

**การศึกษาศักยภาพทางธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขมิ้นชัน
ปลอดสารพิษ ตำบลเขาวง อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี**
**Study of business potential for organic turmeric of a community
enterprise from Kaowong, Bantakhun, Surat Thani province.**

วันที่รับบทความ: 17/03/2020

วันที่แก้ไขบทความ ครั้งที่ 1: 13/07/2020

วันที่แก้ไขบทความ ครั้งที่ 2: 09/10/2020

วันที่ตอบรับบทความ: 29/10/2020

สิริภัทร โชติช่วง*

*Siripat Chodchuang**

กมลวรรณ สังทอง**

*Kamonwan Sangthong***

ธนภรณ์ รุ่งสีทอง**

*Tanaporn Rangseekong***

วิรัช ชนะชัย**

*Warittha Chanachai***

ศิกรินทร์ ศรีกิจदनนท์**

*Sikarin Srikittayanont***

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพทางธุรกิจด้านการจัดการด้านการตลาด ด้านการเงิน และประเมินศักยภาพทางธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขมิ้นชันปลอดสารพิษ ตำบลเขาวง อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษานี้ ได้แก่ สมาชิกภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขมิ้นชันปลอดสารพิษจำนวน

*ปร.ด. (การตลาด), Universiti Sains Malaysia, Malaysia (2557), ปัจจุบันเป็นอาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการ คณะศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี

*Ph.D. (Marketing), Universiti Sains Malaysia, Malaysia (2014), Currently, a Lecturer in Department of Management, Faculty of Liberal Art and Management Science, Prince of Songkla University, Suratthani campus.

**บริหารธุรกิจบัณฑิต(พัฒนารัฐกิจ), นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี

**Bachelor of Business Administration (Business Development), Currently, a Students in Faculty of Liberal Art and Management Science, Prince of Songkla University, Suratthani campus.

5 คน และผู้แทนจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องจำนวน 2 คน การศึกษาครั้งนี้เป็นการใช้กระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกลักษณะการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างและการศึกษาทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องโดยใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis)

ผลการวิจัยพบว่า ด้านการจัดการ ทางกลุ่มมีการจัดการอย่างไม่เป็นระบบและมีโครงสร้างองค์กรที่ไม่ชัดเจน ด้านการตลาด พบว่า ทางกลุ่มมีผลิตภัณฑ์หลักคือ ขมิ้นชันปลอดสารพิษซึ่งปัจจุบันทางกลุ่มได้นำขมิ้นชันสดมาแปรรูปเป็นผงขมิ้นชันเพื่อส่งขายให้กับผู้ประกอบการ โดยมีการจำหน่ายตามคำสั่งซื้อและจำหน่ายในงานจัดแสดงสินค้าด้านการเงิน พบว่า ทางกลุ่มมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายอย่างง่าย ไม่มีการจัดทำตามแบบฟอร์มของการจัดทำบัญชีอย่างชัดเจน และจาก การประเมินศักยภาพ พบว่า กลุ่มมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลางเนื่องจากทางกลุ่มมีจุดแข็งและโอกาสที่ดีแต่มีจุดอ่อนและอุปสรรคในด้านการจัดการส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนขมิ้นชันปลอดสารพิษยังไม่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาจากผู้ผลิตวัตถุดิบขั้นต้นไปเป็นผู้ประกอบการ

คำสำคัญ : ศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจชุมชน ขมิ้นชัน การแปรรูปผลิตภัณฑ์

Abstract

This research had the objective of studying the potential management, marketing, financial and potential development of community enterprise of organic turmeric in Khaowong, Bantakhun, Surrat Thani province. The sample consisted of 5 members of the community enterprise group of organic turmeric, 2 representative from government sector as well as administrative officer. This research is a collective case study and was conducted by using Qualitative Research. This research was done by using different types of process for a deep survey on related of Literature Review through the use of Content Analysis.

The results of the research through the management of The Community Enterprise Group of organic Turmeric revealed that The Community Enterprise Group in organic Turmeric has not been working systematically and has unsystematically in organizational structure. Marketing found that the group has the main products are Turmeric is non-toxic,

which currently the group has processed fresh turmeric into turmeric powder for sale to entrepreneurs by selling according to the purchase order and selling in the exhibition. Financial found that the group has a simple income-expense account, there is no clear account form. And from the potential evaluation, it was found that the group has moderate potential because the group has strengths and good opportunities, but there are weaknesses and obstacles in management, resulting in The Community Enterprise Group in organic Turmeric has not succeeded in developing the group from advanced raw material manufacturers. Beginning to be an entrepreneur

Keywords : Development of Community Enterprise, Community Enterprise, Turmeric, Product Processing

บทนำ

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเป็นแนวทางช่วยแก้ปัญหาความยากจนของประชาชนและเป็นแนวทางสร้างเศรษฐกิจ สังคม และชุมชนให้มีความยั่งยืน รัฐบาลจึงมีการออกกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ซึ่งก็คือ พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ซึ่งถือเป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจพื้นฐานในการพัฒนาประเทศ ช่วยสนับสนุนชุมชนในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติและวัตถุดิบที่มี สามารถนำภูมิปัญญาท้องถิ่นประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ตามความสามารถของชุมชน ผลักดันแนวทางการส่งเสริมพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและประสานความร่วมมือระหว่างรัฐบาลกับเอกชน และประชาชนเข้ามามีบริหารจัดการทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดความคุ้มค่าตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนจึงถือเป็นเครื่องมือที่จะนำพาเศรษฐกิจและคุณภาพชีวิตของชุมชนให้ดีขึ้นและยั่งยืนขึ้นได้ (Srikaew, Srihathad, & Thunputtadom, 2013)

จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็น 1 ใน 4 จังหวัดนำร่องของภาคใต้ในเรื่องของการพัฒนาสมุนไพรไทยแบบครบวงจร ซึ่งจังหวัดสุราษฎร์ธานีพื้นที่ปลูกขมิ้นชันที่ดีที่สุด นั่นก็คือ ขมิ้นชันพันธุ์แดงสยามที่พบมากในตำบลเขาวง อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี จากการวิจัยพบว่า มีสารเคอร์คูมินอยด์ ซึ่งเป็นสารที่มีฤทธิ์แก้อักเสบสูงมากถึงระดับ 10 หากเทียบกับขมิ้นชันจากแหล่งอื่น ๆ ที่อยู่ในระดับ 3-4 (Withiprod, 2017) จึงทำให้เกิดการก่อตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขมิ้นชันปลอดสารพิษขึ้นมา โดยเริ่มต้นจากการปลูกขมิ้นชันไว้บริโภคและจำหน่ายเป็นรายได้เสริมให้กับเกษตรกรในระหว่างที่ต้นขมิ้นชันยังไม่สามารถ

กริดได้หรือหลังจากผ่านไปแล้ว (Ritthikul, 2018) แต่เนื่องจากทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังมีปัญหาภายในกลุ่ม ซึ่งก็คือ สมาชิกในชุมชนยังขาดความสามัคคี และขาดความร่วมมือ ส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีความเข้มแข็ง (Nawatong, 2018) นอกจากนี้ ผลผลิตที่ได้ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ เนื่องจากในอนาคตทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีแนวคิดที่จะแปรรูปมันชันเป็นยารักษาโรคและเครื่องสำอาง อีกทั้งเงินทุนส่วนใหญ่ที่ใช้จัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้มาจากเงินลงทุนของประธานกลุ่มเป็นส่วนใหญ่และทางกลุ่มยังไม่ได้มีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ภายในกลุ่มเอง เพราะด้วยสมาชิกภายในกลุ่มไม่มีความรู้และความชำนาญเพียงพอ (Ritthikul, 2018)

จากปัญหาข้างต้น ทางกลุ่มวิจัยจึงสนใจที่จะทำการศึกษาศักยภาพทางธุรกิจด้านการจัดการ ด้านการตลาดและด้านการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมันชันปลอดสารพิษ ตำบลเขาวง อำเภอบ้านดำนวน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งในการทำวิจัยในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นอย่างยิ่ง โดยผลการวิเคราะห์และประเมินศักยภาพทางธุรกิจ ในด้านการจัดการ ด้านการตลาดและด้านการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จะสามารถใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากมันชันให้มีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า อีกทั้งหน่วยงานต่าง ๆ ที่ดูแลและส่งเสริมสามารถนำผลการประเมินศักยภาพไปใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ดียิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. ศึกษาศึกษาศักยภาพทางธุรกิจด้านการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมันชันปลอดสารพิษ ตำบลเขาวง อำเภอบ้านดำนวน จังหวัดสุราษฎร์ธานี
2. ศึกษาศึกษาศักยภาพทางธุรกิจด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมันชันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมันชัน ปลอดสารพิษ ตำบลเขาวง อำเภอบ้านดำนวน จังหวัดสุราษฎร์ธานี
3. ศึกษาศึกษาศักยภาพทางธุรกิจด้านการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมันชันปลอดสารพิษ ตำบลเขาวง อำเภอบ้านดำนวน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ ชีตความสามารถของชุมชนที่ตอบสนองต่อความต้องการและแก้ไขปัญหาของคนส่วนใหญ่ในชุมชน ซึ่งรวมทั้งความสามารถในการประสานความร่วมมือในการดำเนินงานกับคนภายนอกชุมชน ขณะเดียวกันก็ดำเนินการแก้ไขปัญหา

ที่มาจากภายนอก (Chimsuk, 2001) ซึ่งการจะเกิดศักยภาพหรือความเข้มแข็งของวิสาหกิจชุมชนได้นั้นต้องอาศัยปัจจัยที่จะนำไปสู่การมีศักยภาพหรือความเข้มแข็งของวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

1. ศักยภาพด้านการจัดการ คือ กระบวนการและกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่นำมาใช้ในการดำเนินงานตามขั้นตอน โดยอาศัยความร่วมมือร่วมใจของสมาชิกภายในองค์กร ซึ่งใช้การพิจารณาตามความสามารถ ความถนัด ทักษะ และเป้าหมายขององค์กร เพื่อให้ประสบความสำเร็จ (Sirinirun & Saichoo, 2005) ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพองค์กร (SWOT Analysis) ซึ่งเป็นการพิจารณาเพื่อนำมาวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันขององค์กร และคาดคะเนแนวโน้มการเติบโตขององค์กรในอนาคต (Yangprayong, 2016) ประกอบด้วย 1) จุดแข็ง (Strengths) คือ ข้อได้เปรียบขององค์กร 2) จุดอ่อน (Weaknesses) คือ ข้อเสียเปรียบขององค์กร ซึ่งสามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการดำเนินงานได้ (Thunthiyanont, 2010) 3) โอกาส (Opportunities) คือ โอกาสปัจจัยและสถานการณ์ที่เอื้ออำนวยให้การดำเนินงานขององค์กรเป็นไปตามเป้าหมาย และ 4) อุปสรรค (Threats) คือ สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาหรือขัดขวางการทำงานขององค์กร (Huthanuwat & Huhanuwat, 2002)

นอกจากนี้ ยังต้องพิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ หรือทรัพยากรที่ผู้นำจะต้องเข้าไปจัดการเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ได้ ประกอบด้วย 1) ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ ได้แก่ คน (Man) เครื่องจักร (Machine) เงินทุน (Money) และวัสดุ (Material) และ 2) หน้าที่ในการจัดการตามทฤษฎีของ Henri Fayour ธงชัย สันติวงศ์ (Santiwong, 2003) ได้แก่ การวางแผน (Planning) เป็นการกำหนดเป้าหมาย และแผนปฏิบัติงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การจัดการองค์กร (Organizing) เป็นการจัดการระบบดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้สามารถดำเนินงานไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ การสั่งการ (Directing) ซึ่งเป็นหน้าที่ของหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการบังคับบัญชาให้สมาชิก ภายในกลุ่มสามารถดำเนินงานไปได้อย่างราบรื่นเป็นระบบ และการควบคุม (Controlling) เป็นกิจกรรมที่ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใช้ในการวัดผลงาน โดยใช้วิธีการและเกณฑ์ที่ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกำหนดขึ้นมาใช้ในการวัด

ดังนั้น ในการศึกษาศักยภาพทางธุรกิจในด้านการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ขมีนชั้นปลอดสารพิษนั้น จะพิจารณาจากกระบวนการจัดการซึ่งประกอบไปด้วย 1) การวิเคราะห์สภาพองค์กร (SWOT Analysis) โดยพิจารณาจากจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อนำมาวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบัน และเพื่อการคาดคะเนแนวโน้มการเติบโตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอนาคต 2) ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ

ซึ่งประกอบด้วย คน (Man) เครื่องจักร (Machine) เงินทุน (Money) และวัสดุ (Material) และ 3) หน้าที่ในการจัดการตามทฤษฎีของ Henri Fayour ได้แก่ การวางแผน (Planning) การจัดการองค์กร (Organizing) การสั่งการ (Directing) และการควบคุม (Controlling)

2. ศักยภาพด้านการตลาดเป็นการศึกษาวิธีการที่วิสาหกิจชุมชนใช้ในการทำความเข้าใจต่อความต้องการของลูกค้าและตลาด โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อการผลิตสินค้าและบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการ และสร้างความประทับใจหรือความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ ความปลอดภัยของสินค้าและบริการให้กับลูกค้า โดยใช้การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด หรือการวิเคราะห์ 4P ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการดำเนินงานที่กิจการสามารถควบคุมได้ (Searirat, et al. 1998) ซึ่งประกอบไปด้วย การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นการพิจารณาในด้านคุณภาพประสิทธิภาพ ขนาด และรูปทรงของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น การวิเคราะห์ราคา (Price) พิจารณาจากการใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับของตลาดเป้าหมาย และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ การวิเคราะห์การจัดจำหน่าย (Place) พิจารณาจากกิจกรรม 2 กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คือ ลักษณะการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และช่องทางการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค ซึ่งรวมไปถึงการพิจารณาลักษณะของการขนส่งในรูปแบบต่าง ๆ ที่มีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ที่ต่ำที่สุด และการวิเคราะห์การส่งเสริมการตลาด (Promotion) พิจารณากระบวนการติดต่อสื่อสารไปยังผู้บริโภค (Communication Process) ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จากเครื่องมือต่าง ๆ คือ การโฆษณา (Advertising) และการเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)

ในการศึกษาศักยภาพทางธุรกิจในการด้านการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีขั้นตอนตลอดสารพินัยน์ ใช้แนวคิดด้านการตลาด โดยใช้การวิเคราะห์ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นการพิจารณาลักษณะของผลิตภัณฑ์ในด้านคุณภาพประสิทธิภาพ ขนาด และรูปทรงเป็นต้น การวิเคราะห์ปัจจัยด้านราคา (Price) พิจารณาจากการใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับของตลาดเป้าหมาย และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ การวิเคราะห์ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place) พิจารณาจากกิจกรรม 2 กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คือ ลักษณะการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และช่องทางการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค ซึ่งรวมไปถึงการพิจารณาลักษณะของการขนส่งในรูปแบบต่าง ๆ ที่มีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ที่ต่ำที่สุด และการวิเคราะห์ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) พิจารณากระบวนการติดต่อสื่อสารไปยังผู้บริโภค (Communication Process) ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จาก

เครื่องมือต่าง ๆ คือ การโฆษณา (Advertising) และการเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)

3. ศักยภาพด้านการเงิน ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะวัดว่าการบริหารจัดการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ จึงต้องอาศัยอาศัยตัวชี้วัดเพื่อใช้เปรียบเทียบผลประกอบการในช่วงเวลาที่ต่างกัน นั่นคือ ผลกำไร (Profit) ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ประสิทธิภาพในการจัดการเพื่อให้มีมาตรฐาน ดังนั้น ผลกำไรจึงถูกนำมาใช้วัดผลและประเมินการดำเนินงาน และใช้เป็นวัตถุประสงค์สูงสุด (Overarching Objective) ในการกำหนดกลยุทธ์และใช้ประกอบการตัดสินใจในการบริหารทรัพยากรภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน นอกจากนี้ ผลกำไรยังเป็นผลตอบแทนที่สร้างแรงจูงใจและกระตุ้นการทำงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ (Meenapan, 2003) ซึ่งระบบการเงินและบัญชีที่สำคัญที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรจัดทำ ได้แก่ 1) ระบบการบันทึกบัญชี คือ การบันทึกรายรับ รายจ่าย และค่าใช้จ่ายอย่างชัดเจน 2) กองทุนของกลุ่ม คือ เงินทุนที่ได้จากการดำเนินงานของกลุ่ม การปันผลจากการดำเนินงานของกลุ่ม การถือหุ้นของสมาชิก หรือการสะสมเงินภายในกลุ่ม หรือการกู้จากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ รวมไปถึงการศึกษาลักษณะการจัดการสินทรัพย์หมุนเวียนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ การจัดการเงินทุนหมุนเวียน เป็นการศึกษาการจัดการแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาใช้ดำเนินงานซึ่งมาจากแหล่งเงินทุนระยะสั้นและแหล่งเงินทุนระยะยาว การจัดการเงินสดเป็นทางการศึกษาการวางแผนการใช้จ่ายเงิน เทคนิคการใช้จ่ายเงิน รวมถึงจัดการเงินสดภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และการจัดการสินค้ำคงเหลือ เป็นการศึกษาการจัดการสินค้ำคงเหลือ ซึ่งก็คือ วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูป รวมไปถึงการบริหารค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการถือครองสินค้ำสำเร็จรูปให้มีค่าใช้จ่ายต่ำสุด (Educational Standard Office, Rajabhat Institute Council Office, Ministry of Education 2002).

ดังนั้น ในการศึกษาศักยภาพทางธุรกิจในด้านการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ขั้นขั้นปลอดสารพิษ คือ ศึกษาจากการจัดทำงบทางการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อนำมาวัดผลการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประกอบไปด้วย 1) ระบบการบันทึกรายรับ รายจ่าย และค่าใช้จ่ายอย่างชัดเจน 2) กองทุนของกลุ่ม คือ เงินทุนที่ได้จากการดำเนินงานของกลุ่ม การปันผลจากการดำเนินงานของกลุ่ม การถือหุ้นของสมาชิก หรือการสะสมเงินภายในกลุ่ม หรือการกู้จากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ รวมไปถึงการศึกษาลักษณะการจัดการสินทรัพย์หมุนเวียนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ การจัดการเงินทุนหมุนเวียน และจัดการเงินสดภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการจัดการสินค้ำคงเหลือ

ซึ่งก็คือ วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูป รวมไปถึงการบริหารค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการถือครองสินค้าสำเร็จรูปให้มีค่าใช้จ่ายต่ำสุด

ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะกลุ่ม ซึ่งดำเนินการศึกษาโดยการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์ถึง โครงสร้าง การสังเกต การจดบันทึกมาจำแนกตามกรอบแนวคิด และวัตถุประสงค์ของการวิจัย รวมถึงการศึกษาทบทวนวรรณกรรมจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง โดยทำการสัมภาษณ์จากผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ (Key Information)

ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ (Key information) โดยการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง ได้แก่ ประธานและสมาชิกภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 5 คน และหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการขับเคลื่อนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชน จำนวน 1 คน และสถาบันการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.) อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 1 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกโดยใช้แบบสัมภาษณ์ซึ่งลักษณะแบบสัมภาษณ์เป็นแบบกึ่งโครงสร้าง ร่วมกับการสังเกตการณ์ ในส่วนของการประเมินศักยภาพใช้คู่มือการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน (Department of Agricultural Extension 2012) ซึ่งมีเกณฑ์ในการประเมิน 3 ระดับ ได้แก่ ระดับดี ระดับปานกลาง และระดับปรับปรุง โดยประเด็นที่นำมาประเมิน ประกอบด้วย

1. ทิศทางวิสาหกิจชุมชน เป็นการประเมินแนวทางการกำหนดทิศทางการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในประเด็นบทบาทของผู้นำและสมาชิกในการดำเนินงานร่วมกัน ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างการบริหาร การแบ่งหน้าที่ตามความเหมาะสม การกำหนดกฎระเบียบต่าง ๆ รวมถึงการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
2. การบริหารตลาด เป็นการประเมินความรู้ความเข้าใจในเรื่องลูกค้าและตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจากการนำข้อมูลความต้องการ และสถานการณ์การตลาดมาใช้ในการกำหนดและปรับปรุงแผนการตลาดอย่างสม่ำเสมอ
3. การบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน เป็นการประเมินแนวทางการบริหารจัดการในเรื่องของสมาชิกรวมทั้ง การประเมินผลการปฏิบัติการของสมาชิก
4. กระบวนการจัดการสินค้าและบริการ เป็นการประเมินกระบวนการจัดการผลผลิต ไม่ว่าจะเป็นสินค้าหรือบริการ ซึ่งจะต้องบริหารให้เกิดการเชื่อมโยงกิจกรรมหลาย ๆ

กิจกรรมเข้าด้วยกันเพื่อให้สามารถลดต้นทุนหรือรายจ่าย เพิ่มรายได้และขยายโอกาสมากกว่าการดำเนินงานเพียงกิจกรรมเดียว

การวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลทุกมิติ ซึ่งได้แก่ บทความ งานวิจัยต่าง ๆ วิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานในด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการเงิน และการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ ซึ่งได้แก่ การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกจากผู้ให้ข้อมูลโดยทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ 4 ประเด็น

ผลการวิจัย

จากการศึกษาข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนขมิ้นชันปลอดสารพิษจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2538 เริ่มแรกมีจำนวนสมาชิก 4-5 คน ซึ่งเป็นคนภายในครอบครัวของประธานกลุ่มวิสาหกิจ ต่อมาเริ่มมีสมาชิกภายในชุมชนเพิ่มขึ้นมาเรื่อย ๆ ปัจจุบันมีจำนวนสมาชิก 30 คน โดยทางกลุ่มมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ ปลุกไว้ใช้ภายในครัวเรือน และปลูกเพื่อหารายได้เสริมในช่วงที่ไม่ได้กรีดยางพารา ส่วนการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จะเก็บเกี่ยวขมิ้นชันในช่วงเดือนเมษายน-มิถุนายน มีช่วงเวลาในการทำงานที่ไม่แน่นอนแต่จะทำงานประมาณ 6-7 ชั่วโมงต่อวัน ซึ่งขั้นตอนการทำงาน มีดังนี้ 1) เก็บขมิ้นชันในตอนเย็นแล้วนำมาล้างเพื่อทำความสะอาด 2) นำขมิ้นชันมาลวกในตอนเช้าของวันถัดมา 3) เมื่อลวกเสร็จจึงนำมาตากแดดประมาณ 1 ชั่วโมง 4) เมื่อขมิ้นชันแห้งได้ที่จึงนำไปหั่นโดยใช้เครื่องจักรในการหั่นและนำไปบดอีกครั้ง นอกจากนั้น ทางกลุ่มยังได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐในด้านต่าง ๆ เช่น การส่งเสริมการตลาด วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ซึ่งหน่วยงานที่สนับสนุน คือ สำนักงานพัฒนาชุมชนและสถาบันการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.)

จากการศึกษาศักยภาพทางธุรกิจด้านการจัดการ มีดังนี้

1. การวิเคราะห์สภาพองค์กร (SWOT Analysis)

1.1 จุดแข็ง (Strengths) พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีแปลงปลูกขมิ้นชันได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP (Good Agricultural Practice) และขมิ้นชันของทางกลุ่มจะมีสีส้มสด กลิ่นหอม และมีสารคิวเคอร์มินอยด์มากถึง 10% ซึ่งมากกว่าขมิ้นชันทั่วไป

1.2 จุดอ่อน (Weaknesses) พบว่า สมาชิกขาดความสามัคคีขาดการให้ความร่วมมือทำให้การจัดการภายในกลุ่มไม่ดี สาเหตุที่สมาชิกไม่มีส่วนร่วม เนื่องจากการปรับเปลี่ยน

ตำแหน่งประธานกลุ่มทำให้สมาชิกไม่มีความเชื่อมั่นในตัวของประธานคนใหม่ และโรงเรียนที่ใช้ในการผลิตยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน และเครื่องจักรที่ใช้ไม่มีความทันสมัย รวมไปถึงทางกลุ่มยังไม่ได้มีการจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่ายทำให้การจัดการด้านการเงินของกลุ่มวิสาหกิจไม่มีความชัดเจน

1.3 โอกาส (Opportunities) พบว่า จากการที่รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาสมุนไพรไทย และจังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นหนึ่งในจังหวัดนำร่องของภาคใต้ ส่งผลให้ขั้วมันชั้นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน และสถาบันศึกษานอกกระบวนและการศึกษาตามอัธยาศัย (ก.ศ.น) ในเรื่องการพัฒนาฝีมือและจัดอบรมให้ความรู้อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการให้เงินสนับสนุนเพื่อซื้ออุปกรณ์ในการผลิต

1.4 อุปสรรค (Threats) คือ ระยะเวลาในการปลูกขั้วมันชั้นซึ่งจะใช้เวลา 9-11 เดือน ทำให้การขายผลผลิตมีเพียงปีละครั้ง ส่งผลให้การเพิ่มจำนวนลูกค้าทำได้ยากเพราะผลผลิตมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

2. การวิเคราะห์ปัจจัยในการจัดการ

2.1 คน (Man) ทางกลุ่มมีผู้ผลิตประมาณ 4-5 คน ซึ่งก็คือสมาชิกในครอบครัวของประธานกลุ่ม ส่วนสมาชิกที่เหลือ มีหน้าที่ปลูกขั้วมันชั้นและขายให้กับทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพราะทางกลุ่มมีเป้าหมายเพียงหารายได้เสริม และเพื่อเป็น การอนุรักษ์พันธุ์ขั้วมันชั้นเอาไว้

2.2 เครื่องจักร (Machine) ทางกลุ่มมีเครื่องจักรในการผลิต ได้แก่ เครื่องอบขั้วมันชั้นจำนวน 1 เครื่อง และเครื่องบดขั้วมันชั้นจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งไม่สามารถรองรับการผลิตในปริมาณที่มากได้ ทางกลุ่มจึงต้องการเครื่องวัดปริมาณความชื้น เครื่องบดขั้วมันชั้นขนาดใหญ่เพื่อใช้ในการผลิตที่ทางกลุ่มได้วางแผนไว้ในอนาคต

2.3 เงินทุน (Money) ที่ใช้ในการจัดตั้งกลุ่มส่วนใหญ่มาจากครอบครัวประธานกลุ่มร้อยละ 70 นอกจากนั้นอีกร้อยละ 30 เป็นการระดมเงินทุนจากสมาชิกภายในกลุ่ม

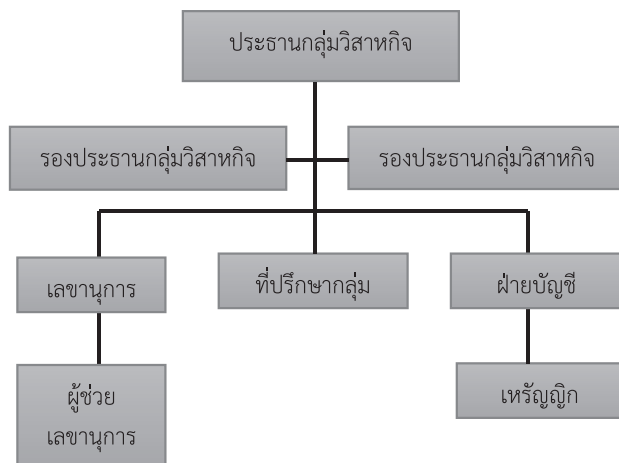
2.4 วัตถุดิบ (Material) คือ ขั้วมันชั้นปลอดสารพิษ ที่มาจากสมาชิกผู้ปลูกภายในตำบลเขวาส ซึ่งคุณภาพของวัตถุดิบ จะมีลักษณะที่เหมือนกันเพราะทางกลุ่มมีข้อตกลงร่วมกันว่าห้ามใช้สารเคมีในการปลูกจึงทำให้ขั้วมันชั้นที่ได้มีคุณภาพดีและเชื่อถือได้

3. การวิเคราะห์หน้าที่ทางการจัดการ

3.1 การวางแผน (Planning) ทางกลุ่มมีการกำหนดประเด็นการวางแผนไว้ 4 ประเด็น ได้แก่ การวางแผนการผลิต ได้แก่ เก็บขั้วมันชั้นในตอนเย็นแล้วนำมาล้างเพื่อทำความสะอาดจากนั้นนำขั้วมันชั้นมาลวกในตอนเช้าของวันถัดมา เมื่อลวกเสร็จจึงนำ

มาตากแดดประมาณ 1 ชั่วโมง และเมื่อขมิ้นชันแห้งได้ที่ จึงนำไปหั่นโดยใช้เครื่องจักรในการหั่นและนำไปปดอีกครั้ง การวางแผนการตลาด ได้แก่ การกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในการขายซึ่งก็คือ รักษ์ไทยบ้านไทยและศาลาไทย โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะมีการสั่งซื้อสินค้าจากทางกลุ่มในทุก ๆ เดือน การโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยจะประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานภาครัฐ การวางแผนการดำเนินงานในอนาคตภายในระยะเวลา 1-2 ปี ทางกลุ่มจะทำการปลูกขมิ้นชันเป็นแปลงจุนทรีย์ ศูนย์การเรียนรู้ชุมชนเกษตรและการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เพื่อให้ผู้ที่สนใจเข้ามาศึกษาวิธีการปลูกและผลิตขมิ้นชัน ส่วนการวางแผนสำรองในกรณีผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าไว้ ได้แก่ มีแปลงปลูกสำรองซึ่งเป็นแปลงของประธานกลุ่มเอง มีการตรวจสอบคำสั่งซื้อจากลูกค้าเป็นประจำเพื่อป้องกันความผิดพลาด และมีการสต็อกสินค้าไว้ป้อนปี

3.2 การจัดการองค์การ (Organizing) ทางกลุ่มวิสาหกิจมีการจัดตั้งคณะกรรมการ ได้แก่ ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 1 คน รองประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 2 คน เลขานุการจำนวน 1 คน ผู้ช่วยเลขานุการ จำนวน 1 คน ที่ปรึกษากลุ่มวิสาหกิจ จำนวน 10 คน ฝ่ายบัญชี จำนวน 1 คน และเหรัญญิก จำนวน 1 คน



ภาพที่ 1 โครงสร้างของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

3.3 การสั่งการ (Directing) กลุ่มวิสาหกิจมีข้อตกลงร่วมกัน 2 ข้อ คือ 1) ขมิ้นชันสดที่สมาชิกปลูกจะต้องนำมาขายให้กับประธานกลุ่มแต่เพียงผู้เดียว 2) ในการปลูกขมิ้นชันห้ามใช้สารเคมีในการปลูกเด็ดขาดเพื่อให้ขมิ้นชันมีคุณภาพและมาตรฐานที่ตรงกัน

3.4 การควบคุม (Controlling) กลุ่มวิสาหกิจมีการควบคุมการดำเนินงานโดยรูปแบบการควบคุมจะเน้นที่การควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและผลผลิต ดังนี้ 1) ก่อนการผลิต ขมิ้นชันจะต้องมีระยะเวลาในการเก็บตามที่กำหนดและการปลูกจะไม่ใช้สารเคมี 2) ระหว่างการผลิต จะต้องมีการผลิตที่เป็นไปตามขั้นตอนและต้องมีการตรวจเช็คเรื่องความสะอาดของวัตถุดิบและเครื่องจักร และ 3) หลังการผลิต เมื่อผลิตเสร็จต้องมีการตรวจสอบสินค้าก่อนส่งจำหน่ายให้กับลูกค้าและการเก็บสต็อกสินค้าจะต้องมีสถานที่เก็บที่มีความสะอาดและปลอดภัย

จากการศึกษาศักยภาพทางธุรกิจด้านการตลาด มีดังนี้

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) โดยผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มวิสาหกิจ คือ ขมิ้นชันสด ซึ่งมีสรรพคุณในการช่วยรักษาโรคต่าง ๆ มากมาย และช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย และผงขมิ้นชัน ที่ได้จากการแปรรูปผงขมิ้นชันสดสามารถนำมาแปรรูปเป็นเครื่องสำอางและยารักษาโรคต่าง ๆ ได้ เช่น สบู่ขัดผิวหน้า ขมิ้นชันแคปซูล เป็นต้น ส่วนผลิตภัณฑ์รอง ก็คือ พันธุ์ขมิ้นชันที่มาจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกภายในกลุ่มวิสาหกิจ และต้องเป็นขมิ้นชันที่ปลอดสารพิษเท่านั้น

2. ปัจจัยด้านราคา (Price) โดยผงขมิ้นชัน มีราคาขายกิโลกรัมละ 600 บาท และขมิ้นชันสดมีราคาขายกิโลกรัมละ 50 บาท ซึ่งการตั้งราคาจะคำนวณจากต้นทุนในการปลูกและต้นทุนการผลิต ได้แก่ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแรง และค่าวัสดุอุปกรณ์อื่น ๆ ซึ่งทางกลุ่มจะไม่ตั้งราคาสูงมากเพราะทางกลุ่มไม่ได้มุ่งหวังผลกำไรจากการขายแต่มุ่งไปที่การรักษาฐานลูกค้าไว้มากกว่า

3. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place) ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการจัดจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยมี ช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ 1) ขายส่งผงขมิ้นชันให้กับผู้ประกอบการเพื่อใช้ในการผลิตเครื่องสำอาง ได้แก่ บ้านไทย รักษ์ไทย และศาลาไทย ซึ่งเป็นลูกค้าหลัก และอีกช่องทาง คือ จัดจำหน่ายในงานจัดแสดงสินค้า OTOP ตลาดนัดประชารัฐประจำจังหวัด และขาย ณ ที่ทำการ โดยการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า ทางกลุ่มจะจัดส่งให้กับลูกค้าต่างจังหวัดผ่านทางไปรษณีย์ ส่วนลูกค้าประจำหรือลูกค้าในจังหวัดจะเดินทางมารับด้วยตนเอง

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ ผ่านหน่วยงานภาครัฐเป็นหลัก ซึ่งก็คือ สถาบันการศึกษาอนุกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย (ก.ศ.น.) และสำนักงานพัฒนาชุมชน โดยการออกบูธในงานจัดแสดงสินค้าต่าง ๆ

การศึกษาศักยภาพทางธุรกิจด้านการเงิน เป็นการศึกษาจากการทำงานทางการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อนำมาวัดผลการดำเนินงาน ซึ่งประกอบด้วย 1) ระบบการบันทึกบัญชี 2) กองทุนของกลุ่ม 3) การจัดการเงินทุนหมุนเวียน 4) การจัดการเงินสด และ 5) การจัดการสินค้าคงเหลือ พบว่า ระบบการเงินและบัญชีที่ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้จัดทำได้แก่ การบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่ายอย่างง่าย โดยการจดบันทึกการรับซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกรในแต่ละครั้ง และบันทึกรายได้จากการขายวัตถุดิบสดและผงขมิ้นชัน แต่ไม่ได้จัดทำตามแบบฟอร์มของการจัดทำบัญชีอย่างชัดเจน เนื่องจากทรัพยากรของกลุ่มวิสาหกิจยังขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดทำบัญชี ส่วนกองทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการระดมเงินทุนจากสมาชิกในช่วงแรกของการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจและนำมาใช้ในการจัดซื้ออุปกรณ์ในการผลิตส่วนการจ่ายเงินปันผลจากการดำเนินงานทางกลุ่มจะเริ่มต้นการจ่ายภายในสิ้นปี พ.ศ. 2561 นี้ ส่วนการจัดการเงินทุนหมุนเวียน ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะไม่มีเงินทุนหมุนเวียนอย่างชัดเจน และไม่มีมีการจัดการเงินสดอย่างเป็นระบบ ซึ่งเงินทุนที่ใช้หมุนเวียนส่วนใหญ่มาจากการที่สมาชิกส่งวัตถุดิบสดให้กับประธานแล้วประธานจะทำการจดบันทึกจำนวนและปริมาณของขมิ้นไว้เมื่อผลิตเสร็จและขายให้กับลูกค้าจึงนำเงินมาให้กับสมาชิก เงินที่ขายได้แต่ละครั้งก็จะใช้หมุนเวียนค่าใช้จ่ายภายในกลุ่ม อีกทั้งในการจัดการสินค้าคงเหลือ ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะมีการเก็บสต็อกผงขมิ้นชันไว้ปีต่อปี และจะไม่มีการเก็บสต็อกขมิ้นสดไว้เพื่อป้องกันการเน่าเสีย

สรุปและอภิปรายผล

การศึกษาและประเมินศักยภาพทางธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขมิ้นชันปลอดสารพิษ ตำบลเขาวง อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ร่วมกับการสังเกตการณ์ และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ในประเด็นต่างๆ ประกอบด้วย การกำหนดทิศทางทางการดำเนินงานของกลุ่ม การบริหารสมาชิกและการตลาด รวมถึงการประเมินกระบวนการจัดการสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้ดังนี้

ด้านการจัดการ สรุปได้ว่า ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพในระดับปานกลาง ซึ่งมาจากการวิเคราะห์ทิศทาง การดำเนินงาน การบริหารสมาชิก และกระบวนการจัดการสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีจุดแข็งและโอกาสที่ดีจากการที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นจังหวัดนำร่องในเรื่องของการพัฒนาสมุนไพรแบบครบวงจร ส่งผลให้ขมิ้นชันของทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ในการประชาสัมพันธ์และสนับสนุนการพัฒนา

ทักษะ ความรู้ต่าง ๆ แก่สมาชิกภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน รวมไปถึงสภาพพื้นที่ในการปลูกขมิ้นชันมีดินที่มีแร่ธาตุอุดมสมบูรณ์ และในการปลูกขมิ้นชัน ทางกลุ่มจะไม่มีการใช้สารเคมีทำให้ขมิ้นชันที่ได้จากตำบลเขาวงมีความแตกต่างจากขมิ้นชันทั่วไป นั่นคือ มีสีส้มสด กลิ่นหอม และมีสารเคอร์คูมินอยด์มากถึงระดับ 10 Withiprod, (2017) แต่จุดอ่อนและอุปสรรคที่ค่อนข้างแก้ไขยาก นั่นคือ สมาชิกภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังขาดการให้ความร่วมมือ เนื่องจากการปรับเปลี่ยนตำแหน่งประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่งผลให้สมาชิกขาดความเชื่อมั่นในตัวของผู้บริหารคนใหม่ อีกทั้งทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ไม่ทันสมัย และโรงเรือนที่ใช้ในการผลิตยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน อีกทั้งในการปลูกขมิ้นชันจะปลูกได้เพียงปีละครั้ง จึงอาจส่งผลให้การขยายกลุ่มลูกค้าทำได้ยากขึ้นเพราะมีผลผลิต ไม่เพียงพอ ต่อมาคือ การวิเคราะห์ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ พบว่า 1) ปัจจัยในด้านคน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 30 คน แต่จำนวนสมาชิกที่ทำหน้าที่ผลิตสินค้ามีเพียง 4-5 คน ซึ่งก็คือสมาชิกภายในครอบครัวของประธานกลุ่มวิสาหกิจ โดยสมาชิกคนอื่นจะมีหน้าที่ส่งขมิ้นชันให้กับประธานกลุ่มเท่านั้น 2) ปัจจัยด้านเครื่องจักร ทางกลุ่มวิสาหกิจมีอุปกรณ์และเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตได้แก่เครื่องอบขมิ้นชัน จำนวน 1 เครื่อง และเครื่องบดผงขมิ้นชัน จำนวน 1 เครื่องเท่านั้น 3) ปัจจัยด้านการเงิน ทางกลุ่มใช้เงินลงทุนมาจากครอบครัวของประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 70 นอกเหนือจากนั้นอีกร้อยละ 30 มาจากการระดมเงินทุนจากสมาชิกภายในกลุ่ม และ 4) ปัจจัยด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตซึ่งก็คือขมิ้นชันเป็นวัตถุดิบที่มีคุณภาพ สามารถหาได้จากภายในชุมชนและปลอดภัย 100% ส่วนการวิเคราะห์หน้าที่ทางการจัดการ พบว่า ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการวางแผนทั้งหมด 4 ประเด็น ประกอบด้วย การวางแผนการผลิตแต่ละขั้นตอน การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือกลุ่มลูกค้าหลักที่มีการสั่งสินค้าเป็นประจำ การวางแผนในอนาคต ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีแผนจะพัฒนาแปลงปลูกขมิ้นชันเป็นแปลงจุลินทรีย์เพื่อเป็นศูนย์การเรียนรู้ชุมชนเกษตรและเพื่อการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ แต่การจัดการองค์การของทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการจัดตั้งคณะกรรมการเพียงไม่กี่ฝ่าย และอำนาจในการสั่งการส่วนใหญ่จะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยทางกลุ่มจะมีข้อตกลงร่วมกัน คือ ในการปลูกขมิ้นชันจะต้องไม่ใช้สารเคมี และสมาชิกผู้ปลูกขมิ้นชันจะต้องนำขมิ้นชันมาขายให้กับประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเท่านั้น และในส่วนของกระบวนการควบคุมคุณภาพจะแบ่งเป็นการควบคุมก่อนการผลิต คือ การควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า ระหว่างการผลิต คือ การควบคุมความสะอาดของวัตถุดิบและเครื่องจักรอุปกรณ์ และเมื่อผลิตสินค้าเสร็จ

จะมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนการจัดส่งทุกครั้ง สอดคล้องกับ ฐานันท์ ตั้งรุจิกุล (Tangruijikul, 2018) ที่ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ศักยภาพการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหัวเขา จังหวัดสตูล พบว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหัวเขามีจุดแข็งและโอกาส คือ แหล่งวัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ได้จากชุมชนและชุมชนใกล้เคียง มีการควบคุมกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามสูตรเพื่อป้องกันความผิดพลาด แรงงานในการผลิตเป็นสมาชิกกลุ่มที่มีความชำนาญในการผลิต ซึ่งเป็นภูมิปัญญาที่เป็นเอกลักษณ์ถ่ายทอดต่อ ๆ กันมา รวมถึงนโยบายรัฐบาลที่ให้ความสนใจและส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในการส่งเสริมและพัฒนา เพื่อผลักดันให้วิสาหกิจชุมชนอยู่รอดได้ ส่วนจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจ คือ สมาชิกขาดความร่วมมือในการทำงาน รวมถึงการจัดการภายในองค์กรไม่มีการแบ่งหน้าที่การทำงานและคณะกรรมการอย่างชัดเจนทำให้สมาชิกไม่เข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองที่ต้องรับผิดชอบ ซึ่งจากจุดอ่อนและอุปสรรคดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีความเข้มแข็ง สอดคล้องกับ ขจรศักดิ์ วงศ์วิราช (Wongwirach, 2009) ที่ได้ทำการวิจัยการศึกษารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดสารพิษบ้านจำ หมู่ที่ 6 พบว่าสมาชิกในกลุ่มยังขาดความเข้าใจในการรวมกลุ่ม รวมถึงยังไม่เข้าใจวัตถุประสงค์ที่แท้จริงในการรวมกลุ่มอาชีพ ผู้นำกลุ่มเป็นเพียงผู้นำนามธรรม โครงสร้างการรวมกลุ่มยังไม่เป็นในลักษณะที่เป็นรูปธรรม ไม่มีผังโครงสร้างกลุ่ม ไม่มีกิจกรรมในการดำเนินงานของกลุ่ม เช่น การประชุมสมาชิกอย่างต่อเนื่อง

ด้านการตลาด สรุปได้ว่า ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพในระดับปานกลาง ซึ่งมาจากการวิเคราะห์การบริหารตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยการพิจารณาส่วนประสมทางการตลาดที่ถือเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่ใช้วางแผนเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายทางการตลาดและเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ของทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ ขมิ้นชันสดและผงขมิ้นชัน โดยหลักการวางแผนด้านผลิตภัณฑ์ คือ การคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า คุณภาพของสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัย และสามารถเปรียบเทียบกับคู่แข่งได้ สอดคล้องกับ ใจแก้ว แถมเงิน (Thaemngoen, 2012) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จ.อุบลราชธานี พบว่า กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม คือ มุ่งเน้นให้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพผลิตตามหลักภูมิปัญญาโดยมีคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น ส่วนราคา (Price) ผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะคำนวณจากต้นทุนในการปลูกและการผลิต ได้แก่ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแรงและค่าวัสดุอุปกรณ์อื่น ๆ ซึ่งทางกลุ่มจะตั้งราคาตามคุณภาพของขมิ้นชันที่มีราคาไม่สูงมากเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าและเพื่อให้

สามารถต่อสู้กับคู่แข่งกันในธุรกิจประเภทเดียวกันได้ ซึ่งไม่สอดคล้องกับ ช่อมาลา มานะ และ อารณ โอภาสพัฒนกิจ (Mana & Opatpatanakit, 2013) ซึ่งทำการวิจัยเรื่อง ศักยภาพ การจัดการตลาดผลผลิตทางการเกษตรของกลุ่มเศรษฐกิจพอเพียง ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน พบว่า การกำหนดราคาผลผลิตจะอ้างอิงจากราคากลางของผลผลิตนั้น ๆ หรือบางรายการผลผลิตราคาอาจจะขึ้นกับบริบทของชุมชน ซึ่งไม่สอดคล้องกับกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนชั้นปลอดสารพิษเพราะผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มมีลักษณะเฉพาะตัวที่ชุมชนอื่น ไม่มีและไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายผลผลิตกับ โรงงานหรือบริษัทใด เนื่องจากทางกลุ่ม วิสาหกิจมีผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบที่เป็นของกลุ่มอยู่แล้ว ในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ทางกลุ่มวิสาหกิจมีการจัดจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้าโดยการขายผงบ่มชั้น ให้กับผู้ประกอบการผลิตเครื่องสำอางเป็นลูกค้าหลัก และอีกช่องทางคือจำหน่ายในงาน จัดแสดงสินค้า ตลาดนัด และขาย ณ ที่ทำการ และในการจัดส่งสินค้าของทางกลุ่มวิสาหกิจ จะยึดหลักการส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ถูกต้อง ปลอดภัย และรวดเร็ว ซึ่งสอดคล้องกับ Tangrujikul, (2018) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ศักยภาพการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนกลุ่ม แม่บ้านเกษตรกรบ้านหัวเขา จังหวัดสตูล ผลการศึกษาพบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายของ ทางกลุ่มวิสาหกิจนี้คือ ขายส่งตามร้านค้าในชุมชน ขาย ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านหัวเขา จังหวัดสตูล และจัดจำหน่ายตามคำสั่งซื้อที่ลูกค้าสั่ง และในส่วนของส่งเสริมการตลาด (Promotion) ทางกลุ่มวิสาหกิจมีการเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานภาครัฐเป็น หลักผ่านการออกบูธในงานจัดแสดงสินค้า เนื่องจากการส่งเสริมการขายเป็นสิ่งสำคัญและ มีอยู่หลายวิธี เช่น การโฆษณาผ่านสื่อ การทำกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขาย การบริการหรือ การบอกต่อผ่านหน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งสอดคล้องกับสุกัญญา สุจาคำ (Suchakam, 2016) ได้ ทำการวิจัยเรื่องกลยุทธ์การตลาดเพื่อยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน กลุ่ม กะลำนาโฆก ตำบลร่วมจิต อำเภอกำปला จังหวัดอุดรดิษฐ์ ผลจากการวิจัยพบว่า ด้านการ ส่งเสริมการตลาดทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใช้การประชาสัมพันธ์โดยผ่านสื่อออนไลน์ (Facebook) และจากความคิดเห็นของผู้วิจัยเสนอให้ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรศึกษา เรียนรู้พื้นฐานการตลาด เพราะหลักการตลาดเป็นมากกว่าการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ และมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจ

ด้านการเงิน สรุปได้ว่า ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพในระดับปานกลาง ซึ่งมา จากการวิเคราะห์ทิศทาง การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากทางกลุ่มมีเพียง การบันทึกรายรับ-รายจ่ายอย่างง่ายเพื่อให้ทราบถึงรายได้ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายขมิ้นชันเท่านั้น ไม่มีการจัดทำงบการเงินอันประกอบด้วย งบกำไร

ขาดทุน งบประมาณฐานะทางการเงิน งบประมาณเงินสดและการจ่ายเงินปันผล ซึ่งสาเหตุที่ทางกลุ่มไม่มีการจัดทำบัญชีการเงินดังกล่าว เพราะสมาชิกภายในกลุ่มขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำบัญชีและงบการเงินประเภทต่าง ๆ ซึ่งการทำงานการเงินมีความสำคัญอย่างมากในการประกอบธุรกิจ หากไม่มีข้อมูลเหล่านี้จะทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างไม่รู้สภาพความเป็นจริง ขาดต่อการบริหารจัดการให้ธุรกิจมีความก้าวหน้าและยั่งยืนต่อไป ซึ่งสอดคล้องกับบันทึข ศรีแก้ว (Srikaew, 2013) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การพัฒนารูปแบบบัญชีการเงินของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยววิถีธรรมชาติ : กรณีศึกษากลุ่มบ้านหนองหัววัว ตำบลโคกสี อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ผลการศึกษาพบว่า ทางกลุ่มท่องเที่ยววิถีธรรมชาติได้ทำบัญชีแบบดั้งเดิมที่บันทึกเพื่อให้ทราบถึงรายรับ-รายจ่ายเท่านั้น ส่วนการจัดการเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มวิสาหกิจ พบว่าเงินทุนส่วนใหญ่เป็นเงินของประธานกลุ่มวิสาหกิจ และเงินจากการขายหมื่นชั้นหลังจากจ่ายให้กับสมาชิกภายในกลุ่มแล้วซึ่งสาเหตุที่ทางกลุ่มขาดเงินทุนหมุนเวียนเป็นเพราะทางกลุ่มไม่มีการจัดทำบัญชีและงบการเงินที่ชัดเจน ซึ่งหากกลุ่มวิสาหกิจไม่มีการวางแผนให้มีระดับเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอและไม่มีการจัดสรรเงินทุนอย่างชัดเจนจะส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนมีเงินที่ใช้ในการหมุนเวียนในกลุ่มไม่เพียงพอ ซึ่งสอดคล้องกับกฤษฎิยา มุลศรี (Moonsri, 2009) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการประกอบวิสาหกิจชุมชนในเขตจังหวัดเพชรบูรณ์ ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินงานด้านการเงินและบัญชีเป็นปัญหาของผู้ประกอบการในระดับมากที่สุด ซึ่งได้แก่ การขาดเงินทุนหมุนเวียน การสร้างกำไรและการทำบัญชีเนื่องจากสมาชิกในกลุ่มขาดความรู้ความเข้าใจในการทำบัญชีแต่ทางกลุ่มวิสาหกิจมีการจัดเก็บสินค้าคงคลังโดยการเก็บสต็อกผงขมิ้นชั้นเอาไว้ (ปีต่อปี) เพื่อป้องกันการขาดแคลนของสินค้า ซึ่งจากความคิดเห็นของผู้วิจัยเสนอว่า หน่วยงานทางภาครัฐควรจัดอบรมความรู้ในเรื่องการจัดทำงบการเงินที่สำคัญให้กับทางกลุ่มวิสาหกิจเพื่อนำมาใช้ในการจัดสรรเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1. ด้านการจัดการ ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรมีการทบทวนผลการดำเนินงานระหว่างกรรมการและสมาชิกอยู่เป็นประจำเพื่อนำผลการดำเนินงานไปแก้ไขปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เช่น การประชุมเพื่อวางแผนในการทำงานและควรมีการปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เช่น การบันทึกข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นจากการทำงาน

เพื่อนำมาหาวิธีแก้ไข อีกทั้งในการทำงานควรมีการแบ่งหน้าที่การทำงานกันอย่างชัดเจน เพื่อสร้างความเข้มแข็งและความสามัคคีภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เช่น การแบ่งกลุ่มสมาชิกที่ปลูกขมิ้นชัน กลุ่มแปรรูปขมิ้นชัน และกลุ่มติดต่อประสานงานเพื่อการขายสินค้ากับลูกค้า

2. ด้านการตลาด ควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น การขายผ่านทางแอปพลิเคชัน Shopee หรือ Lazada เป็นต้น และควรพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า เช่น ลูกอมขมิ้นชัน ส่วนการตั้งราคาสินค้าควรให้ครอบคลุมทั้งกำไรและต้นทุนการผลิต และคำนึงถึงราคาตลาดด้วยเช่นกัน และในการส่งเสริมการตลาดควรมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ ที่เหมาะสมเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเกิดการรับรู้และเข้าใจในรูปแบบของสินค้าแต่ละประเภทที่มีจุดเด่นของสินค้าที่แตกต่างกันไป เช่น การโฆษณาสินค้าในร้านขายยา ห้างสรรพสินค้า สื่อสังคมออนไลน์ (Facebook) และงานเทศกาลต่าง ๆ ภายในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และจังหวัดใกล้เคียง

3. ด้านการเงิน ควรมีการบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายประจำเดือนทุกเดือนและจัดทำงบแสดงฐานะทางการเงิน เพื่อจะได้ทราบสถานะที่แท้จริงของกลุ่มวิสาหกิจ และควรนำข้อมูลบัญชีรายรับ-จ่ายมาทบทวนใช้ประโยชน์ในการวางแผนครั้งต่อไป โดยข้อมูลควรเปิดเผยให้สมาชิกทราบ หรือจัดทำเอกสารแจกสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ และควรมีการส่งสมาชิกไปอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การส่งเหรียญกษาปณ์เข้ารับการอบรมการทำบัญชีที่ถูกต้อง หรือการหาบุคคลที่เชี่ยวชาญด้านการจัดทำบัญชีเข้ามาสอน

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาแนวทางในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
2. วิจัยเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมของสมาชิกภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
3. การศึกษาความพร้อมด้านการพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
4. การพัฒนาความรู้เรื่องบัญชี การเงินแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

References

- Chimsuk, J. (2001). **Community Potentiality on Dental Public Health**. Doctoral Thesis, Khon kaen Universith. (in Thai)
- Department of Agricultural Extension. (2012). **Community Enterprises**. Department of Agricultural Extension, Ministry of Agriculture and Cooperatives. (in Thai)
- Donkwa, K. (2013). **Community business management on a self-sufficiency economy** Research Report. Suranaree University of Technology. (in Thai)
- Educational Standard Office, Rajabhat Institute Council Office, Ministry of Education (2002). **Community Business Academic Administration**. Supporting Document for Learning. (in Thai)
- Mana, C. & Opatpatanakit, A. (2013). Marketing Management Potential of Agricultural Products of Sufficiency Economy Group In Pa sak Sub-District, Mueang District, Lamphun Province. **Khon Kaen Agriculture Journal**, 45(1), 527-533. (in Thai)
- Huthanuwat, N. & Huhanuwat, N. (2002). **Community Development**. Bangkok : Community Development Institution (Public Company). (in Thai)
- Meenapan, S. (2003). **Economic on Business Organization Management**. Bangkok : Stratonomic, Office of Educational Standard, the office of the Board of Rajabhat Institution Ministry of Education. (in Thai)
- Moonsri, K. (2009). **Problems and Methods of Problem Solving for Community Operational Enterprises in Phetchabun Province**. Retrieved March 29, 2018, from http://www.tnrr.in.th/?page=result_search&recordid=186471. (in Thai)
- Nawatong, B. (2018). **The officer in charge of non-formal education and informal education, Ban Thakhun District, Surat Thani Province**. (February 18, 2018). Interview. (in Thai)
- Ritthikul, C. (2018). **The chairperson of nontoxic turmeric community enterprise**. (February 18, 2018). Interview. (in Thai)
- Santiwong, T. (2003). **Principles of Management**. Bangkok : Thai Watanaphanich Printing. (in Thai)
- Searirat, S. et al. (1998). **Marketing management: a new era**. Bangkok : Diamond in business world. (in Thai)

- Srikaew, B., Srihathad, W. & Thunputtadom, P. (2013). The Financial Accounting Model Development of Natural Color Clothes Weaving in Community Enterprise: A Case Study of Baan Nong Hua Wua, Tambon Koksi, Muang District, KhonKaen Province. **Apheit Journals**, 22(2), 121-130. (in Thai)
- Suchakam, S. (2016). Marketing strategy, product standards, marketing environment, the potential, elevate the standards, community enterprise. **Academic Journal: Uttaradit Rajabhat University**, 11(1), 160-268. (in Thai)
- Sirinirun, S. & Saichoo, P. (2005). MBA Handbook: Maser Degree Business Administration Handbook (1st Publication). Bangkok : C and N (in Thai)
- Thunthiyanont, R . (2010). **101 Experience of Self-Business Establishment**. Bangkok : Se-Education. (in Thai)
- Tangrujikul, T. (2018). **Management Potential of Community Enterprise Nameunsri Cloth Weaving Group, Trang Province**. *The 7th Hatyai National and International Conference*. (in Thai)
- Thaemngoen, J. (2012). Development of Marketing Strategies for Herbal Products Produced by Small and Micro Community Enterprises in Ubon Ratchathani. **Journal of Humanities and Social Science** 3(1), 1-23. (in Thai)
- Withiprod, A. (2017). **Siam Red Turmeric at Khao Wong, Khong Dee Dan Tai, for Cancer Prevention**. Retrieved February 17, 2018, from <https://www.dailynews.co.th/article/585455>. (in Thai)
- Wongwirach, K. (2009). **Model of Inorganic Vegetable Farming Group Management at Banjam Moo 6 Pongyangkok Sub-district, Hang chat district, Lampang province**. Master's thesis, Lampang Rajabhat University, Lampang. (in Thai)
- Yangprayong, P. (2016). Managerial Analysis of Small and Micro Community Enterprise: A Case Study of Tha Sa An Hydroponic. **Journal of Business, Economics and Communications**, 11(2), 25-32. (in Thai)