



วารสารพัฒนาชุมชน

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

Journal of Community Development
Faculty of Humanities and Social Sciences
Nakhon Si Thammarat Rajabhat University

ปีที่ 9 ฉบับที่ 9 กรกฎาคม 2560 - มิถุนายน 2561 Vol. 9 No. 9 July 2017 - June 2018

ISSN 2630-063X

ชุมชนมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน
ด้วย... **ศาสตร์พระราชา**

หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาการพัฒนาชุมชน

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

สารอธิการบดี	
สารคณบดี	
บทนำ	
บทบรรณาธิการ	
บทความวิชาการ :	
▪ ศาสตร์พระราชาสู่การพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน โดย อาจารย์แซมณัฐ อินทรสุวรรณ	2
▪ ศาสนาแห่งรัฐ : ธรรมวิทยาทพเมืองในบริบทสังคมไทย โดย อาจารย์บุญยิ่ง ประทุม	25
▪ บัตรสวัสดิการแห่งรัฐ : ทางเลือกและโอกาสสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดย ศุภฤกษ์ศรีสุดา ไชยวิจารณ์	39
▪ ความมั่นคงทางการศึกษากับมาตรฐานการประกันคุณภาพการศึกษา โดย ดร.สุริยา ชัยรักษา เงินถาวร	50
บทความวิจัย :	
▪ เครื่องแกงทงทองบัว : ภูมิปัญญาการแปรรูปเครื่องแกง กรณีศึกษา กลุ่มเครื่องแกงบ้านหนองบัว หมู่ที่ 7 ตำบลนาเคียน อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดย นักศึกษาศาสาพัฒนาชุมชน และ อาจารย์โคโซ แซ่น้ำแก้ว	64

บทความวิจัย :	
▪ ผู้บาติกรมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ผ้าบาติกกลุ่มอิสลามบาติก กรณีศึกษา บ้านโพธิ์เล็ด หมู่ที่ 8 ตำบลโพธิ์เสด็จ อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดย ญาลุณิน ช่อม่วง, นันทิดา เขียวเทโพธิ์ และ นิตยา จันทवास อาจารย์เชษฐา มุทะหมัด	78
▪ (ทวด)า กลาย : ความเป็นมา ความเชื่อ และถาวรอนุรักษ์ลุ่มน้ำ คลองกลายอย่างยั่งยืนกรณีศึกษา ชุมชนบ้านสระแก้ว ตำบลสระแก้ว อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช โดย กานต์ชฌก ช่วยบำรุง, ดร.จิตติมา คำรงวัฒนะ, อาจารย์อุดมศักดิ์ โคโซชัย และอาจารย์โคโซ แซ่น้ำแก้ว	90
▪ รูปแบบที่เหมาะสมในการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุโดยชุมชน กรณีศึกษาชุมชนตำบลนาเคียน อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดย ณัฐริยา ศรีโรจน์ ดร.สุพัตรา คงขำ, ดร.อรรรตรา ธรรมาธิกุล และ อาจารย์ศรีสุดา ไชยวิจารณ์	116
▪ ศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง โดย นันทวัฒน์ อตะปะละ ดร.จิตติมา คำรงวัฒนะ อาจารย์อุดมศักดิ์ โคโซชัย และอาจารย์โคโซ แซ่น้ำแก้ว	133

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

163

- กลไกในการขับเคลื่อนชนบท
หมู่บ้านสีงาม หมู่ที่ 3 ตำบลปากพูนอำเภอเมือง
จังหวัดนครศรีธรรมราช
โดย หทัยทิพย์ โสภากัจฉ์
อาจารย์พงศ์ประสิทธิ์ อ่อนจันทร์, อาจารย์สุธีรา ชัยรักษา เงินถาวร
และ อาจารย์เมธีรา ไกรนที
- แนวทางในการจัดการทรัพยากรน้ำเพื่อใช้ในการทำเกษตรกรรมของ
บ้านจันทพอ หมู่ที่ 3 ตำบลดอนตะโก อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช
โดย วันสว่าง สุทธิพันธ์
อาจารย์เมธีรา ไกรนที
- บุงอตาถือเตาะ : กระบวนการแปรรูปการทำดอกไม้จากใบยางพารา 196
กรณีศึกษา : กลุ่มดอกไม้ใบยางพารา หมู่ที่ 6 ตำบลปากล่อ
อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี
โดย ซากีเยะ เจะโด
ดร.จิตติมา ศำรงวัฒนะ อาจารย์อุดมศักดิ์ เดโชชัย
และอาจารย์ได้ไซ แซ่น้ำแก้ว

บทความวิชาการ

เอกสารอ้างอิง

- ชลกร ทงศรี. (2556). "รูปแบบการดูแลสุขภาพที่บ้าน กรณีศึกษาโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลแม่เม่นท์." วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี อุตรดิตถ์ สถาบันพระบรมราชชนก กระทรวงสาธารณสุข.
- มูลนิธิพัฒนางานผู้สูงอายุ. (2556). การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางอายุ. สืบค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2560, จาก <http://www.fopdev.or.th>.
- ฉฐพร วิโรจน์วงศ์ชัย. (2557). "แนวทางการพัฒนาสุขภาพผู้สูงอายุในตำบลบ้านโนนโพธิ์ จังหวัดราชสีห์มา." การศึกษานิพนธ์รัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร กรุงเทพมหานคร สถาบันมหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สุเทพ พลอยพลายแก้ว. (2556). การพัฒนารูปแบบการดูแลสุขภาพของตนเองของชุมชนจังหวัดลพบุรี. บทความวิจัยคณะสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล.
- อัจฉรา พรสีมา. (2557). "การพัฒนารูปแบบการดูแลสุขภาพของผู้สูงอายุโดยองค์กรภาครัฐและภาคชุมชนในภาคอีสาน." วิทยานิพนธ์ปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชาวัฒนธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- Cronbach, Lee Joseph. (1970). *Essentials of psychological testing*. 3rd ed. New York: Harper and Row. Yamane, T. (1973). *Statistics-An introductory analysis* (3rd ed.). New York: Harper and row publication.

ศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน

กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะละเมพร้าวบ้านควนขนุนหมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

นันทวัฒน์ อุตะปะละ
จิตติมา คาร์วงษ์ณะ, อุดมศักดิ์ เดโชชัย และเดโช แชน้ำแก้ว**

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน เพื่อศึกษาปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน และเพื่อศึกษาศึกษาการส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะละเมพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ

ผลการวิจัยพบว่า

1. ศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุนกรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะละเมพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุงพบว่า มีการบริหาร ดังนี้

- * นักศึกษาศาखाวิชาการพัฒนาชุมชน คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช
- ** อาจารย์ประจำสาขาวิชาการพัฒนาชุมชน คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

2) การส่งเสริมด้านความรู้พบว่าทางกลุ่มมีการเปิดโอกาสให้ผู้ที่สนใจเข้ามาศึกษาหาความรู้ต่างๆเกี่ยวกับกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวที่บ้านของตนได้ตลอดเวลา

3) การส่งเสริมด้านการจัดตั้งกลุ่มพบว่าทางกลุ่มมีการส่งเสริมให้ชาวบ้านมีงานทำลดการว่างงานของคนในชุมชนทำให้คนในชุมชนมีความรู้ด้านการประกอบอาชีพ

สรุปได้ว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวที่บ้านควนขนุนเป็นกลุ่มที่มีความพร้อมในการส่งเสริมด้านอาชีพให้แก่คนในชุมชนทำให้บุคคลในชุมชนมีงานทำ และมีรายได้จากการเข้าร่วมกลุ่มและกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวที่บ้านควนขนุนยังเป็นศูนย์การเรียนรู้ที่ให้ความรู้แก่เยาวชนและบุคคลทั่วไปที่สนใจจะศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวและพร้อมที่จะให้ความรู้ในทุกๆด้าน

คำสำคัญ : ศักยภาพผู้นำ, การบริหารจัดการ, กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว บ้านควนขนุน

1) ด้านผู้นำพบว่า ผู้นำจะต้องเป็นที่ยอมรับของสมาชิกภายในกลุ่มจะต้องรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น สามารถแก้ไขปัญหาได้ทันที

2) ด้านการผลิตพบว่าวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นวัสดุอุปกรณ์ที่ทางกลุ่มได้คิดค้นขึ้นเอง ทำให้ทางกลุ่มสามารถผลิตสินค้าได้อย่างรวดเร็ว

3) ด้านการพัฒนาบุคลากรพบว่าประธานกลุ่มมีวิธีการสอนการพัฒนาบุคลากรภายในกลุ่มแต่ละคนว่าแต่ละคนนั้นทำอะไรสามารถทำอะไรได้

4) ด้านการตลาดพบว่าประธานกลุ่มมีความรู้ในเรื่องการตลาด และส่งเสริมการ และมีการหาช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลากหลายช่องทาง

5) ด้านเครือข่ายพบว่า ทางกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวได้มีเครือข่ายต่างๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นด้านการจำหน่าย เครือข่ายด้านการผลิต และเครือข่ายด้านการโฆษณา

2. ปัญหาในการจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว บ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง พบว่า มีปัญหา ดังนี้ 1) ปัญหาด้านการผลิตพบว่าทางกลุ่มได้มีเครือข่ายต่างๆ มีเครือข่ายสมาชิกบางส่วนรับงานไปทำที่บ้าน หลังจากทำเสร็จก็นำมาให้กลุ่มจำหน่าย 2) ปัญหาด้านเงินลงทุนพบว่าทางกลุ่มมีปัญหาด้านเงินทุน เพราะในการจัดตั้งกลุ่มต้องมีเงินทุนเป็นปัจจัยหลักในการจัดซื้อจัดหา วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตสินค้า 3) ปัญหาด้านคู่แข่งทางการค้าพบว่าสมาชิกบางส่วนไม่ให้ความร่วมมือกับทางกลุ่ม ไม่มาทำงานในกลุ่ม เพราะคิดว่ารายได้ไม่พอใช้ในแต่ละวัน

3. การส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว บ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง พบว่า มีการส่งเสริม ดังนี้

1) การส่งเสริมด้านการตลาดพบว่าทางกลุ่มมีการโฆษณาสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และพัฒนาสินค้าของกลุ่มให้เป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น

บทนำ

ภาวะผู้นำมีความสำคัญต่อการปรับกระบวนการในการทำงาน เพื่อให้บรรลุประสิทธิภาพขององค์กรแล้ว ผู้บริหารยังต้องให้ความสนใจต่อบุคลากรในองค์กรด้วย ภาวะผู้นำนั้นถือว่าเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับผู้นำในการที่จะนำพาองค์กรให้ประสบความสำเร็จได้ ผู้บริหารต้องเป็นผู้นำในการบริหารจัดการ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือเป็นหน้าที่ของผู้นำที่จะต้องให้ความสนใจเพื่อการยอมรับของคนในองค์กร อันจะนำไปสู่ความไม่ไว้วางใจระหว่างกัน ผู้นำจะต้องมุ่งเน้นเรื่องของการสื่อสารความชัดเจนและมีประสิทธิภาพ มากยิ่งขึ้นการสื่อสารความที่ตั้นนั้นถือว่าเป็นรากฐานที่สำคัญยิ่งในการสร้างพันธะสัญญา (commitment) และทำให้เกิดความร่วมมือร่วมกัน (cooperation) ในที่สุดการบริหารขององค์กรของผู้บริหารย่อมต้องเผชิญความรุนแรง และความรวดเร็วทั้งกระแสรองการแข่งขันและความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ จึงต้องอาศัยศักยภาพของตนเอง และของทีมงานร่วมกัน รวมถึงควมมีระบบที่ต้องดำเนินไป ให้เกิดสิ่งที่จะต้องตลอดเวลา

ความสำเร็จจึงจะเกิดขึ้นได้ โดยระบบที่ถูกต้องของแต่ละองค์กรนั้นก็ขึ้นอยู่กับพื้นฐานของวิสัยทัศน์ (vision) คือ ต้องการจะเป็นอะไร และตั้งอยู่บนพื้นฐานของค่านิยม (value) คือจะไปให้ถึงจุดนั้นโดยยึดอะไรเป็นหลัก ซึ่งถือว่างค์ประกอบทั้ง 3 นี้เป็นสิ่งสำคัญในการกำหนดทิศทางหรือเป้าหมายขององค์กร การมีเป้าหมายขององค์กรที่ชัดเจนตั้งแต่แรก จะสามารถประเมินผลได้ว่าผลในการดำเนินงานนั้นบรรลุประสิทธิภาพ (effectiveness) หรือไม่ ซึ่งเป็นกรอบความคิดใหม่ในการประเมินผลที่ผู้บริหารต้องคำนึงถึงมากกว่าที่จะมุ่งแต่ประสิทธิภาพ (efficiency) เป็นหลักอย่างเดียว ซึ่งหมายถึง ความสามารถในการสร้างผลผลิตโดยใช้ทรัพยากรน้อยที่สุดใช้เวลา น้อยที่สุด

การเปรียบเทียบสิ่งที่ได้ (output) กับปัจจัยนำเข้า (input) เป็นหลัก แต่ส่วนคำว่าประสิทธิภาพนั้นจะมองเน้นไปที่ว่าสิ่งที่ทำนั้นเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่ ผู้บริหารนอกจากจะต้องตระหนักถึงเป้าหมายขององค์กรแล้ว

ยังต้องให้ความสำคัญต่อการปรับกระบวนการทำงานและการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรในองค์กรด้วยภาวะผู้นำนั้นถือเป็นเรื่องจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับผู้ที่จะนำองค์กรให้ประสบความสำเร็จได้คือ องค์กรที่ต้องบริการโดยคำนึงถึงคุณภาพเป็นสำคัญ ดังนั้น ต้องเป็นผู้นำในการบริหารจัดการ เพื่อการยอมรับของคนในองค์กร และของผู้ใช้บริการ ผู้นำจึงต้องมุ่งเน้นเรื่องการสื่อสารให้ชัดเจนและต้องอาศัยศักยภาพของตนเอง และของทีมงานร่วมกันโดยคำนึงการจัดการระบบโครงสร้างในองค์กรที่สำคัญ คือ การมีวิสัยทัศน์ของผู้บริหารในการกำหนดทิศทาง และเป้าหมายขององค์กร การมีเป้าหมายที่ชัดเจนขององค์กรตั้งแต่แรกก็จะมีผลสำเร็จขององค์กรได้ นั้นหมายถึงการมีความรับผิดชอบที่ตรวจสอบได้ ในเรื่องของบริการ และคุณภาพ(ประพนธ์ มาสุขยิต, 2541)

การผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชนประเภทต่าง ๆ และผลิตภัณฑ์จากกะละมะพร้าวนี้ก็มีเพราะเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนประเภทหนึ่งที่มีความพร้อมสูงไม่ว่าจะเป็นในด้านวัตถุดิบที่สามารถหาซื้อได้ง่ายในชุมชนซึ่งทุกครัวเรือนส่วนใหญ่ นิยมนำมะพร้าวมาปรุงแต่งอาหารทั้งของคาวและของหวานทำให้มีวัตถุดิบเหลือใช้จำพวกกะละมะพร้าวเป็นจำนวนมากจากการผลิตและจำหน่ายของฝากประจำจังหวัดคือมะพร้าวแก้วการนำประโยชน์จากกะพร้าวมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์นั้นจะต้องอาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ชาวบ้านสืบทอดกันมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันซึ่งภูมิปัญญาท้องถิ่นคือการเรียนรู้ของชาวบ้านจากประสบการณ์และความเชื่อ กลายเป็นความรู้ที่สั่งสมมาตั้งแต่บรรพบุรุษสืบทอดจากคนรุ่นหนึ่งไปสู่อีกรุ่นหนึ่งโดยมีการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาผลิตภัณฑ์กะละมะพร้าวจัดว่าเป็นหัตถกรรมประเภทหนึ่งที่น่าเอาใจใส่ที่ทางและจะมีในท้องถิ่นมาสร้างเพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดซึ่งการนำกะละมะพร้าวมาใช้ประโยชน์ไม่ว่าจะเป็นเครื่องใช้โน้ครวีเรือนต่าง ๆ เช่น กระบายดีก้าน้ำ ชันตักน้ำ ตะหลิว พานใส่ดอกไม้ หรือเครื่องดนตรีบางชนิดก็สามารถนำกะละมะพร้าวมาประดิษฐ์อีกได้ด้วยอีกทั้งยังสามารถนำมาผลิตเป็นเครื่องประดับสำหรับสวมใส่ได้อีกด้วยเนื่องจากตลาดขายของกะละมะพร้าวที่มีความเป็นเอกลักษณ์สามารถเพิ่มมูลค่าได้ยิ่งขึ้น (ศุภชัย วิเศษสรรค์, 2557)

ศูนย์หัตถกรรมกะลามะพร้าวและสินค้า OTOP ตั้งอยู่ ชุมชนบ้านควนขนุน บ้านเลขที่ 215 หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุงโดยนาย สาธิตชูพิทักษ์พัฒนาเวช เป็นผู้ประดิษฐ์และไม้ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอควนขนุน เทศบาลอำเภอควนขนุนพาณิชย์ จังหวัดพัทลุง อุตสาหกรรมจังหวัดพัทลุง และอกสหสาขาควนขนุนและได้จัดตั้งกลุ่ม เมื่อปี 2540 โดยรวมกลุ่มกันทั้งตำบล และสร้างเครื่องมือในการผลิต มีการบริหารจัดการในรูปแบบคณะกรรมการ โดยมี นางเรณู ชูพิทักษ์พัฒนาเวชเป็นประธาน บริหารกลุ่ม

จากเหตุผลดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยต้องการศึกษาศักยภาพผู้นำในการ บริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์ กะลามะพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัด พัทลุงวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนเพื่อศึกษาปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อศึกษาการ ส่งเสริมอาชีพกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จึงมีความสนใจเกี่ยวกับศักยภาพในการ บริหารจัดการกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควนขนุน ว่ามีการบริหารจัดการ การกลุ่มองค์กรอย่างไรให้ผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควนขนุนได้เป็นสินค้า OTOP และเพื่อให้สินค้าเป็นที่ต้องการของตลาดและผู้บริโภค

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษาเรื่อง ศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุนกรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง มีวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุนหมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง
2. เพื่อศึกษาปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง
3. เพื่อศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุนหมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง
2. ทำให้ทราบถึงปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง
3. ทำให้ทราบถึงกลุ่มอาชีพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

1. ศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุนหมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง
2. ปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง
3. การส่งเสริมอาชีพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

ขอบเขตด้านประชากร

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 10 คน ได้แก่ ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุนจำนวน 1 คน รองประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน จำนวน 1 คน เภรียญิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน จำนวน 1 คน ฝ่ายการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน จำนวน 1 คน และฝ่ายการผลิตกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน จำนวน 6 คน
2. ผู้ให้ข้อมูลรอง จำนวน 8 คน ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 9 จำนวน 1 คน ประชาชนชาวบ้านจำนวน 1 คน อาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน จำนวน 1 คน ปลัดเทศบาลตำบลควนขนุนจำนวน 1 คน นักพัฒนาชุมชนเทศบาลตำบลควนขนุน จำนวน 3 คน และหัวหน้าฝ่ายอำนวยการเทศบาลตำบลควนขนุน จำนวน 1 คน

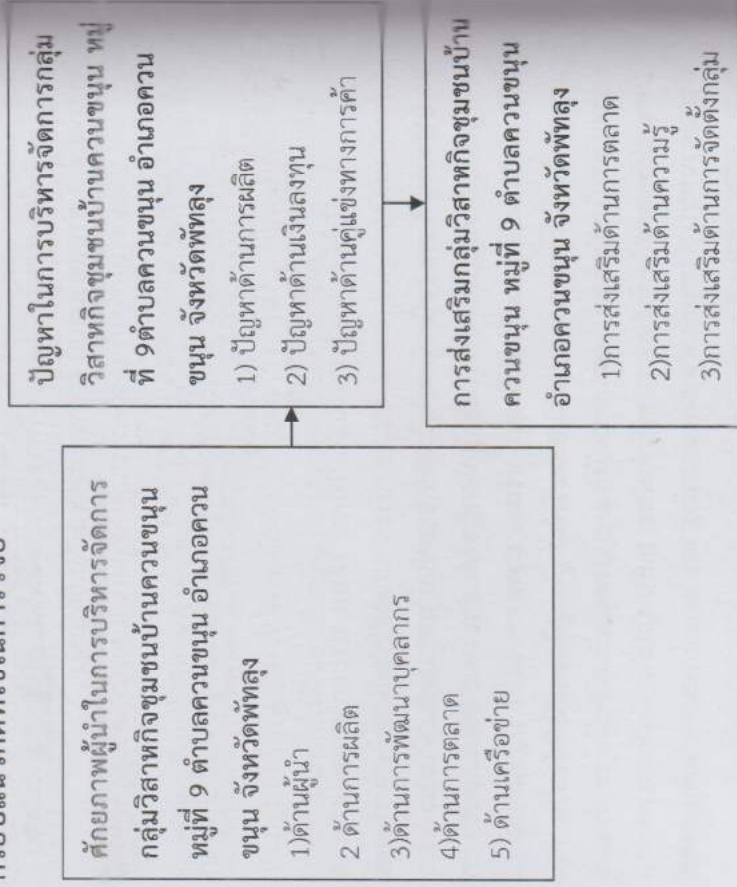
ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่เป้าหมายในการศึกษา ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควน
 ชน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนน อำเภอควนชนน จังหวัดพัทลุง

ขอบเขตด้านระยะเวลา

การศึกษาเรื่องศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจ
 ชนบ้านควนชนน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควน
 ชน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนน อำเภอควนชนน จังหวัดพัทลุง ได้แก่ เดือน
 พฤศจิกายน พ.ศ. 2559 ถึงเดือนกันยายน พ.ศ. 2560 (10 เดือน)

กรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย



ภาพที่ 1 แสดงกรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากร

การศึกษาเรื่อง ศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจ
 ชนบ้านควนชนนกรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควน
 ชน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนน อำเภอควนชนน จังหวัดพัทลุงประชากรที่ใช้ใน
 การวิจัยครั้งนี้ จำนวน 17 คน ดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 10 คน ได้แก่ ประธานกลุ่มวิสาหกิจ
 ชนบ้านควนชนนจำนวน 1 คน รองประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควน
 ชน จำนวน 1 คน เภรียกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนชนน จำนวน 1 คน
 ฝ่ายการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนชนน จำนวน 1 คน และฝ่ายการ
 ผลิตกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนชนน จำนวน 6 คน

2. ผู้ให้ข้อมูลรอง จำนวน 8 คน ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 9 จำนวน 1 คน
 ประชาชนบ้านจำนวน 1 คนอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน จำนวน
 1 คน ปลัดเทศบาลตำบลควนชนนจำนวน 1 คน นักพัฒนาชุมชนเทศบาล
 ตำบลควนชนน จำนวน 3 คน และหัวหน้าฝ่ายอำนวยการเทศบาลตำบลควน
 ชน จำนวน 1 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. การสัมภาษณ์ (Interview) ในการศึกษาค้นคว้านี้ ใช้วิธีสัมภาษณ์ในการ
 เก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีประเด็นคำถามที่กำหนด ตามขอบเขตเนื้อหา
 การศึกษา และการสัมภาษณ์ลักษณะการพูดคุยแบบธรรมชาติ และเป็นกันเอง
 ตามเวลาความเหมาะสม และโอกาสโดยให้ผู้ตอบเล่าเรื่องต่างของตนเองตาม
 ประเด็นที่วางไว้อย่างยืดหยุ่นเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่

การใช้แบบสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นโดยกำหนดประเด็นคำถาม
 เกี่ยวกับศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนชนน
 ปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนชนนและการส่งเสริม
 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนชนน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนน อำเภอควนชนน
 จังหวัดพัทลุง ผู้วิจัยได้แบ่งเครื่องมือออกเป็น 4 ตอน คือ

ตอนที่ 1 เป็นคำถามทั่วไปเกี่ยวกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควน
 ชนหมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุน จังหวัดพัทลุง
ตอนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการ
 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนชนุนหมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุน
 จังหวัดพัทลุง

ตอนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจ
 ชุมชนบ้านควนชนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุน จังหวัดพัทลุง
ตอนที่ 4 เป็นคำถามเกี่ยวกับการส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควน
 ชนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุน จังหวัดพัทลุง

2. การสังเกต (Observation) ได้ใช้การสังเกตแบบมีส่วนร่วมใน
 บริบท โดยรวมของผู้ประกอบการ เรื่อง ศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการกลุ่ม
 วิสาหกิจชุมชนบ้านควนชนุน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้าน
 ควนชนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุน จังหวัดพัทลุง จะเป็นการ
 สังเกตสภาพโดยทั่วไปของกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควนชนุน ซึ่งจะ
 รวบรวมข้อมูลในการบันทึกตามประเด็นที่กำหนดไว้

3. การถ่ายภาพประกอบ ในขณะการสัมภาษณ์ หรือในขณะที่สังเกต มี
 การถ่ายภาพประกอบในประเด็นต่าง ๆ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่ง
 ทั้งแบบสัมภาษณ์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่าง

ผู้สัมภาษณ์กับผู้ให้สัมภาษณ์ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง
 เพียงตรง และเพื่อวัตถุประสงค์ พร้อมทั้งมีการสังเกตการณ์ใช้สายตาเฝ้าดู
 หรือศึกษาเหตุการณ์ปรากฏการณ์ต่าง ๆ เพื่อให้เข้าใจองค์ประกอบต่าง ๆ ของ
 เหตุการณ์ หรือปรากฏการณ์นั้น ๆ พร้อมกับถ่ายภาพประกอบ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ขอความร่วมมือจากประธานกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว
 บ้านควนชนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุน จังหวัดพัทลุง
- 2.ชี้แจงประสานงานกับสมาชิก กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควน
 ชนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุน จังหวัดพัทลุง
- 3.ดำเนินการเก็บข้อมูลสมาชิกในกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว
 บ้านควนชนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุน จังหวัดพัทลุง
- 4.ประสานงาน และขอความร่วมมือจากประธานกลุ่มเพื่อการเก็บข้อมูล
 จากผู้ให้ข้อมูลเองโดยนิติน เวล และสถานที่ จากนั้นผู้วิจัยได้เก็บข้อมูล และ
 รายละเอียดแต่ละประเด็นโดยพบปะ พูดคุยกับผู้ให้ข้อมูล พร้อมถ่ายภาพ
 ประกอบ
- 5.ตรวจสอบความสมบูรณ์ของข้อมูลพบว่าข้อมูลที่สามารถนำไป
 วิเคราะห์ได้

การวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อได้ข้อมูลจากเอกสาร และข้อมูลภาคสนามแล้วผู้ศึกษาจึงนำ
 ข้อมูลทั้งหมดที่ได้มาจากการสัมภาษณ์รวบรวมวิเคราะห์ข้อมูล จากนั้นก็นำ
 แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้
 วิธีการพรรณนา

ผลการศึกษา

อภิปรายผล

**ศักยภาพผู้นำในการบริหารจัดการการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
 บ้านควนชนุนกรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้าน
 ควนชนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนชนุน อำเภอควนชนุนจังหวัดพัทลุง**

1. ด้านผู้นำพบว่าผู้นำจะต้องเป็นที่ยอมรับของสมาชิกภายในกลุ่ม
 จะต้องรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น จะต้องเป็นผู้ที่มีความคิดแปลกใหม่อยู่

ตลอดเวลาสามารถแก้ไขปัญหาก็ได้ทันถ่วงทีผู้นำต้องเป็นผู้ที่เคารพนับถือและเป็นบุคคลที่บริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ และดูแลสมาชิกได้ทั่วถึงมีความรู้ในการบริหารจัดการและด้านการตลาดดี และเป็นที่รู้จักของผู้คนหลากหลายสาขาอาชีพ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของเกนีย์ ปายะนันท์ (2537 : 5) เรื่องการพัฒนาผู้นำเยาวชนและผู้เข้าทำงานที่องค์กร เป็นผู้นำ เป็นเรื่องเกี่ยวกับความสามารถของบุคคลอื่นจะก่อให้เกิดการกระทำ กิจกรรม หรือการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุประสงค์ที่พึงต้องการ และบุคคลที่จะได้ชื่อว่าเป็นผู้นำจะต้องมีความสามารถในการจูงใจให้ผู้อื่นปฏิบัติตาม ความคิดเห็น ความต้องการหรือคำสั่งของตนเองได้ พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของสมคิดบางจิม (2540 : 234) เรื่ององค์การและการจัดการพบว่า ผู้นำ คือการที่ ผู้นำขององค์กร ใช้อิทธิพลต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ใต้บังคับบัญชาร่วมมือกันปฏิบัติหน้าที่ที่บรรลุถึงจุดประสงค์ขององค์กร อิทธิพลดังกล่าวนี้อาจเป็นไปในทั้งในทางบวก และทางลบ หรือทางใดทางหนึ่งรวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของนิภาภรณ์จตุตถเวศย์ (2553) เรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนพบว่า ผู้นำ มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจชุมชนของประชาชนในเขตอำเภอเมืองจันทบุรีเอ็ด ถ้ากลุ่มธุรกิจชุมชนมีผู้นำที่มีความเสียสละในการปฏิบัติงาน มีความสามารถในการแก้ไขปัญหาของกลุ่มได้เป็นอย่างดี มีประสิทธิภาพก่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดกับกลุ่มธุรกิจชุมชน มีวิสัยทัศน์ที่จะนำพากลุ่มธุรกิจชุมชนให้สามารถพัฒนาต่อไปได้ ก็จะทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จ เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนซึ่งเป็นธุรกิจที่มีระบบการบริหารงานในรูปแบบผู้นำและคณะกรรมการกลุ่ม ผู้นำถือเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จ ดังนั้น ผู้นำต้องมีการเสียสละมีความรับผิดชอบ และสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจชุมชนได้ดี

2. **ด้านการผลิต** พบว่าทางกลุ่มมีความพร้อมในการผลิตสูงเพราะในเรื่องของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นวัสดุอุปกรณ์ที่ทางกลุ่มได้คิดค้นขึ้นเอง และสามารถนำอุปกรณ์นั้นมาใช้ได้อย่างรวดเร็วและทันต่อความต้องการของกลุ่ม สามารถผลิตสินค้าได้อย่างรวดเร็วและทันต่อความต้องการของกลุ่มสมาชิก ทำงานอย่างเต็มที่ และมีประสิทธิภาพเพราะมีการแบ่งงานกันทำเป็นฝ่ายอย่างชัดเจน และประธานกลุ่มดูแลในเรื่องของขั้นตอนการผลิตอยู่เสมอเพื่อให้มีข้อผิดพลาดน้อยที่สุดและเข้าไปแก้ไขปัญหาในทันที ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสุมนมาลาสิทธิ์ (2548 : 47-48) เรื่องการจัดการ การผลิต/การดำเนินงาน พบว่าการผลิต/ดำเนินงานประกอบด้วยการประเมินผลกระตบจากความสำเร็จ แนนอนต่าง ๆ กำหนดช่วงเวลาทำอะไรบ้างคือกำหนดกลยุทธ์เป็นระยะๆ ระยะสั้น (ภายใน 1 ปี) ระยะกลาง (1-5 ปี) และระยะยาว (5-10ปี) และ การกำหนดกลยุทธ์ที่ เกี่ยวข้องกับ หลายหน่วยงานโดยครอบคลุมทั้งระยะยาว ระยะกลาง ระยะสั้น การตัดสินใจด้านกลยุทธ์/การดำเนินงานจะแบ่งเป็น 8 ประเภทคือ 1) กำลังการผลิต 2) สิ่งอำนวยความสะดวก 3) เทคโนโลยี 4) การทำธุรกิจครบวงจร 5) ด้านพนักงาน 6) คุณภาพ 7) การวางแผนงานการผลิต และการควบคุมวัสดุ 8) องค์กร พบว่า สอดคล้องกับการศึกษาของเนตตีศรีวิชัยลำพันธ์ (2542) เรื่อง การบริหารทรัพยากรท้องถิ่น พบว่าด้านการผลิต คือ การแปรสภาพปัจจัยการผลิต โดยอาศัยกรรมวิธี และเทคโนโลยีต่าง ๆ ให้เป็นผลผลิตตามต้องการ รวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของพิชิตสุขเจริญพงษ์ (2534) เรื่อง การวางแผน และออกแบบระบบการผลิต พบว่าด้านการผลิต หรือระบบการผลิต คือ ประกอบด้วยองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ส่วน ได้แก่ ปัจจัยนำเข้า (input) กระบวนการผลิต หรือกระบวนการแปลงสภาพ (Production conversion process) ผลได้ (output) ส่วนป้อนกลับ (feedback) และผลกระทบจากภายนอกที่เปลี่ยนแปลงโดยไม่คาดหมาย

3. **ด้านการพัฒนาบุคลากร** พบว่าประธานกลุ่มรู้วิธีการสอนการพัฒนาบุคลากรในกลุ่มแต่ละคนว่าแต่ละคนถนัดอะไรสามารถทำอะไรได้ทางกลุ่มเลยได้มีการจัดอบรมให้สมาชิกภายในกลุ่มใหม่ ๆ เพื่อเป็นการพัฒนาฝีมือในการทำงานของสมาชิก และประธานกลุ่มมีความเข้าใจในการทำงาน และตรงของสมาชิกแต่ละคนอย่างสม่ำเสมอซึ่งสอดคล้องกับกรวิจัยของพีเลวธรณอินทริक्षा (2550) เรื่องการดำเนินงานในส่วนของงานการฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรเป็นหน้าที่หรือภาระที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ต้องมีการปฏิบัติตามบ้างน้อยบ้างตามนโยบายของแต่ละองค์การ แต่ในระยะเริ่มแรกที่มีการพัฒนาบุคลากรนั้นมีแนวความคิดเกี่ยวกับเรื่องที่แตกต่างกันข้าม 2 แนวคิด คือแนวคิดแบบดั้งเดิม เป็นแนวคิดที่มีมาตั้งแต่ดั้งเดิมว่า การพัฒนาบุคลากร เป็นสิ่งที่ไม่จำเป็นสำหรับองค์การ และมีใช้เป็นที่ของโครงการที่จะต้องจัดการให้มีการพัฒนาบุคลากรแต่อย่างใด พระองค์การมีหน้าที่เฉพาะเพียงแต่บังคับบัญชาควบคุมพนักงานแต่ละคนปฏิบัติตามหน้าที่หรือคำสั่งหรือตามที่ได้รับมอบหมาย หากบุคคลต้องการเพิ่มพูนความรู้ความสามารถของตนเอง ต้องดิ้นรนไขว่คว้ากันเอง โดยลำพังนอกจากนี้แนวคิดแบบนี้ไม่เชื่อว่าการพัฒนาบุคลากรก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการจัดการกับเวลาและค่าใช้จ่ายที่สูญเสียไปในทางตรงกันข้ามกับแนวคิดนี้เชื่อว่าหากองค์การสามารถได้บุคคลที่มีความสามารถแต่แรกเข้าอยู่ในองค์การบุคคลนั้นย่อมจะสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ทุกอย่างตลอดไป โดยไม่จำเป็นต้องรับการพัฒนามีกรอบมิติ จุดองค์การที่มีพื้นฐานความเชื่อนี้ จึงมุ่งเน้นในการสรรหา และการคัดเลือกบุคลากรให้ได้ผู้ที่มีความรู้ความสามารถสูงที่สุดมากกว่าที่จะดำเนินการพัฒนาบุคลากรของตนแนวคิดแบบสมัยใหม่ เป็นแนวคิดที่มีลักษณะตรงกันข้ามกับแนวคิดเลขกล่าว คือเป็นแนวคิดที่เชื่อว่าการพัฒนาบุคลากรเป็นหน้าที่ที่สำคัญและจำเป็นที่องค์การทุกองค์การต้องกระทำอย่างสม่ำเสมอแม้ว่าจะต้องสูญเสียเวลา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแต่องค์การจะได้ประโยชน์มากกว่า พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของสุริยามนตรีภักดี (2550) เรื่องบทบาทของผู้บริหารสถานศึกษาในการพัฒนาบุคลากรตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของอรรถวิบูลย์สุรสภาพว่า การพัฒนาบุคลากร หมายถึง การ

ดำเนินการเกี่ยวกับการส่งเสริมให้บุคลากรมีความสามารถ มีทักษะในการทำงานซึ่งตลอดจนมีทักษะทัศนคติที่ดีในการทำงาน อันจะเป็นผลให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้นหรืออีกนัยหนึ่งการพัฒนาบุคลากรเป็นกระบวนการที่จะส่งเสริม เปลี่ยนแปลงผู้ปฏิบัติงานในด้านต่าง ๆ เช่น ความรู้ความสามารถ ทักษะ ทัศนคติ และวิธีการในการทำงาน อันจะนำไปสู่ประสิทธิภาพในการทำงานรวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของซูซีย์ สมิทธิเกอร์ (2541) เรื่องสิ่งที่มนุษย์พึงมีพบว่าทรัพยากรมนุษย์จะต้องได้รับการเสริมสร้างพัฒนาความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญใน 3 ด้าน คือ 1) ความรู้ 2) ทักษะ 3) ความสามารถ

4. **ด้านการตลาด** พบว่าประธานจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการตลาด และส่งเสริมการขายสินค้าภายในกลุ่ม และมีการหาช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลากหลายช่องทาง เช่น มีการออกบูธจัดนิทรรศการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทะเลาะพัวตามสถานที่ต่าง ๆ มีการจำหน่ายสินค้าผ่านเว็บไซต์ต่าง ๆ และมีการบริการหลังการขายหากสินค้าชำรุดสามารถนำกลับมาซ่อมได้ และที่สำคัญ ถูกค่าสามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่าต้องการได้ตามความชอบของลูกค้าเอง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของอดุลย์จาตุรกรรม (2542) เรื่องการบริหารการตลาด พบว่าการตลาด คือ ระบบของกิจกรรมธุรกิจ ออกแบบเพื่อวางแผน ส่งเสริม การจำหน่าย ตั้งราคาและจัดจำหน่ายสินค้าที่จะไปตอบสนองความต้องการแก่ตลาดเป้าหมาย และเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของรัตนสาวยคณิต (2545) เรื่องเศรษฐศาสตร์ เพื่อการจัดการการตลาดในทางศาสตร์ คำว่า ตลาดมีความหมายกว้างกว่านั้น คือ นอกจากจะหมายถึงตลาดโดยทั่วไป ไปแล้ว ยังรวมถึงการติดต่อซื้อขายสินค้ากันโดยที่ผู้ซื้อ และผู้ขายสามารถติดต่อซื้อขายสินค้าและบริการกัน โดยทางจดหมาย โทรศัพท์ โทรสาร หรือพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในปัจจุบันการคมนาคมสื่อสารได้พัฒนาจนเจริญก้าวหน้าไปมากทำให้การติดต่อซื้อขาย เป็นไปอย่างสะดวกรวดเร็ว และกว้างยิ่งขึ้น ตลาดจึงได้ขยายขอบเขตออกไปมาก สินค้าบางชนิดมีการติดต่อซื้อขายกว้างขวางทั่วไป

รวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของศิริวรรณเสรีรัตน์ (2543) เรื่อง หลักการตลาด พบว่า การตลาด คือ กิจกรรมทั้งหมดที่สร้างขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกและก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่มุ่งสนองความต้องการของมนุษย์ให้เกิดความพึงพอใจ หรือหมายถึง ทุกกิจกรรมของบุคคล และองค์การที่ใช้เพื่อค้นหา และกิจกรรมทั้งหมดของธุรกิจที่กำหนดขึ้นเพื่อวางแผน กำหนดราคา ส่งเสริมการตลาด และจำหน่ายคุณค่าในผลิตภัณฑ์ บริการ และความคิดไปยังตลาดเป้าหมายเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ หรือหมายถึง กระบวนการวางแผน และกระบวนการบริการความคิดการตั้งราคา การส่งเสริมการตลาด การจำหน่ายสินค้า บริการ และความคิด เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนโดยสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ และสนองความต้องการพึงพอใจของบุคคล

5. ด้านเครือข่าย พบว่า ทางกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลาเมะพร้าวได้มีเครือข่ายต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านอาชีพขาย เครือข่ายด้านการผลิต และเครือข่ายด้านภาษีอากร เช่น มีเครือข่ายสมาชิกบางส่วนขายไปทำบ้านหลังจากทำเสร็จก็นำมาให้กลุ่มจำหน่าย ประธานกลุ่มมีเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่สามารถช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้ และสามารถแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในเรื่องต่าง ๆ กันได้มี การส่งสินค้าไปจำหน่ายตามกลุ่มโอท็อป (OTOP) ต่าง ๆ และมีเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่รับสินค้าทางกลุ่มไปจำหน่าย และยังมี การส่งสินค้าออกไปยังต่างประเทศ และมีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพิชชาพรรัตนดิถิน ณ ภูเก็ต (2552) เรื่ององค์การ และการบริหารจัดการ พบว่าเครือข่าย หมายถึง กลุ่มของผู้กระทำ (Actors) ที่มีการเชื่อมโยงโดยกลุ่มของความสัมพันธ์ (Ties) ผู้กระทำหรือแกนเชื่อมโยง (Nodes) สามารถเป็นได้ทั้งบุคคล ทีมงาน องค์การ แนวความคิด หรืออื่น ๆ ขึ้นอยู่กับบริบทของ เครือข่าย ความสัมพันธ์ (Ties) เป็นสิ่งเชื่อมโยงผู้กระทำตั้งแต่สองคู่ขึ้นไปพบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของกาญจนาแก้วเทพ (2538 : 60-61) เรื่องการทำงานแนววัฒนธรรมชุมชนโดยยึดชุมชนเป็นศูนย์กลาง พบว่าเครือข่าย หมายถึง รูปแบบหนึ่งของการทำงานของคนกลุ่มหนึ่งหรือองค์กร หลาย ๆ องค์กร ที่ต่างก็มีทรัพยากรของตนเอง มีเป้าหมายวิธีการทำงาน มีกลุ่มเป้าหมายของ

ตนเอง บุคคลหรือกลุ่มบุคคล เหล่านี้ได้เข้ามาประสานงานกันเป็นระยะเวลานานพอสมควร แม้ว่าจะไม่มีกิจกรรมร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ แต่ก็มีการวางรากฐานเอาไว้ เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีความ ต้องการที่จะขอความช่วยเหลือ หรือขอความร่วมมือจากกลุ่มอื่น เพื่อแก้ปัญหาที่ความสามารถติดต่อกัน ในการเข้าร่วม เป็นองค์การเครือข่ายแม้องค์กรเหล่านี้ จะมีบางสิ่งบางอย่างร่วมกัน เช่น มีเป้าหมาย การทำงานร่วมกัน มีผลประโยชน์ร่วมกัน องค์การเหล่านี้ ก็ยังคงมีความเป็นเอกเทศอยู่ เพราะการ เข้าร่วมเป็นเครือข่ายเป็นการร่วมเพียงบางส่วน ขององค์การเท่านั้น รวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของวัลย์ลักษณ์จันทร์สวัสดิ์ดี (2551 : 1) เรื่องรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือเพื่อแก้ปัญหาความยากจนอย่างยั่งยืนขององค์กรท้องถิ่นพบว่าเครือข่าย หมายถึงกลุ่มของคนหรือกลุ่ม หรือองค์การที่มีความสมัครใจในการเรียนรู้แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ความรู้ ประสบการณ์ระหว่าง กัน หรือลงมือทำกิจกรรมร่วมกัน มีความสัมพันธ์ระหว่างกัน ในหลายด้านทั้งด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และอื่น ๆ โดยมีการจัดรูปแบบการจัดการให้เป็นกลไกขับเคลื่อนเชื่อมโยงกิจกรรมร่วมกัน กิจกรรมเครือข่ายต้องมีลักษณะเท่าเทียมกัน และเห็นความตระหนักร่วมกันในเป้าหมาย และแผนงานที่จะทำ

ปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์ กะลาเมะพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

1. ปัญหาด้านการผลิตพบว่าทางกลุ่มประสบปัญหาวัตถุดิบที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่ม เนื่องจากไม่ไปจับกับกะลาเมะพร้าวหายากขึ้นทุกวัน ส่วนที่ได้ก็ไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่มจึงทำให้กลุ่มต้องหาซื้อกะลาเมะจากหมู่บ้านอื่น หรือจังหวัดอื่นและจะมีราคาสูงกว่าในชุมชน หรือถ้าหากจะลาไม่ได้ ทางกลุ่มก็ต้องหาซื้อกะลาเมะพร้าวมาเป็นลูก ทำให้การผลิตเป็นไปได้ล่าช้า และในบางครั้งก็รับซื้อกะลาเมะมาได้ก็รูปทรงไม่ตรงกับที่ต้องการซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของนิธิยรัตน์นาพนธ์(2546) เรื่องการคัดเลือกวัตถุดิบพบว่าปัญหา

ด้านการผลิตไม่สามารถรวบรวมผลผลิตได้เนื่องจากเกษตรกรแยกกันขาย ปริมาณผลผลิตจึงไม่เพียงพอต่อการแปรรูปเพื่อการส่งออกถึงแม้ปริมาณผลผลิตโดยรวมทั้งหมดจะมีมากเพียงพอ แต่ไม่สามารถรวบรวมรวมได้ ราคาสัตว์น้ำมีความผันผวนขาดอัตรารองของทางการตลาด ไม่มีกำไร ประกันราคา พ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดราคา และรับซื้อไม่ตรงตามข้อตกลงก่อนจับ ขาดการรวมกลุ่มผู้เลี้ยงปลาในรูปแบบสหกรณ์ การขาดความรู้ทางวิชาการที่จะใช้ในการบริหารจัดการฟาร์มเพาะเลี้ยง การจัดระบบแบบครบวงจร โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ระบบการรวมกลุ่มสหกรณ์ภายในประเทศขาดประสิทธิภาพ และปัญหาระบบขนส่งพบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของชุดาจิตพิทักษ์ (2525) เรื่องหลักการตลาด พบว่าปัญหาด้านการผลิต การประเมินเพื่อจัดระบบการตลาด และการผลิต ซึ่งได้จัดตั้งไว้แล้วเพื่อให้เหมาะสมยิ่งขึ้น เช่น การจัดตั้งห้อง หรือยื่นปฏิบัติงานของบุคลากร การวางเครื่องใช้ในการทำงานให้สามารถหยิบใช้สะดวก เป็นต้น รวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของดวงดาวกลินสี (2551) เรื่องผลิตภัณฑ์ชุมชน พบว่า ปัญหาด้านการผลิต ไม่สม่ำเสมอ กลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่สามารถรับการสั่งซื้อผลผลิตครั้งละมาก ๆ ได้ กรณีวิธีผลิตวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีคุณภาพไม่ทัน ไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้

2. ปัญหาด้านเงินทุน พบว่าทางกลุ่มมีปัญหาด้านเงินทุน เพราะในการจัดตั้งกลุ่มต้องมีเงินทุนเป็นปัจจัยหลักในการจัดซื้อ จัดหา วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตสินค้า ในปัจจุบันกระแสภาวะพรัวก็หายากขึ้นและมีราคาสูง เครื่องมือที่ใช้ในการผลิตก็มีราคาสูง จึงไม่มีงบประมาณที่จะซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่ทันสมัยและทางกลุ่มผลิตภัณฑ์ทะเลมาแพรวได้เป็นธุรกิจ SME จึงไม่มีหน่วยงานใดเข้ามาช่วยเหลือด้านการเงินซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของปาริชาติวลัยเสถียร และคณะ (2543) เรื่องนโยบาย และมาตรการส่งเสริมธุรกิจชุมชนพบว่า ปัญหาด้านเงินทุนต้นทุนในการดำเนินกิจกรรม ธุรกิจชุมชนนั้นเน้นดำเนินการให้คนมีงานทำจำนวนมาก ในขณะที่เดียวกันต้นทุนในการจัดหาอุปกรณ์ และเครื่องใช้ไปตามความจำเป็นในการประกอบธุรกิจ ซึ่งเน้นการประหยัดไม่ฟุ่มเฟือย พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของชนัญชิตาฤทธิรัตน์ (2560) เรื่องแนวทางส่งเสริม

ภูมิปัญญาไทยในการผลิต พบว่า ปัญหาด้านเงินทุนในการผลิตนั้นมีปัญหาหลาย ๆ ด้าน ทั้งทางด้านการตลาด และขั้นตอนการผลิตมีผลกระทบปัญหาที่เกิดขึ้นกระบวนการผลิตจะต้องใช้เครื่องมือในการผลิตในการลงทุนจะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการผลิต รวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของอุดมศรีสวัสดิ์ (2554) เรื่องการผลิตสินค้า พบว่า ปัญหาด้านเงินทุน การขาดแคลนเงินทุน การผลิตสินค้า และบริการในท้องถิ่น ส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดเล็ก ทำในครัวเรือน หรือรวมกลุ่มผลิต มีเงินทุนน้อย เข้าไม่ถึงแหล่งสนับสนุน เนื่องจากต้องมีหลักค้ำประกัน ขาดบุคลากรที่มีความสามารถในการผลิต และการบริหารจัดการการผลิตสินค้า และบริการในท้องถิ่น ส่วนใหญ่ เป็นการผลิตแบบดั้งเดิม ถ่ายทอดจากบรรพบุรุษจากรุ่นสู่รุ่น ไม่มีการนำวิธีการผลิตใหม่ ๆ มาใช้ ทำให้ผลผลิตน้อยลง ใช้ทรัพยากรมาก สินค้าขาดการพัฒนาคุณภาพสินค้า ขาดใหญ่เข้ามาเปิดกิจการในท้องถิ่น ทั้งค้าปลีกส่วนใหญ่เป็นของต่างชาติ เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมงมีสินค้าหลากหลาย มีการจัดวางร้านสวยงาม มีบริการที่ดี ทำให้คนในท้องถิ่นสนใจ และใช้บริการการใช้เทคโนโลยีมีน้อย การใช้เทคโนโลยีในการประกอบกรจะช่วยเหลือปริมาณการผลิต พัฒนาคุณภาพสินค้า ลดต้นทุนการผลิต และลดการใช้แรงงานคน ในขณะที่การผลิตสินค้าและบริการในท้องถิ่นขาดเงินทุนในการดำเนินงาน ขาดความรู้ ทำให้การนำเทคโนโลยีมาใช้ช่วยช่องทางของตลาดมีน้อย การผลิตส่วนใหญ่จำกัดในท้องถิ่น ไม่มีเครือข่ายภายนอก ชาวผู้มีความรู้ในการวางแผนการตลาด

3. ปัญหาด้านสมาชิกพบว่าสมาชิกบางส่วนไม่ให้ความร่วมมือกับทางกลุ่ม ไม่มาทำงานในกลุ่ม เพราะคิดว่ารายได้ไม่พอใช้ในแต่ละวัน และสมาชิกบางคนเข้ามาทำในวันสองวันก็ไม่มาทำอีกเลย บางคนเข้ามาทำงานในกลุ่มแล้วลักษณะงานไม่เหมือนกันทำให้มีการเอาเปรียบซึ่งกันและกัน ทำให้สมาชิกบางคนเกิดความไม่พอใจ จึงทำให้ไม่มาทำงานภายในกลุ่มซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของเรื่องศักดิ์บุญพัญญู (2535) เรื่องการสร้างกลุ่มและการพัฒนากลุ่มพบว่าปัญหาด้านสมาชิก สมาชิกขาดสิ่งยึดเหนี่ยว ซึ่งเป็นความไม่เข้าใจองค์ประกอบ ความหมาย ปัญหา ความต้องการตลอดจนประโยชน์ที่สมาชิกพึง

จะได้รับ ส่วนใหญ่เป็นภาระชี้แนะของเจ้าหน้าที่ ประชาชนไม่เข้าใจไม่รู้จึงถึงเป็นการขาดสิ่งยึดเหนี่ยว กลุ่มที่เกิดขึ้นกลายเป็นกลุ่มจับตังไม่เชิงกลุ่มที่จัดตั้งพบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของธีระพงษ์แก้วหาวิช (2543) เรื่อง กระบวนการเสริมสร้างชุมชนเข้มแข็ง : ประชาชน ประชาสังคมพบว่า ปัญหาสมาชิก สมาชิกขาดการมีส่วนร่วม โดยเจ้าหน้าที่รัฐซึ่งถือว่าเป็นบุคคลภายนอก เป็นผู้คิด ตัดสินใจเรื่องนโยบายองค์ประกอบกลุ่ม ปัญหา ความต้องการ และอื่นๆ จากการศึกษา และวิเคราะห์ความเป็นไปได้และจับตังขึ้นมาโดยประชาชนในชุมชนหรือเกษตรกรไม่มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น การตัดสินใจ หรือทำความเข้าใจในเรื่องปัญหาความต้องการ องค์ประกอบประโยชน์ที่พึงจะได้รับ เจ้าหน้าที่ส่วนใหญ่มักจะสรุปง่าย ๆ ว่าประชาชน/เกษตรกรไม่รู้ทำไม่ได้ทำไม่เป็น รู้จักคิด ไม่รู้จักตัดสินใจ และอื่น ๆ มากมายที่ประชาชน/เกษตรกรขาด รวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของขวัญฤดีตันตระบัณฑิตย์(2548) เรื่องศักยภาพของธุรกิจชุมชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือพบว่า ปัญหาสมาชิก ขาดกิจกรรมต่อเนื่อง เมื่อบุคคลอื่นเป็นผู้กำหนดคิด ตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมแล้วสังการให้ประชาชน/เกษตรกรทำโดยเขาไม่เข้าใจ ไม่รู้ซึ่งว่าการดำเนินงานดังกล่าวเป็นการแก้ไขปัญหาให้กับเขาได้เขาไม่รู้ประโยชน์จึงขาดสิ่งยึดเหนี่ยวต่าง ๆ ขาดการมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายกลุ่ม คิด ตัดสินใจศึกษาสถานการณ์วิเคราะห์ปัญหา สาเหตุตลอดจนการแก้ไขปัญหา ทำให้เขาตระหนักว่ากิจกรรมที่ทำไปไม่ใช่ของเขาเอง เขาจึงให้ความสำคัญน้อยในกิจกรรมนั้นๆ แม้แต่การประชุมเขาก็จะละเลย หากเจ้าหน้าที่ไม่เข้าร่วมประชุมเขาก็ไม่ประชุมไม่ทำจึงรอยแต่ให้เจ้าหน้าที่คอยชี้แนะนำอย่างเดียว โดยไม่ปล่อยให้เขาทำไม่ให้อิสระสำหรับเขาจึงไม่เป็นการก่อให้เกิดการพัฒนาด้านความคิดและตัดสินใจ จึงทำให้การดำเนินกิจกรรมต่างๆ ขาดความต่อเนื่อง

แนวทางส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนขนุน
กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9
ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

1. การส่งเสริมด้านการตลาดพบว่าทางกลุ่มมีการโฆษณาสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และพัฒนาสินค้าของกลุ่มให้เป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น นำสินค้าไปแสดงงานเพื่อส่งเสริมด้านการขาย และยังมีบริการหลังการขาย หากสินค้าเสียหายก็สามารถส่งกลับมาซ่อมได้สนับสนุนให้ผู้คนใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มและเป็นการช่วยลดปัญหาขยะ และเพิ่มมูลค่าให้แก่สิ่งที่ไม่ม่ค่าซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของธนวรรณแสงสุวรรณ(2549) เรื่องส่งเสริมตลาดแบบครบวงจรพบว่า การส่งเสริมตลาดแบบครบวงจร หรือการส่งเสริมการตลาดแบบประสมประสานว่าเป็นการใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดร่วมกันเพื่อสร้างให้เกิดผลกระทบทบทางการสื่อสารที่มีพลังหรือเป็นการประสมประสานเครื่องมือสื่อสารการตลาดหลายๆอย่างเข้าด้วยกันอย่างเหมาะสมเพื่อดำเนินการส่งเสริมการตลาดซึ่งให้ความสำคัญกับวิธีการสื่อสารเพื่อการจูงใจและแสดงบุคลิกภาพของสินค้าอย่างชัดเจนหรือเป็นกระบวนการของการพัฒนาแผนงานทางการสื่อสารการตลาดที่ต้องใช้การสื่อสารเพื่อการจูงใจหลายรูปแบบกับกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่องพบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของศรีสุภาสหชัยเสรี (2546) เรื่องการส่งเสริมตลาดแบบบูรณาการพบว่าการศึกษาส่งเสริมตลาด คือการจัดความความคิดซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อใช้ในการสื่อสารการตลาดเช่นการโฆษณาการส่งเสริมการขายการประชาสัมพันธ์และการตลาดทางตรงโดยการดำเนินงานประสานกันและกันมากกว่าการใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดดังกล่าวเพียงลำพัง และการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการเป็นการมุ่งเน้นทางการสื่อสารการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโดยใช้กลยุทธ์ส่วนแบ่งทางการตลาดและ IMC ยังรวมถึงใช้ลักษณะทางประชากรศาสตร์ และข้อมูลทางจิตวิทยาของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอันรวมถึงสอดคล้องกับการศึกษาของเสรีวงษ์มณฑา(2547: 90)เรื่อง ครบเครื่อง

เรื่องการสื่อสารตลาด พบว่าการส่งเสริมตลาด ต้องได้รับการดำเนินการอย่าง เป็นกลยุทธ์มากขึ้นด้วยการสร้างแนวคิดที่แข็งแกร่งเกี่ยวกับตราสินค้าที่จะทำให้กลยุทธ์องค์กรสามารถกลายเป็นจริงได้ในที่สุดการตลาดต้องให้ความสำคัญกับวิธีการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่แตกต่างกันอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ประสิทธิภาพโดยรวมที่ลูกค้าได้รับเป็นไปอย่างสอดคล้องกับแนวความคิดที่แข็งแกร่งของตราสินค้าและการตลาดต้องสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้าแต่ละคนได้อย่างเฉพาะเจาะจงโดยยังคงสามารถทำการตลาดต่อผู้บริโภคจำนวนมากได้ในเวลาเดียวกันด้วย

2. การส่งเสริมด้านความรู้ พบว่าทางกลุ่มมีกรมเปิดโอกาสให้ผู้สนใจเข้า มาศึกษาหาความรู้ต่าง ๆ เกี่ยวกับกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านชวนชนน ได้ตลอดเวลาโดยที่ทางกลุ่มเปิดโอกาสให้กับทุกหน่วยงานและพร้อมให้ความรู้ทุกอย่างที่ผู้มาศึกษาต้องการ และหากมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นต้องการที่จะศึกษาแล้วนำไปใช้ก็ยินดีให้ข้อมูลเต็มที่ และหากมีผู้สนใจที่จะเป็นสมาชิกทางกลุ่มก็ยังเปิดโอกาสให้ชาวบ้านจากหมู่บ้านอื่น ๆ หรือชุมชนอื่น ๆ เข้ามาเป็นสมาชิกภายในกลุ่มได้

ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพรพจน์พรนวล (2539 : 101) เรื่อง การส่งเสริมความรู้ และประโยชน์ต่อกลุ่มพบว่าภาคการส่งเสริมความรู้ เป็นแรงจูงใจในการริเริ่มดำเนินการจัดการความรู้แรงจูงใจต่อการดำเนินการจัดการความรู้ คือ เป้าหมายที่งาน คน องค์กร และความ เป็นชุมชนในที่ทำงานดังกล่าวแล้ว เป็นเรื่องน่ายกย่อง ในระดับที่เป็นหัวใจสู่ความสำเร็จในการจัดการความรู้ แรงจูงใจที่จะนำไปสู่การดำเนินการจัดการความรู้แบบเปรียบเทียบ และไปสู่ความล้มเหลวของการจัดการความรู้ในที่สุด แรงจูงใจที่เทียบต่อการดำเนินการจัดการความรู้ในสังคมไทยมีมากมายแบบที่พบบ่อยที่สุด คือ ทำเพียงเพื่อให้ได้ชื่อว่าเป็นทำ ทำเพราะถูกบังคับทำตามข้อกำหนด ทำตามแฟชั่นแต่ไม่เข้าใจความหมาย และวิธีการดำเนินการจัดการความรู้อย่างแท้จริง

พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของมณฑิมาลิตี (2539 : 10) เรื่อง การส่งเสริมความรู้พบว่าภาคการส่งเสริมความรู้ และประโยชน์ต่อกลุ่ม เป้าหมาย

สุดท้ายของการจัดการส่งเสริมความรู้ คือ การที่กลุ่มคนที่ดำเนินการกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่ม เพื่อจัดการความรู้ร่วมกัน มีชุดความรู้ของตนเอง ที่ร่วมกันสร้างเอง สำหรับใช้ทำงานของตน คนเหล่านี้จะสร้างความรู้ขึ้นใช้อยู่ตลอดเวลาโดยที่การสร้างนั้นเป็นการสร้างเพียงบางส่วน เป็นการสร้างผ่านการทดลองเอาความรู้จากภายนอกมาปรับปรุงให้เหมาะต่อสภาพของตน และการทดลองใช้งาน จัดการความรู้ไม่ใช่งิจกรรมที่ดำเนินการเฉพาะหรือเกี่ยวกับเรื่องความรู้ แต่เป็นกิจกรรมที่แทรก หรือโน้มน้าววิชาการเรียกว่า บูรณาการอยู่กับทุกกิจกรรมของการทำงาน และที่สำคัญคือการจัดการความรู้เองก็ต้องการจัดการด้วย

รวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของสุมารินวงค์มณี (2539) เรื่อง การส่งเสริมความรู้พบว่าภาคการส่งเสริมความรู้ หมายถึง ส่งเสริมสนับสนุนการรวมกลุ่มอาชีพ เพื่อสร้างความเข้มแข็งในอาชีพการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความรู้ทักษะในการประกอบอาชีพที่เหมือนกันหรือใกล้เคียงกันอันเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาอาชีพ และส่งเสริมกลุ่มอาชีพในท้องถิ่นที่มีอยู่แล้วในพื้นที่รับผิดชอบของท้องถิ่นให้มีความเข้มแข็ง และมีมีการบริหารจัดการที่ดี

3. การส่งเสริมด้านการจัดตั้งกลุ่ม พบว่าทางกลุ่มมีการส่งเสริมให้ชาวบ้านมีงานทำลดการว่างงานของคนในชุมชนทำให้คนในชุมชนมีความรู้ด้านการประกอบอาชีพ และทางกลุ่มยังมีการส่งเสริมให้ชุมชนมีการจัดตั้งกลุ่ม โดยคำนึงถึงทรัพยากรภายในชุมชน และปัจจัยหลักของการจัดตั้งกลุ่มต้องมีความสามัคคีกันภายในกลุ่มประธานกลุ่มจะต้องมีแนวทางในการบริหารจัดการกลุ่มอย่างเข้มแข็งและการจัดตั้งกลุ่ม หมายถึง การรวมกลุ่มกันพัฒนา ถ่ายทอดความคิดใหม่ๆ บริหารจัดการที่กลุ่มสามารถพัฒนาบุคคลที่เป็นสมาชิกได้เป็นอย่างดี การดำเนินงานในกลุ่มหลายอย่างจะสนองความพึงพอใจของบุคคลแตกต่างกันไป เป็นต้นว่า สนองความต้องการด้านร่างกายจิตใจ ความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม ความรู้สึกปลอดภัย ความต้องการการยอมรับของกลุ่ม รวมทั้งการพัฒนาทางด้านอารมณ์ สังคม สติปัญญา ความสนใจ และความสามารถอีกด้วย

พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของอนุชา ศุภกุล (2537: 20) เรื่องการจัดตั้งกลุ่ม พบว่าการจัดตั้งกลุ่ม เพื่อสร้างการผลิตมันฝรั่งในหมู่บ้าน/ชุมชน จะเป็นประโยชน์ต่อหมู่บ้าน/ชุมชนเนื่องจากว่ากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นกลไกสำคัญในการระดมทุนการสร้างชุมชนให้เข้มแข็ง ทำให้เกิดการพัฒนาชุมชน ครอบครัวไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจนเป็นการส่งเสริมวัฒนธรรม และวิถีการดำรงชีวิตของคนในชุมชน ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาหมู่บ้าน/ชุมชนให้มีความเข้มแข็งหมายถึง การรวมกลุ่มกันพัฒนา ถ้าถ่ายทอดความคิดใหม่ๆ บริหารจัดการ ที่กลุ่มสามารถพัฒนาบุคคลที่เป็นสมาชิกได้เป็นอย่างดี การดำเนินงานในกลุ่มหลายอย่างจะสนองความพึงใจของบุคคลแตกต่างกันไป เป็นต้นว่า สนองความต้องการด้านร่างกาย จิตใจ ความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มความรู้สึกลบลดภัย ความต้องการยอมรับของกลุ่ม รวมทั้งการพัฒนาทางด้านอารมณ์ สังคม สติปัญญา ความสนใจ และความสามารถอีกด้วย รวมทั้งสอดคล้องกับการศึกษาของเจียมจิตร บัวบรรณ์ (2538) เรื่องประโยชน์การจัดตั้งกลุ่มพบว่าการจัดตั้งกลุ่ม ทำให้เกิดความเข้าใจ วิธีการบริหาร/ดำเนินการ ให้แก่ผู้นำ และกลุ่มสมาชิกที่จะเข้าร่วม พร้อมมีการเปิดรับสมัครสมาชิก มีการร่างระเบียบข้อตกลงโดยสมาชิกสามารถออกความเห็นเพื่อร่างระเบียบ รับฟังความคิดเห็นเปิดโอกาสอย่างเต็มที่ พร้อมจัดทำเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การดำเนินงานของกลุ่ม เพื่อการผลิตขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่ชาวบ้านในชุมชนต้อง ทำด้วยความสมัครใจ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะต่อกลุ่ม

1. ควรให้ความช่วยเหลือในด้านการบริหารจัดการวัตถุดิบในการผลิตสินค้า และบริการของกลุ่มวิสาหกิจของกลุ่มให้เพียงพอตลอดทั้งปี เช่น การอบรม การเป็นส่วนหนึ่งในการวางแผน จัดตั้งกลุ่ม
2. ควรให้ความช่วยเหลือด้านการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มีประสิทธิภาพสามารถเพิ่มอัตราการการผลิตสินค้า และบริการได้ตามความ

ต้องการของตลาด เช่น การให้ความรู้ การประสานงานศูนย์การศึกษาวิจัย และพัฒนา

3. ควรจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนการค้าเป็นกิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มากขึ้นเช่น การเงิน
4. การให้การส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่มที่ผลิตสินค้า และบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่สัมพันธ์กันเพื่อสนับสนุนการค้าเป็นงานของกลุ่มต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ เช่น การให้คำแนะนำสำหรับชุมชนในการจัดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่สนับสนุนการผลิตกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในปัจจุบัน
5. ควรให้ความช่วยเหลือในการพัฒนาสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มีคุณภาพ มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดหาผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้คำปรึกษาในการพัฒนาสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ข้อเสนอแนะต่อชุมชน

1. ส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าสินค้า ทำให้มีความต้องการเพิ่มมากขึ้น ผู้บริโภคเพื่อเป็นการขยายของการตลาดของสินค้าให้ขยายวงกว้างมากขึ้น
2. ส่งเสริมให้ผู้ที่มีความรู้ความชำนาญหรือวิทยากรที่มีความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์ทะเลสาบพร้าวจากที่ต่างๆมาให้ความรู้แก่คนในชุมชนหรือให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่ม
3. ส่งเสริมให้มีแหล่งการเรียนรู้ชุมชนสำหรับการถ่ายทอดและเผยแพร่ความรู้ให้แก่ผู้สนใจและเพื่อเป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน

ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงาน

1. หน่วยงานภาครัฐควรให้การสนับสนุนการส่งเสริมการตลาดการเปิดโอกาสให้กับชุมชน การจัดกิจกรรมร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
2. หน่วยงานภาครัฐควรสนับสนุน และแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำในการดำเนินงานต่าง ๆ ให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
3. ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กรณีศึกษา : กลุ่มผลิตภัณฑ์ทะเลสาบพร้าว บ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง ควรพัฒนา

ในด้านความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตประเภทเดียวกันหรือใกล้เคียงกันเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูลข่าวสารประสบการณ์แล้วพัฒนาไปสู่การวางแผนร่วมกัน ดำเนินกิจกรรมบางอย่างร่วมกัน จะทำให้กิจกรรมนั้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4. ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์กะลามาพะพร้าวให้มีตลาดรองรับทั้งภายใน และภายนอกหน่วยงานภาครัฐควรรื้อให้การสนับสนุนการส่งเสริมการตลาด การเปิดโอกาสให้กับชุมชน การจัดกิจกรรมร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาประเด็นการบริหารธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ครอบคลุมถึงการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ได้แก่ การเงิน และการลงทุน การผลิต การตลาด และความรับผิดชอบต่อกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามาพะพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

2. ควรศึกษาประเด็นศักยภาพ และความสามารถในการดำเนินงานกลุ่มวิสาหกิจที่มุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ และการลดการนำเข้าปัจจัยการผลิตจากภายนอก กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามาพะพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

3. ควรศึกษาประเด็นการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนตามแนวทางการดำเนินกิจกรรมวิสาหกิจชุมชนที่ประยุกต์ด้านเศรษฐศาสตร์ การจัดการองค์ความรู้ และความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามาพะพร้าวบ้านควนขนุน หมู่ที่ 9 ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง

เอกสารอ้างอิง

กาญจนา แก้วเทพ (2538) การทำงานแนววัฒนธรรมชุมชนโดยถียมมนุษย์เป็นศูนย์กลาง กรุงเทพมหานคร: สภาคณาจารย์เพื่อการพัฒนาประเทศไทยเพื่อการพัฒนา

เกตุสิน ปายะนันท์ (2537) การพัฒนาผู้นำเยาวชนและผู้นำท้องถิ่น

กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ท.

ขวัญฤดี ตันตระกูล บัณฑิตย์ (2548) ศักยภาพของธุรกิจชุมชนในภาค

ตะวันออกเฉียงเหนือ. กรุงเทพมหานคร : สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ

เจียมจิตร บัวบรรณ์ (2538) ประโยชน์การจัดตั้งกลุ่ม. ม.ป.ท.

ขวัญจิตา ยุกศิริรัตน์ (2560) การยกระดับมาตรฐานบรรจุกัญท์และตราสัญลักษณ์ ผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP ผู้ SMEs ในการแข่งขันเชิง

พาณิชย์ กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ชุดา จิตพิทักษ์ (2525) หลักการตลาด ปทุมธานี : สถาบันราชภัฏเพชรบุรีวิทยา ลنگกรณ์

ชูชัย สมितिไกร (2541) การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ขององค์การธุรกิจใจใน

ประเทศไทย : การเปรียบเทียบระหว่างองค์การที่มีผลการ

ดำเนินงานดีและไม่ดี มนุษยศาสตร์สาร ปีที่ 1 ฉบับที่ 1 หน้า 28-32

ดวงดาว กลิ่นสี (2551) ผลิตภัณฑ์ชุมชน กรุงเทพมหานคร: สหกรณ์การเกษตรแห่งชาติ จำกัด

ธวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ (2549) การจัดการการตลาด พิมพ์ครั้งที่ 5 กรุงเทพมหานคร: เอชเอ็น กรุ๊ป

ธเนศ ศรีวิชัยลำพันธ์ (2542) การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ธีระพงษ์ แก้วหาวัช (2543) กระบวนการเสริมสร้างชุมชนเข้มแข็ง : ประชาชน ประชาสัมพันธ์ที่ 6 ขอนแก่น : คลังนา มหาวิทยาลัย
 นงลักษณ์ กาลดี (2539) การส่งเสริมความรู้ กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนา
 พาณิช
 นิธิยา รัตนบงนัท และตัญญู บุญเกียรติ (2537) การปฏิบัติภายหลังการเก็บเกี่ยว
 ดอกไม้ กรุงเทพมหานคร:โอเดียนส์ไตร์
 นิภาภรณ์จางวุฒิเวศย์ และคณะ(2553)ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการ
 ดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด
 การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาโท สาขาวิชารัฐศาสตร์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
 ประพนธ์ ผาสุชัยดี (2541) ทางเลือกทางรอด กรุงเทพมหานคร: เออาร์ อินฟอร์
 เมชั่นแอนด์ พับลิเคชั่น
 ปาริชาติ วัลย์เสถียร (2543) ชุมชน และลักษณะความเป็ชุมชน
 กรุงเทพมหานคร: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
 พรพล จันทร์นวล (2539)การส่งเสริมความรู้ กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนา
 พาณิช
 พิชาญ รัตนดิกล ญ ภูเก็ต (2552) องค์การ และการบริหารจัดการ นนทบุรี :
 ริงค์ ปัยอนต์ บุ๊คส์
 พิชิต สุขเจริญพงษ์ (2534) หน้าที่ 10 การวางแผน และออกแบบระบบการผลิต
 นนทบุรี : มหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมมาธิราช
 พีเลวรรณ อินทร์รักษา 2550 การดำเนินงานในส่วนงานการฝึกอบรม
 วิทยาลัยบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
 มหาวิทยาลัยบูรพา

เรืองศักดิ์ บุญทัญญู (2535) การสร้างกลุ่ม และการพัฒนากลุ่ม
 กรุงเทพมหานคร : กรมส่งเสริมสหกรณ์
 วลัยลักษณ์ จันทร์สวัสดิ์ (2551) รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือเพื่อแก้ปัญหา
 ความยากจนอย่างยั่งยืนขององค์กรท้องถิ่นตำบลจรม อำเภอ
 ท่าปลา จังหวัดอุตรดิตถ์ วิทยาลัยพณิชยการปริญาศิลปศาสตรม
 หาบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัย และพัฒนาท้องถิ่น มหาวิทยาลัยราช
 ภัฏอุตรดิตถ์
 ศรีสุภา สหัยเสรี (2546) Marketing 101 : การบริหารการตลาดในยุคเศรษฐกิจ
 ใหม่ๆ กรุงเทพมหานคร : ทิปป์ พอยท์
 ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2543) หลักการตลาด กรุงเทพมหานคร : อีระฟิล์มและไซ
 เท็กซ์
 ศุภชัย วิเศษสรรค์ (2557) สารพันศิลปะ ทะเลาะพริ้ว (ออนไลน์) เข้าถึง
 ได้จาก : <http://www.komchadluek.net/news/lifestyle/177296> (8 ตุลาคม 2560)
 สมคิด บางโม (2540) องค์การและการจัดการ กรุงเทพมหานคร : วิทยพัฒน์
 สมุน มาลาสิทธิ์ (2548) การจัดการผลิต/การค้าเป็นงาน กรุงเทพมหานคร : ห้าง
 หุ้นส่วนจำกัดสามลดา
 สุมาริน วงศ์มณี (2539) การจัดการความรู้ กรุงเทพมหานคร : เจริญวิทยการ
 พิมพ์
 ศรียา มนตรีภักดี (2550) บทบาทของผู้บริหารสถานศึกษาในการพัฒนา
 บุคลากรตามมาตรฐาน การปฏิบัติงานของห้องบังคับคุรุสภา
 2548 ในสถานศึกษาสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา
 เพชรบุรี เขต 1 สารนิพนธ์ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต
 สาขาวิชาการบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

เสรี วงษ์มณฑา (2547) ครอบคลุมเรื่องการสื่อสารตลาด กรุงเทพมหานคร :
ธรรมสาร

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2542) การบริหารการตลาด กรุงเทพมหานคร :

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

อนุชา ศุภกุล (2537) การจัดตั้งกลุ่ม มปท.

อุดม ศรีสวัสดิ์ (2554) การผลิตสินค้า (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก <http://biogang.net>
(7 กรกฎาคม 2560)