกโดยมีคณะนักวิจัยและวิทยากรช่วยถ่ายทอดองค์ความรู้จนสามารถนำไปปฏิบัติได้ และนำไปดำเนินการได้ด้วยตัวเอง ร่วมจัดทำตราสัญลักษณ์ ฉลาก และบรรจุภัณฑ์ ให้สวยงาม ฝึกอบรมวิธีการสร้างตลาดออนไลน์เพื่อสร้างรายได้ และรวมไปถึงการร่วมกันวางแผนการดำเนินการเชิงธุรกิจและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และจากการติดตามประเมินผล พบว่า การผลิตมะม่วงแผ่นจากมะม่วงน้ำดอกไม้ และการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายในตลาดออนไลน์ประสบความสำเร็จ ทำให้เกิดการผลิตรายต่อเนื่อง สร้างรายได้มากขึ้น ส่งผลทำให้คุณภาพชีวิตของแม่บ้านชุมชนมีความมั่นคง พึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน

* Received 9 August 2025; Revised 28 October 2025; Accepted 29 October 2025



คำสำคัญ: การใช้ทรัพยากรในท้องถิ่น, การส่งเสริมอาชีพและรายได้, การวิจัยแบบมีส่วนร่วม, ความยั่งยืน, ชุมชนบ้านแสงตะวัน จังหวัดกำแพงเพชร

Abstract

This research paper is a participatory research study aimed at 1) exploring the utilization of Nam Dok Mai mangoes as a sustainable source of income for the community, and 2) promoting Nam Dok Mai mango processing and product development for the Ban Saeng Tawan community in Phetchompoo Subdistrict, Kosamphi District, Kamphaeng Phet Province. Key informants included the village headman, the chairperson of the Ban Saeng Tawan community's housewives' group (5 members), and 20 housewives. Data were collected through in-depth interviews, focus group discussions, brainstorming, and questionnaires. Data were analyzed using percentages, means, and standard deviations. Inductive and descriptive statistics were used for data analysis. The research findings concluded that: 1) the sustainable utilization of Nam Dok Mai mangoes to generate income for the community involves processing them into mango slices. This requires training to develop distinctive product designs and online distribution channels. 2) promoting Nam Dok Mai mango processing by developing unique products that are distinctive and convenient to consume. Researchers and instructors provided knowledge transfer, enabling them to implement and implement the products themselves. This included the creation of attractive logos, labels, and packaging, training on online marketing to generate income, and collaborative business planning and product distribution. Monitoring and evaluation revealed that the production of dried mangoes from Nam Dok Mai mangoes and the expansion of online distribution channels were successful, leading to continued production and increased income, resulting in a stable and sustainable quality of life for community housewives.

Keywords: Local resource utilization, career and income promotion, participatory research, sustainability, Ban Saengtawan community, Kamphaeng Phet Province

บทนำ

มะม่วง เป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่ง ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้แก่ประเทศเป็นอย่างมาก เนื่องจากมะม่วงเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ มะม่วงน้ำดอกไม้ปลูกได้ทุกภาคในประเทศไทย โดยเฉพาะภาคตะวันออก-กลาง-ตะวันตก มี 2 สายพันธุ์เด่นคือ “น้ำดอกไม้สีทอง” (สุกสีเหลืองทอง เนื้อละเอียด หนาริเคแมลงดี) และ “น้ำดอกไม้เบอร์ 4” (สุกสีเหลืองเข้ม เปลือกบาง เนื้อละเอียด มีกลิ่นหอม) ผลขนาดใหญ่เร็ว ปลาย น้ำหนักราว 250-400 กรัม (ภูวนาถ นนทรี, 2545) ทางโภชนาการมีวิตามินเอ-ซี-บีรวม แคลเซียม ฟอสฟอรัส เหล็ก แมกนีเซียม โพแทสเซียม โยอาหาร และเบต้าแคโรทีน ช่วยเสริมภูมิคุ้มกัน บำรุงสายตา-ผิวพรรณ ระบบขับถ่ายและการย่อย ลดความเสี่ยงโรคไม่ติดต่อ (Kornberger, 2567)

ตารางที่ 1 สถิติในการส่งออกมะม่วงในปี พ.ศ. 2549



ปี (พ.ศ.)	ตัวชี้วัด	ปริมาณ/มูลค่า
2549	พื้นที่ให้ผลผลิตมะม่วงทั่วประเทศ	≈ 1.987 ล้านไร่
2549	ผลผลิตรวม	≈ 2.093 ล้านตัน
2548	ส่งออก (สด+กระป๋อง)	13,174 ตัน มูลค่า 499.56 ล้านบาท
2550	ส่งออก (สด+กระป๋อง)	20,842 ตัน มูลค่า 615.43 ล้านบาท
—	พันธุ์ที่ส่งออกมาก	เขียวเสวย, หนังกกลางวัน, โชคอนันต์, น้ำดอกไม้, แรด, อกร่อง

ดังจะเห็นได้จากสถิติในการส่งออกมะม่วงในปี พ.ศ. 2549 ซึ่งมะม่วงให้ผลผลิตรวมคิดเป็นพื้นที่ ประมาณ 1.987 ล้านไร่ ผลผลิตรวม 2.093 ล้านตัน โดยพันธุ์ที่มีการส่งออกมากที่สุด คือ พันธุ์เขียวเสวย พันธุ์หนังกกลางวัน พันธุ์โชคอนันต์ พันธุ์น้ำดอกไม้ พันธุ์แรด และพันธุ์อกร่อง ตามลำดับ ปริมาณและมูลค่าการส่งออกมะม่วงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี จากสถิติการส่งออกพบว่าปี 2548 มีปริมาณการส่งออกมะม่วงสดและมะม่วงกระป๋องรวม ประมาณ 13,174 ตัน คิดเป็นมูลค่า 499.56 ล้านบาท และปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 20,842 ตัน คิดเป็นมูลค่า 615.43 ล้านบาทในปี 2550 ตลาดส่งออกที่สำคัญของไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น มาเลเซีย เกาหลีใต้ ฮองกง สิงคโปร์ เป็นต้น ตลาดส่งออกมะม่วงกระป๋อง ได้แก่ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย สหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา ฮองกง แคนาดา เป็นต้น (พีระศักดิ์ ฉายประสาท. (ม.ป.ป.), 2567)

ชุมชนบ้านแสงตะวัน ต.เพชรชมพู อ.โกสัมพี จ.กำแพงเพชร มีประชากรราว 80% ทำเกษตร (ทำนา ทำไร่ ทำสวน เลี้ยงสัตว์) ที่เหลือรับจ้าง/ค้าขาย พืชเศรษฐกิจเด่นคือมะม่วงน้ำดอกไม้ จำหน่ายริมถนนพหลโยธินช่วง เม.ย.-พ.ค. แต่ตลอด 3 ปีที่ผ่านมา โควิด-19 กระทบยอดขาย รายได้ครัวเรือนลดลง ชุมชนจึงแปรรูปเป็น “มะม่วงแผ่น” ทว่าเผชิญข้อจำกัด ได้แก่ บรรจุภัณฑ์เป็นกล่องพลาสติกธรรมดา ไม่มีตราสินค้า/อัตลักษณ์ ขาดช่องทางขายออนไลน์ และยังไม่ได้รับการถ่ายทอดความรู้จากหน่วยงาน อีกทั้งมีผู้ผลิตสินค้าคล้ายกันจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูงและผู้บริโภคตัดสินใจยาก

ในระดับชุมชนอย่างบ้านแสงตะวัน บรรจุภัณฑ์มะม่วงแผ่นยังเป็นกล่องใส่ทั่วไป ไร้ตราสินค้า-เรื่องเล่า ทำให้แข่งขันยากทั้งหน้าร้านและออนไลน์ ทั้งที่บรรจุภัณฑ์มีบทบาทต่อการรับรู้คุณค่า การตัดสินใจซื้อ และต้นทุน-กำไรของผู้ผลิต (นิลุบล นาคเจริญ และคำณ ทองแดง, 2564) สถานการณ์รายได้หลังโควิดที่ซบเซายังตอกย้ำความจำเป็นต้องยกระดับภาพลักษณ์สินค้า (องค์การบริหารส่วนตำบลเพชรชมพู, 2567) (จรัสวงแก้ว, 2567) นอกจากนี้หลังโควิด ช่องทางขายริมทางของบ้านแสงตะวันซบเซา ยอดขายมะม่วงสด-แปรรูปลดลงต่อเนื่อง ขณะที่ชุมชนยังไม่มีระบบหน้าร้านออนไลน์และแบรนด์ที่ชัด งานวิจัยนี้จะออกแบบ “ต่อการตลาดดิจิทัลครบวงจร” ตั้งแต่สร้างอัตลักษณ์แบรนด์-คลังภาพ/วิดีโอ-เรื่องเล่าชุมชน ไปจนถึงร้านบนแพลตฟอร์มหลัก พร้อมคอนเทนต์ปฏิทินและระบบตอบแชตอัตโนมัติ แล้วทดสอบแคมเปญแบบวัดผล (ROAS/CPA/CTR/อัตราแปลง) เปรียบเทียบก่อน-หลังและกลุ่มควบคุม โดยผสานจุดขายผลิตภัณฑ์และการยกระดับภาพลักษณ์-บรรจุภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ เพื่อได้โมเดลที่วัดผลได้ ทำซ้ำได้ และชุมชนดูแลตัวเอง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาแนวทางการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ เพื่อเป็นฐานในการสร้างรายได้ให้กับชุมชนอย่างยั่งยืน



2. เพื่อส่งเสริมการแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชนบ้านแสงตะวัน ตำบลเพชรชมพู อำเภอกอสัมปที จังหวัดกำแพงเพชร

ระเบียบวิธีวิจัย

การพิทักษ์สิทธิของกลุ่มตัวอย่าง การวิจัยครั้งนี้ได้ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เลขที่ RMUTL-IRB 116/2023 โดยก่อนเริ่มการวิจัยผู้วิจัยดำเนินการชี้แจงวัตถุประสงค์ของการวิจัย ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูลแก่ผู้ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยให้กลุ่มตัวอย่างลงชื่อในใบยินยอมเข้าร่วมการวิจัย การให้ความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นไปตามความสมัครใจ และมีสิทธิที่จะถอนตัวหรือยกเลิกโดยไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อกลุ่มตัวอย่าง

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (participatory action research par) โดยผู้วิจัยมุ่งเน้นการเก็บข้อมูลจากหลากหลายแหล่งข้อมูล โดยมีเครื่องมือวิจัย 3 ประเภท ได้แก่

1. แบบสัมภาษณ์ เกี่ยวกับความต้องการการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ ชุมชนบ้านแสงตะวัน หมู่ 8 ตำบลเพชรชมพู อำเภอกอสัมปที จังหวัดกำแพงเพชร โดยมีข้อคำถาม 5 ข้อ คือ 1) บริบททั่วไปของชุมชน (การประกอบอาชีพ ระบบเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ประเพณี) 2) ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมของชุมชน 3) วัตถุดิบหลักที่มีในชุมชน

2. แบบประเมินแบบร่างผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่นของชุมชนบ้านแสงตะวัน หมู่ 8 ตำบลเพชรชมพูเป็นแบบตรวจรายการเพื่อหารูปแบบที่เหมาะสมเพื่อผลิตเป็นสินค้าชุมชน

3. แบบประเมินความคิดเห็นต่อแบบร่างผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่นของผู้เชี่ยวชาญ เป็นแบบสอบถามความคิดเห็น แบ่งเป็น 3 ตอน คือ 1) ข้อมูลทั่วไป 2) ความคิดเห็นต่อแบบร่างผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่น เป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ และ 3) ข้อเสนอแนะ

การเก็บรวบรวมข้อมูลแต่ละส่วนจะดำเนินการโดยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามหรือการประชุมกลุ่มย่อยด้วยการใช้เทคนิคการสนทนากลุ่ม แนวทางการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ เพื่อเป็นฐานในการสร้างรายได้ให้กับชุมชนอย่างยั่งยืน ส่งเสริมแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชนบ้านแสงตะวัน ตำบลเพชรชมพู อำเภอกอสัมปที จังหวัดกำแพงเพชร และนำข้อมูลมาศึกษาและพัฒนาประยุกต์ร่วมกับผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่น หลังจากนั้น ทำการออกแบบผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่น 5 รูปแบบ และจัดทำต้นแบบ นำผลิตภัณฑ์ต้นแบบมาจัดทำแบบประเมินแบบร่างผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่นของชุมชนบ้านแสงตะวัน ตำบลเพชรชมพู เพื่อนำไปประเมินเพื่อคัดเลือกรูปแบบที่เหมาะสมร่วมกับชุมชน ประเมินคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบและพัฒนาขึ้นโดยผู้เชี่ยวชาญ ตามเกณฑ์การประเมินมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และทำการผลิตเพื่อใช้ในการทดลองตลาด

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้จากการสัมภาษณ์ การประชุมกลุ่มย่อย โดยผู้วิจัยนำข้อมูลมาจัดหมวดหมู่ และตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลที่ได้บันทึกไว้ ทำการวิเคราะห์ตามประเด็นที่ตั้งไว้ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

2. ข้อมูลเชิงปริมาณ

(1) การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปโดยใช้ค่าสถิติดังต่อไปนี้ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

(2) การประเมินความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญเห็นต่อแบบร่างผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่น ผู้วิจัยใช้เกณฑ์การประเมินมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ค่าสถิติ ค่าร้อยละ ในการวิเคราะห์ข้อมูล หาค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบน

มาตรฐาน ซึ่งวิเคราะห์เป็นรายข้อเฉพาะด้าน แล้วรวบรวมทุกด้านโดย นำเสนอในรูปแบบตารางพร้อมคำบรรยายประกอบ ใช้เกณฑ์ในการวิเคราะห์พิจารณาประเมินจากช่วงค่าเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ย 4.51 - 5.00 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับดีมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.51 - 4.50 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับดีมาก

ค่าเฉลี่ย 2.51 - 3.50 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.51 - 2.50 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.50 หมายถึง มีความคิดเห็นระดับน้อยที่สุด

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการวิจัยได้ใช้กลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

1) กลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มชุมชนบ้านแสงตะวัน หมู่ 8 ตำบลเพชรชมพู อำเภอโกสุมพิ์ จังหวัดกำแพงเพชร โดยการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) เพื่อทำการสอบถามข้อมูลความต้องการในการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ โดยทำการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) จำนวน 5 คน โดยพิจารณาจากการให้ข้อมูลได้ชัดเจน ในท่วงทวัณธรรม ประเพณี ฐานความรู้ทรัพยากรในท้องถิ่น ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในท้องถิ่น และมีประสบการณ์ในการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ โดยอาศัยวิธีการเข้าสู่ชุมชน เพื่อระดมความคิดเห็น การสัมภาษณ์ การสังเกต ประกอบด้วย ผู้นำชุมชน ตัวแทนกลุ่มอาชีพ หรือผู้ที่ให้ข้อมูลหลัก (Key informant)

2) กลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มชุมชนบ้านแสงตะวัน หมู่ 8 ตำบลเพชรชมพู อำเภอโกสุมพิ์ จังหวัดกำแพงเพชร จำนวน 20 คน เพื่อทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ เพื่อสร้างรายได้ให้กับกลุ่มชุมชนบ้านแสงตะวัน ตำบลเพชรชมพู อำเภอโกสุมพิ์ จังหวัดกำแพงเพชร เพื่อผลิตเป็นสินค้าชุมชน และเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการในการแปรรูปมะม่วงแผ่น และพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามทันสมัย

3) กลุ่มผู้เชี่ยวชาญในการประเมินแบบร่างผลิตภัณฑ์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ คือ นักออกแบบผลิตภัณฑ์ ผู้เชี่ยวชาญงานประดิษฐ์ ศิลปวัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่น จำนวน 10 ท่าน

ผลการวิจัย

ผลการศึกษาการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้และการส่งเสริมการแปรรูปเพื่อสร้างรายได้แก่ชุมชนบ้านแสงตะวัน พบประเด็นสำคัญดังต่อไปนี้

1. สถานการณ์ปัญหาและศักยภาพของชุมชน

ผลการสำรวจพื้นที่พบว่า ในช่วงเดือนเมษายน-พฤษภาคมของทุกปี ชุมชนประสบปัญหาผลผลิตมะม่วงน้ำดอกไม้ล้นตลาด ทำให้ราคาตกต่ำและต้องคัดทิ้งเป็นจำนวนมาก ขณะเดียวกันชุมชนมีการผลิต “มะม่วงแผ่น” อยู่เดิม แต่คุณภาพไม่สม่ำเสมอ บรรจุภัณฑ์ไม่น่าสนใจ และขาดอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้

2. แนวทางการเพิ่มมูลค่าและการพัฒนาผลิตภัณฑ์

การสนทนากลุ่ม (Focus Group) และการสัมภาษณ์เชิงลึกพบแนวทางหลัก 3 ประการ ได้แก่ เพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต ผ่านการแปรรูปผลเกรตรองให้เป็นมะม่วงแผ่นมาตรฐานเดียวกัน สร้างอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์ชุมชน ด้วยตราสินค้า ฉลาก เรื่องเล่าชุมชน และบรรจุภัณฑ์ใช้งานง่าย ขยายตลาดสู่ช่องทางดิจิทัล เช่น เพจ Facebook กลุ่มแม่บ้าน และเครือข่ายท่องเที่ยวในพื้นที่ แนวทางเหล่านี้ช่วยลดการสูญเสียหลังเก็บเกี่ยว เพิ่มความคุ้มค่าต้นทุนแรงงาน และกระจายรายได้สู่ครัวเรือน



3. ผลลัพธ์จากการจัดกิจกรรมเวิร์กช็อปแบบมีส่วนร่วม

หลังดำเนินกิจกรรมฝึกปฏิบัติและพัฒนาศักยภาพแก่สมาชิกชุมชน พบว่าชุมชนสามารถพัฒนาสูตรกระบวนการผลิต อุณหภูมิ เวลา และการควบคุมสุขอนามัยได้อย่างมาตรฐาน สร้างตราสินค้า โลโก้ ฉลาก และบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่สวยงามผลิตภัณฑ์ชุมชนได้อย่างชัดเจน เปิดช่องทางจำหน่ายออนไลน์ พร้อมวางระบบการตอบลูกค้าและคอนเทนต์โปรโมชัน จัดทำระบบคำนวณต้นทุน-กำไร และกำหนดราคาขายอย่างเป็นวิทยาศาสตร์ และจัดทำแผนการผลิตตามฤดูกาลผลผลิตล้นตลาด ผลลัพธ์ดังกล่าวช่วยให้คุณภาพมะม่วงแผ่นสม่ำเสมอ สร้างความเชื่อมั่นให้ผู้บริโภค และรองรับการขยายตลาดเชิงพาณิชย์ได้จริง

4. ผลเชิงเศรษฐกิจและสังคมที่เกิดขึ้นจริง

หลังการพัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางจำหน่าย พบว่าราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มจาก 40 บาท/กล่อง (ก่อนโครงการ) เป็น 80 บาท/กล่อง (หลังโครงการ) รายได้กลุ่มแม่บ้านเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญและต่อเนื่อง และยังมียอดสั่งซื้อทั้งจากหน้าร้านและช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น ทำให้เกิดการเสริมสร้างศักยภาพในด้านแปรรูป การออกแบบผลิตภัณฑ์ การตลาดออนไลน์ และการทำงานเป็นทีม และชุมชนสามารถผลิตและจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่องแม้หลังจบโครงการ ส่งผลต่อความมั่นคงทางอาชีพและคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

5. ความยั่งยืนและการขยายผล

การแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้เป็นผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่นบนฐานการมีส่วนร่วมของชุมชน ช่วยเพิ่มมูลค่าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยราคาขายที่เพิ่มขึ้นกว่าเดิมถึง 100% สะท้อนถึงศักยภาพการตลาดที่ดีในอนาคต และเป็นแนวทางที่สามารถต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น มะม่วงกวนแท่ง มะม่วงอบกรอบ หรือของฝากประจำท้องถิ่น

อภิปรายผลการวิจัย

1. แนวทางการใช้ประโยชน์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ให้เป็นฐานสร้างรายได้แก่ชุมชนอย่างยั่งยืน

ผลการวิจัยพบว่า ช่วงเมษายน-พฤษภาคมเกิดผลผลิตล้นตลาด ขายไม่หมดและคั่งทิ้งจำนวนมาก ขณะที่ชุมชนทำ “มะม่วงแผ่น” อยู่แล้วแต่ยังขาดความน่าสนใจและสื่อสารคุณค่าผลิตภัณฑ์ไม่ชัด จากการสนทนากลุ่มและสัมภาษณ์เชิงลึก กลุ่มแม่บ้านเห็นพ้องแนวทางหลัก 3 ประการ คือ (1) “เพิ่มมูลค่า-ยืดอายุ” โดยแปรรูปผลเกร็ดรองเป็นมะม่วงแผ่นมาตรฐานเดียวกัน (2) “สร้างอัตลักษณ์สินค้า” ผ่านตรา ฉลาก เรื่องเล่าชุมชน และบรรจุภัณฑ์ที่เปิดรับประทานง่าย และ (3) “ขยายตลาด” จากขายริมทางสู่ช่องทางออนไลน์ของกลุ่ม เพจชุมชน และเครือข่ายท่องเที่ยวใกล้เคียง แนวทางดังกล่าวตอบโจทย์การลดสูญเสียหลังเก็บเกี่ยว เพิ่มความคุ้มค่าต้นทุนแรงงาน และกระจายรายได้ในครัวเรือน



รูปที่ 2 บรรจุภัณฑ์มะม่วงแผ่น

การศึกษานี้สอดคล้องกับ (ธนัท สมณคุปต์ และวสันต์ ชุมหวิจิตรา, (2565) ได้กล่าวว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์มะม่วงน้ำดอกไม้ผ่านการสร้างตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่น ไม่เพียงแต่ช่วยแปรรูปผลไม้ส่วนเกิน แต่ยังเพิ่มความพึงพอใจของผู้บริโภคและสร้างมูลค่าให้กับชุมชน เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มากยิ่งขึ้น

2. ส่งเสริมการแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชนบ้านแสงตะวัน

ผลการวิจัยพบว่า หลังจัดเวิร์กช็อปแบบมีส่วนร่วม (Focus Group + ฝึกปฏิบัติ) ชุมชนสามารถพัฒนากระบวนการแปรรูปมาตรฐาน (สูตร/อัตราส่วน/อุณหภูมิ/เวลา/สุขอนามัย) ทำให้คุณภาพมะม่วงแผ่นสม่ำเสมอ สร้างตราสินค้า โลโก้ ฉลาก และบรรจุภัณฑ์ใหม่ ที่เปิด-ทานง่าย พกพาสะดวก และสื่อสารเรื่องราวชุมชนได้ชัดเจน เปิดช่องทางจำหน่ายออนไลน์ (เพจ Facebook กลุ่มแม่บ้าน) พร้อมเนื้อหาโปรโมชันและการตอบลูกค้าอย่างเป็นระบบ และ วางระบบคำนวณต้นทุน-ตั้งราคาขาย และจัดทำแผนผลิตตามฤดูกาลผลผลิตล้นตลาด ผลเชิงเศรษฐกิจปรากฏชัดว่าราคาขายต่อหน่วยเพิ่มจากเดิมกล่องละ 25 บาท (รวมค่าส่ง 40 บาท) เป็นกล่องละ 65 บาท (รวมค่าส่ง 80 บาท) ออเดอร์ต่อเนื่องจากทั้งลูกค้าหน้าร้านและออนไลน์ รายได้ของกลุ่มแม่บ้านเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และยังคงผลิต-จำหน่ายได้ต่อหลังจบโครงการ ผลเชิงสังคมคือทักษะแปรรูป การออกแบบผลิตภัณฑ์ และการตลาดดิจิทัลของสมาชิกดีขึ้น เกิดการทำงานเป็นทีมและการบริหารจัดการกลุ่มเข้มแข็งมากขึ้น หนุนความยั่งยืนของอาชีพในชุมชนโดยรวม สอดคล้องกับกริชตรี ปัญญาบุญ และวิชญ์ สุमितสุวรรณ (กริชตรี ปัญญาบุญ และวิชญ์ สุमितสุวรรณ, 2563)กล่าวว่า การส่งเสริมการแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้ในชุมชนบ้านแสงตะวันโดยอาศัย การฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วม (Focus Group) และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตราสินค้าชุมชน เชื่อมโยงกับกรณีศึกษาของกลุ่มผู้ปลูกมะม่วงมหาชนก ที่ประสบความสำเร็จจากการรวมกลุ่มและได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ และ สุพาดา สิริกุดตา (สุพาดา สิริกุดตา, 2566) กล่าวว่า ประสบการณ์จากวิสาหกิจชุมชนบ้านยาวิ ที่บรรจุภัณฑ์และการตลาดออนไลน์ อยู่ในแผนพัฒนากลุ่มอย่างยั่งยืน



ภาพที่ 4.1 การแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้

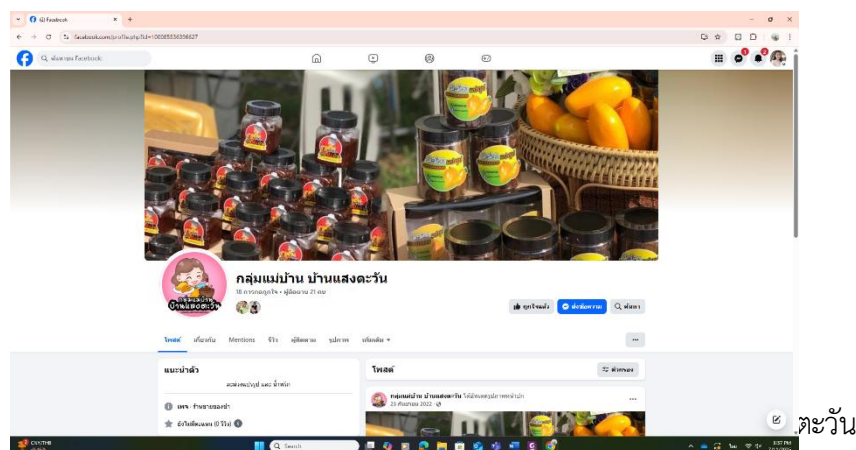


ภาพที่ 4.2 บรรจุภัณฑ์มะม่วงปuding





ภาพที่ 5 โลโก้กลุ่มอาชีพแม่บ้านชุมชนบ้านแสงตะวัน



ตะวัน

ภายหลังจากสิ้นสุดโครงการวิจัย คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน พบว่า การแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้เป็นผลิตภัณฑ์มะม่วงแผ่น รวมถึงการจัดจำหน่ายโดยกลุ่มอาชีพแม่บ้านชุมชนบ้านแสงตะวัน ประสบผลสำเร็จเป็นอย่างดี ชุมชนสามารถดำเนินกิจกรรมการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง เกิดรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะจากการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตลาดออนไลน์ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้กลุ่มอาชีพแม่บ้านมีความมั่นคงทางรายได้ สามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นโดยรวม

จากการเปรียบเทียบราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ก่อนและหลังการดำเนินโครงการ พบว่า ก่อนดำเนินโครงการ ราคาจำหน่ายมะม่วงแผ่นอยู่ที่กล่องละ 25 บาท เมื่อรวมค่าจัดส่ง 15 บาท คิดเป็นราคาจำหน่ายกล่องละ 40 บาท ขณะที่ภายหลังการพัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางการตลาด ราคาจำหน่ายมะม่วงแผ่นเพิ่มขึ้นเป็นกล่องละ 65 บาท รวมค่าจัดส่ง 15 บาท รวมเป็นราคาจำหน่ายกล่องละ 80 บาท ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการยอมรับของตลาดต่อผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนา และก่อให้เกิดรายได้ที่เพิ่มขึ้นแก่ชุมชนอย่างชัดเจน สอดคล้องกับกลุ่มวิจัยมหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา (กลุ่มวิจัยมหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา, 2565) พบว่ากิจกรรมอบรมและการร่วมสร้างบรรจุภัณฑ์ช่วยให้กลุ่มสามารถแปรรูปมะม่วง และเพิ่มรายได้แก่ชุมชนอย่างยั่งยืน ผลจากการแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์บนพื้นฐานการมีส่วนร่วมของกลุ่มแม่บ้านในชุมชนบ้านแสงตะวัน ช่วยเพิ่มมูลค่าได้อย่างมีนัยสำคัญ คล้ายกับผลการวิจัยในชุมชนจังหวัดนครราชสีมาที่แสดงให้เห็นว่าการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถยกระดับรายได้ในชุมชนได้อย่างยั่งยืน (เฟรมเวิร์กด้านการมีส่วนร่วม) นอกจากนี้ การขยายช่องทางการจำหน่ายผ่านตลาดออนไลน์ ยังช่วยขยายฐานลูกค้าและเพิ่มยอดขาย ตามการศึกษาด้านความยืดหยุ่นของราคาในตลาดออนไลน์ที่พบว่าโมเดลธุรกิจที่เหมาะสมสามารถช่วยเพิ่มรายได้แก่เกษตรกรได้จริง

องค์ความรู้ใหม่

จากการดำเนินงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในชุมชนบ้านแสงตะวัน องค์ความรู้ใหม่ได้ก่อรูปเป็น “กรอบ 3S” สำหรับจัดการผลผลิตล้นฤดูกาลอย่างเป็นระบบ ได้แก่ (1) การ เพิ่มมูลค่า-ยืดอายุ ด้วยการแปรรูปมะม่วงเกรดรองเป็นมะม่วงแผ่นมาตรฐานเดียวกัน (2) การ สร้างอัตลักษณ์สินค้า ผ่านตรา ฉลาก เรื่องเล่าชุมชน และบรรจุภัณฑ์ที่ “เปิด-ทานง่าย” และ (3) การ ขยายตลาด จากริมทางสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ของกลุ่มและเครือข่ายใกล้เคียง ทั้งสามมิติเชื่อมต่อกันเป็นห่วงโซ่คุณค่า ตั้งแต่ต้นน้ำ (วัตถุดิบล้นฤดูกาล) กลางน้ำ (กระบวนการผลิตมาตรฐาน) จนถึงปลายน้ำ (การสื่อสาร และการขายหลายช่องทาง)

ในระดับปฏิบัติการ งานวิจัยพัฒนาคู่มือมาตรฐานการผลิต (SOP) สำหรับมะม่วงแผ่นที่ชุมชนใช้ได้จริง ครอบคลุม การคัดเกรด-เตรียมเนื้อ-อัตราส่วน-อุณหภูมิ/เวลา-สุขอนามัย พร้อมจุดควบคุมคุณภาพ (สี ความหนา ความสม่ำเสมอ และการปนเปื้อน) ควบคู่เกณฑ์ “ความพร้อมกิน” ที่ผู้บริโภคสัมผัสได้ (เปิดง่าย พกสะดวก ไม่เหนียวมือ รสชาติคงที่) ซึ่งสัมพันธ์โดยตรงกับความเต็มใจจ่ายและการซื้อซ้ำ ด้านการตลาดดิจิทัลได้จัดทำเพลย์บุ๊กสำหรับชุมชน ตั้งแต่การสร้างเพจ เนื้อหาเล่าเรื่องตามฤดูกาล ตารางโพสต์ การตอบแชต-ปิดการขาย-จัดส่ง และการใช้โปรโมชันให้สอดคล้องกำลังผลิต รวมถึงเครื่องมือคำนวณต้นทุนอย่างง่ายเพื่อกำหนดราคาที่เหมาะสมมูลค่าและกำไรยั่งยืน

ในเชิงองค์กร เกิดแบบแผน “ตลาดสองฝั่ง” ผสานหน้าร้านริมทางกับออนไลน์ เพื่อลดความผันผวนตามฤดูกาลและขยายฐานลูกค้า พร้อมโครงสร้างการทำงานในกลุ่ม (ผลิต-ควบคุมคุณภาพ-การเงิน-การตลาด) ที่ยกระดับธรรมาภิบาลและความต่อเนื่องหลังจบโครงการ งานวิจัยยังเสนอชุดการจัดการความเสี่ยง—การเตรียมสต็อกเนื้อบดช่วงล้นฤดูกาล การควบคุมความชื้นตามสภาพอากาศ และการบริหารต้นทุนพลังงานอบแห้ง—เพื่อความยืดหยุ่นของการผลิต สุดท้ายได้สกัด “ขั้นตอนขยายผล” 10 ขั้นตอน ตั้งแต่สำรวจผลผลิตส่วนเกิน ร่วมออกแบบสินค้า ทดลองตลาด ทำแบรนด์-แพ็คเกจ เปิดช่องทางออนไลน์ จนถึงวัดผลและปรับปรุง ทำให้ต้นแบบนี้ถ่ายทอดไปยังชุมชนผลไม้อื่นได้อย่างเป็นระบบ นำไปสู่รายได้ที่เพิ่มขึ้นและความมั่นคงของอาชีพอย่างยั่งยืน

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุปการวิจัยพบว่า การแปรรูปมะม่วงน้ำดอกไม้เป็นมะม่วงแผ่น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า และการตลาดออนไลน์ ช่วยเพิ่มมูลค่า ลดการสูญเสียผลผลิต และสร้างรายได้แก่ชุมชนบ้านแสงตะวันอย่างยั่งยืน พร้อมยกระดับทักษะและความเข้มแข็งของกลุ่มแม่บ้านอย่างเป็นรูปธรรม

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย จากผลการวิจัยที่ได้พัฒนารอบ 3S ในการจัดการผลผลิตมะม่วงล้นฤดูกาล พบว่ามีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ภาครัฐควรเข้ามาสนับสนุนเชิงโครงสร้างเพื่อลดความเสี่ยงทางเศรษฐกิจและสร้างความยั่งยืนให้แก่เกษตรกรและชุมชน โดยข้อเสนอแนะเชิงนโยบายประการแรก คือ การสนับสนุนด้านเงินทุนและมาตรการทางเศรษฐกิจ เช่น การจัดตั้งกองทุนหรือโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ เพื่อช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถลงทุนในเครื่องจักรแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน ซึ่งจะช่วยยกระดับคุณภาพและความสามารถในการแข่งขันได้ ประการที่สอง คือ การเร่งจัดทำมาตรฐานกลางด้านคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์แปรรูปผลไม้ โดยรัฐควรมีระบบรับรองที่เข้าถึงง่ายและมีค่าใช้จ่ายต่ำ เพื่อให้เกษตรกรรายย่อยและชุมชนสามารถนำไปใช้ได้จริง การมีมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับจะช่วยสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศนอกจากนี้ ควรมีนโยบายสนับสนุนการตลาดและช่องทางการจำหน่ายในลักษณะ “ตลาดสองฝั่ง” คือ การผสานช่องทางค้าปลีกในท้องถิ่นกับแพลตฟอร์มดิจิทัล เพื่อกระจายสินค้าไปสู่ฐานผู้บริโภคที่กว้างขึ้น และลดความเสี่ยงจากความผันผวนของตลาดตามฤดูกาล ขณะเดียวกัน หน่วยงานรัฐควรบูรณาการความร่วมมือกับเอกชนเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ระบบโลจิสติกส์และการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสุดท้ายคือ การพัฒนา



ศักยภาพคนในชุมชน โดยควรมีการจัดอบรมและพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาดดิจิทัล การสร้างแบรนด์ และการจัดการธุรกิจ รวมทั้งการส่งเสริมการรวมกลุ่มเป็นสหกรณ์หรือเครือข่ายแปรรูปผลไม้ เพื่อเสริมอำนาจต่อรองและความมั่นคงของอาชีพในระยะยาว ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ ในระดับปฏิบัติการ ชุมชนควรให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการผลผลิตตั้งแต่ต้นน้ำ โดยวางแผนเก็บเกี่ยวและสำรองวัตถุดิบ เช่น การบดเนื้อผลไม้เก็บในรูปแบบแช่แข็ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการสูญเสียผลผลิตในช่วงที่มีปริมาณมากเกินไป นอกจากนี้ ควรยึดถือคู่มือมาตรฐานการผลิต (SOP) ที่ได้พัฒนาขึ้น และมีการติดตามประเมินผลอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ชุมชนควรออกแบบให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคใหม่ โดยเน้นความสะดวกในการบริโภค เช่น บรรจุภัณฑ์ที่ “เปิด-ทานง่าย” และมีการสื่อสารอัตลักษณ์ของชุมชนผ่านดีไซน์ฉลากหรือเรื่องเล่า (storytelling) ที่เชื่อมโยงกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น อีกทั้งควรทดลองต่อยอดผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ๆ เช่น มะม่วงอบกรอบ หรือน้ำมะม่วงเข้มข้น เพื่อเพิ่มความหลากหลายและขยายฐานลูกค้า ในมิติการตลาดและการสื่อสาร กลุ่มควรใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลที่พัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยวางตารางการโพสต์เนื้อหาที่สอดคล้องกับฤดูกาล ใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ที่เหมาะสม เช่น Facebook, TikTok หรือ Line OA และมีทีมงานสำหรับตอบแชตและปิดการขายอย่างจริงจัง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์กับลูกค้า ส่วนการจัดการองค์กรภายในกลุ่ม ควรจัดโครงสร้างการทำงานที่ชัดเจน เช่น ฝ่ายผลิต ฝ่ายควบคุมคุณภาพ ฝ่ายการตลาด และฝ่ายการเงิน พร้อมทั้งจัดทำระบบบัญชีที่โปร่งใสเพื่อตรวจสอบได้ง่าย ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างธรรมาภิบาลและความน่าเชื่อถือในสายตาของลูกค้าและผู้บริโภค สุดท้าย ชุมชนควรมีการจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ ไม่ว่าจะเป็นการควบคุมความชื้นให้เหมาะสมตามสภาพอากาศ การบริหารต้นทุนพลังงานในการอบแห้ง และการกำหนดราคาขายโดยใช้เครื่องมือคำนวณต้นทุนที่ง่ายและเข้าใจได้ เพื่อให้สามารถตั้งราคาที่สะท้อนต้นทุนจริงและสร้างกำไรอย่างยั่งยืน

บรรณานุกรม

- กริชตรี ปัญญาบุญ และวิษณุ สุमितสวรรค์. (2563). การส่งเสริมอาชีพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้ปลูกมะม่วงมหาชนก บ้านหนองบัวชุม ตำบลหนองหิน จังหวัดกาฬสินธุ์ . วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยขอนแก่น. , [บทความวิจัยอิเล็กทรอนิกส์].
- กลุ่มวิจัยมหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา. (2565). กระบวนการเพิ่มคุณค่าและมูลค่าผลิตภัณฑ์มะม่วงโดยการมีส่วนร่วมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลโนนจาน อำเภอบัวลาย จังหวัดนครราชสีมา [รายงานวิจัยอิเล็กทรอนิกส์]. วารสารราชภัฏนครราชสีมา คลินิกเทคโนโลยี, 33-46.
- กานต์ธนิธ ถนอมกิจ. (2563). กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดและผลกระทบต่อพฤติกรรมผู้บริโภค. . (ม.ป.ป.). วารสารบริหารธุรกิจ, 11(2), 45–59.
- จรัสกลางแก้ว. (8 มิถุนายน 2567). การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมะม่วงน้ำดอกไม้ในชุมชนบ้านแสงตะวัน. (สิรินพร เกียงเพชร, ผู้สัมภาษณ์)
- ชัยอนันต์ สมุทวานิช. (2541). วิถีชีวิตทางการเมือง. กรุงเทพมหานคร: กุลสารไทยคดีศึกษา.
- ทินพันธ์ นาคะตะ. (2546). นักคิดผู้ยิ่งใหญ่ของโลก : ปรัชญาและทฤษฎีการเมือง. กรุงเทพมหานคร: สมาคมรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ทิพย์สุตา พุฒจรัส, สุกฤตา มานะกิจ, & กฤษณะ เพ็งมาก. (2556). การวิจัยเชิงปฏิบัติการเพื่อการพัฒนาชุมชน: การประยุกต์ใช้และบทเรียน. วารสารสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์, 23(2), 112–130.

- ธนาถ สมณคุปต์ และวสันต์ ชุนหวจิตรา. (2565). การพัฒนาบรรจุภัณฑ์มะม่วงน้ำดอกไม้สวนมะม่วงสัญลักษณ์ ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ. วารสารเกษตรพระจอมเกล้า, 40(2), 216–224.
- นรนิติ เศรษฐบุตร. (2554). การเมืองการปกครองในระบอบประชาธิปไตย. กรุงเทพมหานคร: สถาบันพระปกเกล้า.
- นิลุบล นาคเจริญ และคำรณ ทองแดง. (2564). การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์แปรรูปทางการเกษตรของ วิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มมูลค่าในเชิงพาณิชย์. วารสารวิทยาศาสตร์เกษตร, 52(3), 123–135.
- พระครูสุวรรณธรรมมาภิรมย์ (สมชาย เจริญผา). (2564). การประยุกต์ใช้หลักสราณียธรรมเพื่อส่งเสริมความ สมานฉันท์ในการบริหารองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นอำเภอมือง จังหวัดสุพรรณบุรี. ใน (วิทยานิพนธ์ ปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขารัฐประศาสนศาสตร์). บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- พระมหาสุริยะ มหัทธโน และคณะ. (2564). การประยุกต์หลักสราณียธรรมเพื่อส่งเสริมความผูกพันต่อองค์กรของ บุคลากรเทศบาลในจังหวัดนครราชสีมา. วารสาร มจร สังคมศาสตร์ปริทรรศน์, 10(20), 263–276.
- พีระศักดิ์ ฉายประสาท. (ม.ป.ป.). (28 มีนาคม 2567). <http://www.doae.go.th>. เข้าถึงได้จาก สถานภาพการ ส่งออกมะม่วงของไทย.: <http://www.doae.go.th>
- ไพวรรณ ปุริมาตร. (2563). พลวัตทางการเมืองกับการเสริมสร้างวัฒนธรรมทางการเมืองในระบอบประชาธิปไตย ของนักการเมืองท้องถิ่น. ใน (ดุขฎิณิพนธ์ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชารัฐศาสตร์). บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- ภูวนาถ นนทรี. (2545). มะม่วงน้ำดอกไม้ พันธุ์ไม้ผลเศรษฐกิจของไทย. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมการเกษตร.
- วรารณ ศรีประเสริฐ. (2561). กลยุทธ์ส่วนประสมการส่งเสริมการตลาดในธุรกิจค้าปลีก. วารสารบริหารธุรกิจ, 10(1), 78–92.
- ศราวุธ ชันธิชัย และคณะ. (2565). วัฒนธรรมทางการเมืองและการมีส่วนร่วมทางการเมืองไทยในยุคแห่งการ เชื่อมโยง. วารสารนวัตกรรมการศึกษาและการวิจัย, 6(2), 566–578.
- สุธิศักดิ์ ฝอดสูงเนิน และภัทรพล ทศมาศ. (2565). การเสริมสร้างวัฒนธรรมทางการเมืองแบบประชาธิปไตยของ ชุมชนชนบทไทยในทศวรรษที่ 10 แห่งประชาธิปไตยไทย. มนุษยสังคมสาร (มสส.), 20(3), 145–164.
- สุพาดา สิริกุดตา. (2566). แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืน: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลไม้ บ้านยาวิ จังหวัดเพชรบูรณ์. วารสารสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 26(1), 89–108.
- สุวินัย ภรณวลัย. (2547). การเมืองเชิงบูรณาการ. กรุงเทพมหานคร: Openbooks.
- องค์การบริหารส่วนตำบลเพชรชมพู. (2567). รายงานข้อมูลชุมชนบ้านแสงตะวัน ตำบลเพชรชมพู อำเภอโกสุมพิ จังหวัดกำแพงเพชร. กำแพงเพชร: <https://www.phetchomphu.go.th>.
- อัจฉราวรรณ ใจยะเขียว. (2566). การเสริมสร้างวัฒนธรรมทางการเมืองแบบประชาธิปไตยของนักศึกษาระดับ ปริญญาตรี ในจังหวัดนครสวรรค์. ใน (ดุขฎิณิพนธ์ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชารัฐศาสตร์). บัณฑิต วิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- เอกวิทย์ ณ ถลาง. (2540). ภูมิปัญญาท้องถิ่น: แนวคิดพื้นฐานและการพัฒนา. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการ วัฒนธรรมแห่งชาติ.
- J. Kornberger. (2567). คุณค่าทางโภชนาการและสรรพคุณของมะม่วงน้ำดอกไม้. กรุงเทพฯ: <https://www.thaihealth.or.th>.
- Taro Yamane. (1973). Statistics: An Introductory Analysis (3rd ed.). New York: Harper and Row.

