วารสารสหวิทยาการนวัตกรรมปริทรรศน์
ปีที่ 7 ฉบับที่ 1 มกราคม - กุมภาพันธ์ 2567 น.222-236

แนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ในครัวเรือนชุมชนตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา*

PROMOTING METHOD OF THE HOUSEHOLD PRODUCTS OCCUPATION GROUP, SALA LOI SUB-DISTRICT COMMUNITY, THA RUEA DISTRICT, PHRA NAKHON SI AYUTTHAYA PROVINCE

แสงจิตต์ ไต่แสง, พรรษวรรณ สุขสมวัฒน์
Sangjitt Trisang, Patsawan Suksomwat
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
Phranakhon Si Ayutthaya Rajabhat University
Corresponding Author E-mail: patsawan2549@gmail.com

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1. ศึกษาบริบทพื้นฐานของ และ 2. ศึกษาแนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ในครัวเรือนชุมชน ตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชน จำนวน 1 คน ผู้บริหารท้องถิ่น จำนวน 1 คน และเจ้าหน้าที่ในองค์การบริหารส่วนตำบล จำนวน 1 คน รวมทั้งหมด 3 คน โดยคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก ร่วมกับการสัมภาษณ์ และสมาชิกกลุ่มอาชีพในชุมชน จำนวน 14 คน โดยใช้การสนทนากลุ่ม การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการกำหนดรหัสให้กับข้อมูลและแบ่งแยกประเภทของข้อมูลตามรหัสที่กำหนดพร้อมทั้งนำข้อมูลมาจัดแบ่งประเภท

ผลการวิจัยพบว่า บริบทพื้นฐานของชุมชน ตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีผลิตภัณฑ์ของชุมชนที่สำคัญ ได้แก่ ปุ๋ยชีวภาพ อาชีพหลักของชาวบ้านในพื้นที่ รับจ้างค้าขาย มีระบบสาธารณูปโภค การวิเคราะห์จุดแข็ง พบว่า สมาชิกมีการส่งเสริมการขาย มีทักษะในการสื่อสารโน้มน้าวใจ สามารถใช้สื่อออนไลน์ในการติดต่อสื่อสารได้อย่างคล่องแคล่ว จุดอ่อน: ยังไม่มีตลาดรองรับ และยังไม่มีแผนที่ชัดเจนว่าจะกระจายสินค้า สมาชิกยังอยู่ในขั้นตอนแรกของการก่อตั้งกลุ่ม และไม่มีเงินทุนตั้งต้น โอกาส: มีตลาดนัดใหญ่ในการกระจายผลิตภัณฑ์ มีโรงงานอุตสาหกรรมหลายโรงงาน มีสถานที่ท่องเที่ยวจำนวนมาก สวนสัตว์ และวัดที่มีชื่อเสียง อุปสรรค: การเดินทางมารวมกลุ่มไม่ค่อยสะดวก ไม่มีแนวทางในการส่งเสริมให้ชัดเจน และจากการวิเคราะห์ SWOT

*Received August 10, 2023; Revised September 1, 2023; Accepted September 6, 2023

Analysis กำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ 4 กลุ่ม ได้แก่ กลยุทธ์เชิงรุก เพิ่มแหล่งในการกระจายสินค้าใหม่ ๆ กลยุทธ์เชิงแก้ไข จัดการการดำเนินงานของสมาชิก ให้มีความชัดเจน กลยุทธ์เชิงป้องกัน ขอสนับสนุนสถานที่ทำกิจกรรม เพื่อใช้เป็นศูนย์รวม ของสมาชิก กลยุทธ์เชิงรับ กำหนดแนวทางการรวมกลุ่มสมาชิกให้ชัดเจน การกำหนด หน้าที่การดำเนินงานและผู้รับผิดชอบ และจัดตารางเวลาในการติดตามและประเมินผล
คำสำคัญ: การส่งเสริม; กลุ่มอาชีพ; ผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน

Abstract

Objectives of this research article were: 1. To study community patterns in Sala Loi Sub-district, Tha Ruea District, Phra Nakhon Si Ayutthaya Province, 2. To study opinions of community household products occupations in Sala Loi Subdistrict, Tha Ruea District, Phra Nakhon Si Ayutthaya Province,conducted by the qualitative research by interviewoing one community leade,. one local administrative officer and one sub-district administrative organization officer, totalling 3 key informants.purposefully selected with a semi-structured open-ended question. jointly participated and many communities' product occupation group and 14 participants in focus group discussion. Information was verified by a triangular check. Analyzed the data by encoding and separating them. according to the specified code and bring data to be categorized.

The results showed that there was a community context at Tambon Sala Loi, Tha Ruea District, Phra Nakhon Si Ayutthaya Province. The products contained important community products and bio-fertilizer People's main occupation in the general area were sales and wholesalers. There was utility system. Strength analysis was found that community members had saelling occupation, had persuasive skill, able to use social media to communicate effectively. Weaknesses: There was still no market to support the local products for distribution. Occupational group members were still in earl stage of group establishment and did not have start-up fund. Opportunity: there was a big market for products distribution, there were big factories, many touirist attractions, zoo and famouis monasteries. Threaths; travelling to meeting place was not easy. There was not clear method to support the

products. From SWOT analysis, it was found that to formulate strategies to promote 4 product occupation groups in the proactive strategy (SO): additional place in new products. Corrective Strategies (WO): The management of members of the occupational group provides strategic preventive opinion (ST): Seek support for a place to serve as a hub for members of the Occupational Group. Passive Strategies (WT): Establish a structure within the group to clearly control duties and responsibilities. and scheduling thew time rtable for monitoring and evaluating.
Keywords: Promotion; Professional Group; Household Products

บทนำ

การพัฒนาประเทศไทยนับตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 1 เป็นต้นมา ได้ส่งผลให้ประเทศมีการพัฒนาในทุกด้าน ทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม เพื่อส่งเสริมให้ประเทศไทยหลุดพ้นจากการเป็นประเทศยากจน ดังนั้น ประเทศไทยจึงได้วางแผนการพัฒนาประเทศในระยะยาวครอบคลุมยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี ส่งผลให้ประเทศมีความมั่นคงอย่างยั่งยืน ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงสอดคล้องแผนยุทธศาสตร์ของประเทศ เพื่อสร้างความเป็นธรรมให้กับประเทศในทุกมิติ จากยุทธศาสตร์นโยบายการพัฒนาชุมชนและสถานการณ์ดังกล่าว องค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จึงมียุทธศาสตร์และแนวทางการพัฒนาที่สอดคล้องกับแผนยุทธ์ศาสตร์ของประเทศ พร้อมทั้งส่งเสริมการเสริมสร้างอาชีพชุมชนให้กับครัวเรือนที่มีรายได้น้อย และมีความพร้อมเข้ารับการอบรมอาชีพ โดยใช้แนวคิดการพัฒนาอาชีพเพื่อยกระดับฝีมือแรงงานภายในชุมชน และแนวทางการส่งสริมกลุ่มอาชีพให้มีความเข้มแข็ง (ภาควัต ศรีสุรพล และศิวัช ศิริโภคางกุล, 2560) ให้ครัวเรือนมีความเป็นอยู่ที่สามารถพึ่งตนเองได้อย่างมีความสุข รวมถึงการยกระดับรายได้พ้นความยากจนที่ทำให้เกิดการสร้างได้รายได้ภายในชุมชนแบบยั่งยืน

ในปีงบประมาณ 2566 มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา คณะวิทยาการจัดการ มีโครงการพัฒนาคุณภาพชีวิตและยกระดับรายได้ให้กับคนในชุมชนฐาน เป็นโครงการที่รัฐบาลได้จัดทำขึ้นเพื่อยกระดับศักยภาพหมู่บ้าน โดยการพัฒนาในด้านสังคมและคุณภาพชีวิตควบคู่ไปกับการพัฒนาด้านเศรษฐกิจในพื้นที่ สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ จึงได้เสนอโครงการเพื่อของบประมาณสนับสนุนในการจัดโครงการเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและยกระดับรายได้ให้กับคนในชุมชนฐานราก ให้มีความมั่นคงทางเศรษฐกิจมีชีวิตอยู่ในสังคมและสภาพแวดล้อมที่ดี (กรัณรักษ์ ร่มเงิน, 2558) จึงมีความ

สนใจพื้นที่ตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่มีนโยบายต้องการส่งเสริมอาชีพให้กับชุมชนตามแผนยุทธศาสตร์ที่กำหนดไว้ โดยมีเป้าหมายต้องการยกระดับครัวเรือนจำนวน 12 ครัวเรือน โดยสาขาวิชาการจัดการเคยดำเนินโครงการลักษณะเดียวกันในปีที่ผ่านมา ซึ่งได้รับการตอบรับจากชุมชนเป็นอย่างดี ครัวเรือนได้รับการยกระดับและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นอย่างเห็นผลเป็นรูปธรรม ซึ่งหัวใจสำคัญของความสำเร็จในการดำเนินโครงการ คือ ขั้นตอนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของชุมชน หาศักยภาพและความต้องการของคนในชุมชนให้ถูกต้อง ซึ่งต้องใช้เครื่องมือทางการจัดการ ได้แก่ SWOT Analysis และ TOWS Matrix ในการวิเคราะห์

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์การ หรือ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการตรวจสอบสภาพแวดล้อมขององค์กร เพื่อไปวางแผนกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ ซึ่งเริ่มต้นจากการวิเคราะห์ ตรวจสอบ และประเมินสภาพแวดล้อมขององค์กรทั้งภายในและภายนอก เพื่อกำหนดอนาคตขององค์กร ซึ่งประกอบไปด้วย การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและ อุปสรรค (Wheelen & Hunger, 2004) นอกจากนี้ เอกชัย บุญยาทิษฐาน (2553) ยังกล่าวเพิ่มเติมว่า SWOT Analysis เป็นเทคนิคที่ใช้ในการกำหนดเป็นกลยุทธ์เพื่อใช้ในการวางแผนและพัฒนาองค์กร ถึงแม้ว่าแต่เดิมนั้น SWOT Analysis จะถูกคิดค้นมาเพื่อแก้ไขปัญหาทางภาคธุรกิจแต่ต่อมาก็ถูกนำมาพัฒนาและประยุกต์ให้เข้ากับภาคส่วนอื่น ๆ หรือสาขาอื่น ๆ ได้ หลังจากที่วิเคราะห์ SWOT Analysis แล้ว จึงนำจุดแข็งและจุดอ่อนมาจับคู่กับโอกาสและอุปสรรค เพื่อวิเคราะห์ว่าองค์กรกำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใด และภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวองค์กรควรทำอย่างไร โดยนำมาวิเคราะห์ในรูปแบบความสัมพันธ์แบบแมททริกซ์ (พงศ์พิช ยงประพัฒน์, 2558) ซึ่งกำหนดเป็นยุทธวิธีทางเลือกในการกำหนดกลยุทธ์ 4 รูปแบบ (ณรงค์วิทย์ แสนทอง, 2551) ได้แก่ รูปแบบที่ 1 จุดแข็ง-โอกาส เรียกว่ายุทธวิธีเชิงรุก รูปแบบที่ 2 จุดอ่อน-อุปสรรค เรียกว่ายุทธวิธีเชิงรับ รูปแบบที่ 3 จุดอ่อน-โอกาส เรียกว่ายุทธวิธีเชิงแก้ไข และรูปแบบที่ 4 จุดแข็ง-อุปสรรค เรียกว่ายุทธวิธีเชิงป้องกัน

จากความสำคัญดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาแนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือน ชุมชนตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อให้ได้ข้อมูลไปใช้ในการวางแผนกำหนดกลยุทธ์แนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพตามระบบและกลไกของภาครัฐ เพื่อให้ชุมชนสร้างอาชีพและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาบริบทพื้นฐานของชุมชน ตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

2. เพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือนชุมชนตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยเรื่อง “แนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือน ชุมชนตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา” มีวิธีการเก็บรวมรวมข้อมูล ดังนี้

1. รูปแบบของการวิจัย งานวิจัยเป็นเชิงคุณภาพ

2. ผู้ให้ข้อมูลหลัก แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม จำนวน 17 คน ได้แก่

1. ผู้นำชุมชน จำนวน 1 คน ผู้บริหารท้องถิ่น จำนวน 1 คน และเจ้าหน้าที่ในองค์การบริหารส่วนตำบล จำนวน 1 คน รวมทั้งหมด 3 คน โดยคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก มีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิดแบบกึ่งโครงสร้าง ร่วมกับการสังเกตแบบมีส่วนร่วม

2. สมาชิกกลุ่มอาชีพในชุมชน จำนวน 14 คน โดยคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง โดยใช้วิธีการสนทนากลุ่ม มีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิดแบบกึ่งโครงสร้าง ร่วมกับการสังเกตแบบมีส่วนร่วม

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ประกอบไปด้วย 1. ผู้วิจัย เป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญในการเก็บรวบรวมข้อมูล และนำเสนอข้อมูล โดยต้องมีทักษะในการถาม การฟัง และการสังเกต รวมทั้งต้องมีทักษะในการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ให้ข้อมูล 2. แบบสัมภาษณ์เชิงลึก มีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิดแบบกึ่งโครงสร้าง โดยถามคำถามในประเด็นแนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพในชุมชน 3. การสนทนากลุ่ม มีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิดแบบกึ่งโครงสร้าง โดยถามคำถามในประเด็นบริบทพื้นฐานของชุมชน 4. การสังเกตแบบมีส่วนร่วม โดยใช้ควบคู่กับการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม เพื่อสังเกตปฏิกิริยา ท่าทางที่ผู้ให้ข้อมูลใช้ประกอบการให้สัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกควบคู่ไปกับการสังเกตแบบมีส่วนร่วม และวิธีการสนทนากลุ่มควบคู่ไปกับการสังเกตแบบมีส่วนร่วม การตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล โดยการตรวจสอบสามเส้า เพื่อเป็นการยืนยันความน่าเชื่อถือของข้อมูลที่ค้นพบ ซึ่งตรวจสอบได้ 3 วิธี ดังนี้ 1. การตรวจสอบสาม

เส้าด้านข้อมูล โดยการตรวจสอบแหล่งที่มาของข้อมูล 2. การตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการเก็บข้อมูล โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกควบคู่ไปกับการสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสนทนากลุ่มควบคู่ไปกับการสัมภาษณ์แบบมีส่วนร่วม รวมทั้งการศึกษาเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง 3. การตรวจสอบสามเส้าด้านทฤษฎี โดยการตรวจสอบข้อมูลเรื่องเดียวกันจากแหล่งข้อมูลหลายแหล่ง เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล

5. การวิเคราะห์ข้อมูล การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกควบคู่กับการสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสนทนากลุ่มควบคู่กับการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ใช้สถิติเชิงพรรณนาในการอธิบายถึงข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ศึกษาบริบทพื้นฐานของชุมชน ตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1. ผู้ให้ข้อมูลในการสนทนากลุ่มจำนวน 14 คนทั้งหมดเป็นเพศหญิง จำนวน 14 คนคิดเป็นร้อยละ 100 มีอายุมากกว่า 60 ปีจำนวน 9 คนคิดเป็นร้อยละ 64.3 รองลงมาคืออายุ 51-60 ปีจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 35.7 มีการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาจำนวน 9 คนคิดเป็น ร้อยละ 64.3 รองลงมาคือมัธยมศึกษาจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 21.4 และไม่ได้เรียนหนังสือ และปริญญาตรีจำนวน 1 คนเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 7.1 มีอาชีพแม่บ้าน/พ่อบ้านจำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 78.6 รองลงมาคือเกษตรกรจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 21.4 มีรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาทจำนวน 10 คนคิดเป็นร้อยละ 71.4 รองลงมาคือรายได้ 5,001-10,000 บาท จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 28.6

2. บริบทพื้นฐานของชุมชน ตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นหมู่บ้านมีน้ำไหลผ่าน1 สาย คือ แม่น้ำป่าสัก หมู่บ้านอยู่คนละฝั่งแม่น้ำ และมีทุ่งนาและทุ่งหญ้า การเดินทางเป็นถนนลาดยาง ผลิตภัณฑ์ของชุมชนที่สำคัญได้แก่ ปุ๋ยชีวภาพ ในส่วนของอาชีพหลักของชาวบ้านในพื้นที่ส่วนใหญ่ รับจ้างค้าขาย มีระบบสาธารณูปโภค จำนวนครัวเรือนที่มีไฟฟ้าใช้ในเขต อบต. 1,255 ครัวเรือน จำนวนบ้านที่มีโทรศัพท์ 435 หลังคาเรือน พื้นที่ในชุมชนมีสถานที่สำคัญ ได้แก่ วิหารและเจดีย์อายุประมาณ 100 ปี โรงเรียน 3 แห่ง วัด 4 แห่ง สถานีอนามัย 2 แห่ง หมู่บ้านปลอดยาเสพติด 3 แห่ง และอบต. 1 แห่ง ส่วนทรัพยากรธรรมชาติ ได้แก่ แม่น้ำเจ้าพระยา แม่น้ำน้อย คลองพระยาบันลือและลำคลองอื่น ๆ

3. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของกลุ่มอาชีพในชุมชนมีดังนี้

จุดแข็ง: สมาชิกในกลุ่มอาชีพรู้จักคนค่อนข้างมาก โดยเฉพาะกับผู้นำชุมชนที่สามารถช่วยเหลือเรื่องการส่งเสริมการขาย การติดต่อหาตลาดเพื่อกระจายสินค้าได้มาก สมาชิกในกลุ่มอาชีพมีอัธยาศัยดี คุยเก่งพูดเพราะ มีทักษะในการสื่อสารโน้มน้าวใจ สามารถใช้สื่อออนไลน์ในการติดต่อสื่อสารได้อย่างคล่องแคล่ว และมีฐานลูกค้าจากการค้าขายสินค้าอื่น ๆ อยู่ก่อนแล้ว นอกจากนี้ นายกองค์การบริหารส่วนตำบลให้การสนับสนุนการดำเนินโครงการนี้

จุดอ่อน: ยังไม่มีตลาดรองรับ และยังไม่มีแผนที่ชัดเจนว่าจะกระจายสินค้าอย่างไร นอกจากนี้ สมาชิกในกลุ่มอาชีพยังอยู่ในขั้นตอนแรกของการก่อตั้งกลุ่ม และไม่มีเงินทุนตั้งต้นที่เป็นของสมาชิกในกลุ่มเอง รวมทั้ง ยังขาดแรงจูงใจในการรวมกลุ่ม เนื่องจากยังไม่มีรายได้ที่เข้ามาอย่างต่อเนื่อง

โอกาส: ในพื้นที่ตำบลศาลาลอยมีตลาดนัดใหญ่ ซึ่งสามารถขอเช่าพื้นที่ในการกระจายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือนได้ และมีโรงงานอุตสาหกรรมหลายโรงงานสามารถเปิดโอกาสให้นำเสนอผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือนได้ รวมทั้งยังมีสถานที่ท่องเที่ยวจำนวนมาก มีสวนสัตว์ และวัดที่มีชื่อเสียง นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือน เป็นสินค้าที่ใช้บ่อย ทุกครัวเรือนมีความต้องการ ราคาจับต้องได้ และยังมีแหล่งทุน (กองทุน) ให้กู้ยืมเพื่อใช้ในการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ หรือกู้ยืมเพื่อการขยายกิจการได้

อุปสรรค: ทำเลที่ตั้งของตำบลศาลาลอยแบ่งออกเป็น 2 ฝั่ง ต้องอ้อมถนนมาค่อนข้างไกล ทำให้การเดินทางมารวมกลุ่มกันไม่ค่อยสะดวก หน่วยงานที่เข้ามาริเริ่มดำเนินโครงการก่อน ๆ ไม่มีแนวทางในการส่งเสริมให้ชัดเจนจึงไม่มีความยั่งยืน นอกจากนี้ สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่ค่อยดี ส่งผลต่อรายได้ของคนในชุมชน และพฤติกรรมของผู้คนที่ลดการใช้จ่ายลง

จากนั้น ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT Analysis มากำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือน ชุมชนตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยการวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือ TOWS Matrix ซึ่งกำหนดเป็นกลยุทธ์ได้ 4 กลุ่ม ได้แก่

กลยุทธ์เชิงรุก (SO): เพิ่มแหล่งในการกระจายสินค้าใหม่ ๆ เช่น ที่ตลาดนัด ติดต่อเข้าไปขายในโรงงานอุตสาหกรรม หรือ แหล่งท่องเที่ยว สวนสัตว์ วัด ที่มีนักท่องเที่ยว และเพิ่มช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้า โดยใช้แพลตฟอร์มที่สมาชิกคุ้นเคย เช่น เฟสบุ๊ค

กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO): จัดการการดำเนินงานของสมาชิกในกลุ่มอาชีพให้มีความชัดเจน แบ่งงานและกำหนดขอบเขตการทำงาน พร้อมทั้งระบุหน้าที่งานและผู้รับผิดชอบที่เหมาะสม รวมทั้งระดมทุนจากแหล่งทุนให้กู้ยืมเพื่อใช้เป็นเงินทุนตั้งต้นในการดำเนิน

โครงการ และควรติดต่อขอเช่าพื้นที่ขายในตลาดนัด บริเวณโรงงานอุตสาหกรรม และสถานที่ท่องเที่ยว เพื่อให้สามารถขายสินค้าได้ในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งจะทำให้มีรายได้และสามารถแบ่งผลประโยชน์กับสมาชิกในกลุ่มเพื่อเป็นแรงจูงใจในการขับเคลื่อนกลุ่มอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST): ขอสนับสนุนสถานที่ทำกิจกรรม ณ องค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอย เพื่อใช้เป็นศูนย์รวมของสมาชิกในกลุ่มอาชีพที่สามารถเดินทางมารวมกลุ่มได้สะดวกทั้ง 2 ฝั่ง

กลยุทธ์เชิงรับ (WT): กำหนดแนวทางการรวมกลุ่มสมาชิกให้ชัดเจน กำหนดหน้าที่การดำเนินงานและผู้รับผิดชอบ และจัดตารางเวลาในการติดตามและประเมินผล เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มอาชีพสามารถดำเนินการจัดตั้งกลุ่มและขับเคลื่อนการดำเนินงานของกลุ่มได้อย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ศึกษาแนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือน ชุมชนตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1. สภาพปัจจุบันของกลุ่มอาชีพ สมาชิกในกลุ่มเริ่มนำผลิตภัณฑ์ออกขายเพื่อทดลองตลาด และต้องการผลิตเพิ่ม โดยใช้อาคารสร้างอาชีพที่เคยได้รับการจัดสรรงบประมาณจากหน่วยงานภาครัฐก่อนหน้านี้เป็นแหล่งผลิตในเบื้องต้น ในอนาคตต้องการหาแหล่งผลิตใหม่ที่มีมาตรฐานขึ้น รวมทั้งการรอบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า ซึ่งอยู่ในระหว่างการพัฒนาและสั่งผลิต ปัจจุบันสมาชิกขายผลิตภัณฑ์รุ่นทดลองตลาดโดยใช้บรรจุภัณฑ์รุ่นแรกของการรวมกลุ่ม เพื่อเก็บข้อมูลการตอบรับของลูกค้า และจะนำข้อมูลมาวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการในการใช้งานของคนในพื้นที่ต่อไป โดยตัวอย่างของตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ที่อยู่ระหว่างการออกแบบและสั่งผลิต แสดงได้ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 ตัวอย่างตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานน้ำยาทำความสะอาดห้องน้ำ และน้ำยาซักผ้า

ที่มา: ผู้วิจัย

2. แนวทางการให้การสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอย องค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอยจะให้การสนับสนุนใน 2 แนวทาง ได้แก่ การไม่ใช้งบประมาณโดยการสร้างความสัมพันธ์ขององค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอย กับหน่วยงานท้องถิ่นอื่น ๆ ในการประชาสัมพันธ์โครงการ และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพื่อขอนำผลิตภัณฑ์ไปขายเวลามีการจัดงานนิทรรศการ งานประเพณี การออกร้านขายของตามหน่วยงานต่าง ๆ และการใช้งบประมาณในการสนับสนุนกลุ่ม โดยมีเงื่อนไข คือ กลุ่มต้องได้รับการจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม มีการดำเนินงานที่เห็นเป็นรูปธรรม มีผลิตภัณฑ์ของกลุ่มพร้อมทั้งตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม รวมทั้งมีแนวทางในการบริหารจัดการกลุ่มที่ชัดเจน

3. แนวทางการหาตลาดเพื่อรองรับการกระจายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ในพื้นที่จะมีตลาดของเอกชนที่สามารถติดต่อเพื่อเข้าไปขายผลิตภัณฑ์ได้ทุกวันอังคาร พฤหัส เสาร์ รวมทั้งตลาดหน้าองค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอย ที่เจ้าของหมู่บ้านจัดตั้งขึ้นเอง ก็สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่ายได้ นอกจากนี้ อบต.ยังมีการประชาสัมพันธ์เพิ่มเติมให้รวมทั้งจัดหาพื้นที่เพื่อวางผลิตภัณฑ์ตัวอย่างให้ผู้ที่มาติดต่อราชการที่สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ได้อีกช่องทางหนึ่ง หรือช่องทางหน่วยงานในพื้นที่ เช่น วัดในตำบลศาลาลอยที่มีงานบุญหรืองานศพ สามารถติดต่อเพื่อนำผลิตภัณฑ์ใช้เป็นของชำร่วยแจกผู้มาร่วมงาน หรือนำผลิตภัณฑ์ทำเป็นถุงยังชีพแจกชุมชนเมื่อเดือดร้อน และยังรวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านทางช่องทางออนไลน์ ซึ่งใช้ช่องทางหลัก คือ เพจของ อบต. สิ่งที่ต้องให้ความสำคัญ คือ การผลิตให้เพียงพอกับความต้องการ การรักษามาตรฐานในการผลิต การให้เครดิตทางด้านการเงิน

4. แนวทางการสนับสนุนกลุ่มอาชีพเพิ่มเติมนอกเหนือจากการได้รับความช่วยเหลือจากมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา องค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอยสามารถสนับสนุนด้านสถานที่ และบุคลากร เช่น จัดหาบุคลากรที่มีฝีมือในการสอนอาชีพในการพัฒนาและยกระดับทักษะของสมาชิกในกลุ่ม รวมทั้งอำนวยความสะดวกในการจัดตั้งกลุ่ม ในด้านการติดต่อประสานงาน และเรื่องการจดทะเบียน การให้คำปรึกษาด้านการจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการให้คำปรึกษาด้านการทำบัญชีของกลุ่ม

5. แนวทางการสร้างความยั่งยืนให้กลุ่มสามารถดำเนินการได้ในระยะยาว ต้องเริ่มต้นจากการรวบรวมสมาชิกที่มีความต้องการในการพัฒนาอาชีพในระยะยาว เพราะถ้างบประมาณสนับสนุนหมด สมาชิกก็จะหายไปไม่มีความมั่นคง นอกจากนี้ ยังต้องให้ความสำคัญกับผู้นำของกลุ่ม โดยคุณลักษณะที่เหมาะสมของผู้นำที่จะนำพากลุ่มต้องมีความเข้มแข็ง จูงใจสมาชิกในกลุ่ม สามารถเป็นที่ปรึกษาของกลุ่ม และมีการวางแผนทางด้านการเงิน รวมทั้งแนวทางการให้สวัสดิการกับสมาชิกในกลุ่มให้มีสิทธิซื้อผลิตภัฑณ์ไปใช้เองในครัวเรือนในราคาทุน ก็จะช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายของครัวเรือน และการให้

เปอร์เซ็นจากการขายเป็นรายชิ้นนอกเหนือจากการจัดสรรเงินปันผลตามรอบ เกิดการจัดสรรรายได้อย่างเหมาะสม เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มมีขวัญและกำลังใจจากการได้ผลตอบแทนในการทำงาน

6. แนวทางการแก้ไขปัญหาความไม่ยั่งยืนของการรวมกลุ่ม สมาชิกของกลุ่มต้องมีความตั้งใจในการรวมกลุ่ม ควรมีการสื่อสารสร้างความเข้าใจในเบื้องแรกของการรวมกลุ่ม ซึ่งต้องเริ่มต้นจากการคัดเลือกสมาชิกในกลุ่มที่เหมาะสม รวมทั้งสื่อสารเรื่องผลประโยชน์ที่จะได้รับ ระยะเวลาในการได้รับผลประโยชน์ และงานที่ต้องรับผิดชอบ เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มมีความเข้าใจเป็นไปทิศทางเดียวกัน นอกจากนี้ การได้รับงบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานเพื่อใช้ในการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ หรือใช้ในการเพิ่มทุนเพื่อขยายกิจการ ก็ช่วยทำให้กลุ่มมีความยั่งยืนได้ในระยะยาวมากขึ้น ที่สำคัญกลุ่มต้องมีการจัดการที่โปร่งใส วางระบบบัญชีที่ตรวจสอบได้ ไม่เกิดการระแวง และผู้นำต้องทำตัวเป็นกลาง มีความยุติธรรม การหมุนเวียนของเงินต้องชัดเจน ใช้ระบบและให้สมาชิกทำงานภายใต้ระบบ ซึ่ง อบต.จะเป็นพี่เลี้ยงคอยให้คำปรึกษา เมื่อสมาชิกของกลุ่มดำเนินการได้ด้วยตนเองจะทำให้กลุ่มมีศักยภาพในการทำงานในระยะยาวได้

7. แนวทางในการคัดเลือกสมาชิกเข้าร่วมกลุ่ม เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่ม คุณสมบัติที่สำคัญของสมาชิกในกลุ่ม คือ สมาชิกต้องมีความตั้งใจในการทำกลุ่ม ไม่ได้อยากไปหางานทำนอกพื้นที่ เพื่อสร้างรายได้ให้กับครัวเรือน รวมทั้งต้องมีความต่อเนื่องในการทำงาน จำนวนสมาชิกในกลุ่มต้องไม่มากหรือน้อยเกินไป เพราะจะส่งผลต่อการจัดการกลุ่ม ปัญหาของพื้นที่ตำบลศาลาลอย คือ ครัวเรือนจะแบ่งออกเป็น 2 ฝั่งที่เดินทางถึงกันค่อนข้างลำบาก ก็จะส่งผลต่อการรวบรวมสมาชิกกลุ่มที่อาศัยอยู่คนละพื้นที่กัน ดังนั้น การคัดเลือกสมาชิกกลุ่มที่เหมาะสมในขั้นตอนแรกจึงมีความสำคัญมากต่อการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มให้สามารถทำงานในระยะยาวได้

อภิปรายผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ศึกษาบริบทพื้นฐานของชุมชน ตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า สมาชิกในกลุ่มอาชีพมีส่วนร่วมในการทำงานเป็นทีม เครือข่ายความมือ มีผู้นำชุมชนที่เข้มแข็งสามารถช่วยเหลือการส่งเสริมการขาย การติดต่อหาตลาดเพื่อกระจายสินค้า นอกจากนั้น สมาชิกในกลุ่มอาชีพมีอัธยาศรัยดี มีทักษะในการสื่อสารโน้มน้าวใจ มีความในการใช้สื่อออนไลน์ในการติดต่อสื่อสารได้อย่างคล่องแคล่ว และมีฐานลูกค้าในชุมชนและนอกชุมชน ซึ่งเป็นฐานลูกค้าในการสร้างตลาดผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้นายกองค์การบริหารส่วนตำบลมีการให้การสนับสนุนโครงการการกระจายผลิตภัณฑ์ตามบริบทพื้นฐานของชุมชน เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มอาชีพสามารถดำเนินการ

จัดตั้งกลุ่มและขับเคลื่อนการดำเนินงานของกลุ่มได้อย่างยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของผการัตน์ พินิจวัฒน์ (2561) พบว่า การประกอบอาชีพและแนวทางการส่งเสริมอาชีพจำเป็นต้องมีหน่วยงานเข้ามาให้ความรู้และส่งเสริมอาชีพในชุมชน แนวทางในการส่งเสริมอาชีพภายในหมู่บ้าน การจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับอาชีพ รวมทั้งการหาตลาดรองรับสินค้า เป็นต้น

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ศึกษาแนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือน ชุมชนตำบลศาลาลอย อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า สมาชิกในกลุ่มมีการหาแหล่งในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และวางแผนการผลิตสินค้าเพิ่ม โดยสร้างอาชีพที่เคยได้รับการจัดสรรงบประมาณจากหน่วยงานภาครัฐ การหาแหล่งผลิตใหม่ที่มีมาตรฐาน รวมทั้งการเตรียมบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า ซึ่งอยู่ในระหว่างการพัฒนาและสั่งผลิต วางแผนการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่อยู่ระหว่างการออกแบบและสั่งผลิต ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กริชตรี ปัญญาบุญ และวิษณุ สุมิตรสวรรค์ (2565) พบว่า หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ส่งเสริมอาชีพในรูปแบบการทำงานเป็นกลุ่ม ขับเคลื่อนการทำงานแบบมีส่วนร่วม โดยใช้หลักการสื่อสาร นำความเชี่ยวชาญตามบทบาทหน้าที่ของตนเองมาสร้างองค์ความรู้ และอบรมให้ความรู้ด้านต่าง ๆ ในการบริหารจัดการกลุ่ม

แนวทางการให้การสนับสนุนการประชาสัมพันธ์โครงการและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม การบริหารจัดการกลุ่มที่ชัดเจน มีนโยบายต้องการให้กลุ่มมีรายได้และมีการสร้างอาชีพอย่างมั่นคงซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกริชตรี ปัญญาบุญ และวิษณุ สุมิตรสวรรค์ (2565) พบว่า การทำงานเป็นกลุ่มจำเป็นต้องได้รับความร่วมมือ จะทำให้เกิดแรงขับเคลื่อนทางด้านความคิด และเกิดพลังการทำงาน ทำให้งานนั้นประสบผลสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้เกิดการยอมรับในสมาชิกในกลุ่ม และพึงพอใจในการแบ่งปันผลประโยชน์

แนวทางการหาตลาดเพื่อรองรับการกระจายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม การประชาสัมพันธ์ผ่านทางช่องทางออนไลน์ การรักษามาตรฐานในการผลิต การให้เครดิตทางด้านการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับนวิจัยของสิรินพร เกียงเกสร (2565) พบว่า ในการจัดตั้งและดำเนินงานกลุ่มอาชีพในเบื้องต้น ต้องเกิดจากการรวมกลุ่มกันอย่างสมัครใจ และการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่าง ๆ สามารถสร้างรายได้ให้กับตนเอง ส่งผลต่อการพัฒนารายได้และคุณภาพชีวิตในชุมชน ซึ่งจะเห็นได้ว่าการส่งเสริมอาชีพนั้นต้องมีการสนับสนุนให้ครอบคลุมตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการขาย และการตลาด รวมทั้งการบริหารจัดการกลุ่มเพื่อให้เกิดความยั่งยืน

แนวทางการสนับสนุนกลุ่มอาชีพเพิ่มเติมนอกเหนือจากการได้รับความช่วยเหลือสนับสนุนด้านสถานที่ และบุคลากร พัฒนาและยกระดับทักษะ ในระยะยาวให้ความสำคัญกับผู้นำของกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของลลิตา พิมทา, อินทร์ อินอุ่นโชติ, และศักดิ์ศรี

สืบสิงห์ (2566) พบว่า แนวทางในการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพชุมชน ควรจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ โดยมีที่ปรึกษา มีกติกา กฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่มอย่างชัดเจน หาวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นและภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่นในการผลิต นอกจากนี้ควรออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามดึงดูดผู้บริโภค โดยต้องให้มีราคาที่ประหยัด ที่สำคัญ คือ ต้องกำหนดโครงการทำงานของกลุ่มพร้อมจัดสรรหน้าที่ให้กับสมาชิกในกลุ่มอย่างเหมาะสม และมีการทำบัญชีอย่างต่อเนื่องและตรวจสอบได้

แนวทางการแก้ไขปัญหาความไม่ยั่งยืนของการรวมกลุ่ม สมาชิกของกลุ่มต้องมีความตั้งใจในการรวมกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มมีความเข้าใจเป็นไปทิศทางเดียวกัน ถ้าหาสมาชิกที่มีความเข้าใจในการก่อตั้งกลุ่มหรือเคยมีประสบการณ์ในการทำงานมาก่อนก็จะทำให้สร้างความยั่งยืนได้มากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสิรินพร เกียงเกสร (2565) พบว่า ในการจัดตั้งและดำเนินงานกลุ่มอาชีพในเบื้องต้น ต้องเกิดจากการรวมกลุ่มกันอย่างสมัครใจ และการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่าง ๆ สามารถสร้างรายได้ให้กับตนเอง ส่งผลต่อการพัฒนารายได้และคุณภาพชีวิตในชุมชน เพื่อให้เกิดความยั่งยืน

แนวทางในการคัดเลือกสมาชิกเข้าร่วมกลุ่ม เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่ม คุณสมบัติที่สำคัญของสมาชิกในกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของอุบล วุฒิพรโสภณ, และคณะ (2565) พบว่า การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเพื่อการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจชุมชนอย่างยั่งยืน มีแนวทางในการสร้างความเข้มของสินค้าในชุมชนต้องมีคุณภาพ มีคุณธรรมทางการค้า มีการต่อยอดการท่องเที่ยว อบรมให้ความรู้ผู้ประกอบการ และนำเทคโนโลยีมาใช้ส่งเสริมการค้า พร้อมทั้งเน้นการประชาสัมพันธ์และสร้างระบบสาธารณูปโภค รวมทั้งต้องมีการประสานงานที่ดี สร้างเอกลักษณ์ของชุนและเน้นการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง

องค์ความรู้จากการวิจัย

องค์ความรู้ที่ได้จากงานวิจัย แสดงได้ดังภาพที่ 2 ดังนี้



ภาพที่ 2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมจากภายในและภายนอกชุนโดยใช้ Tows Matrix
ที่มา: ผู้วิจัย

จากภาพที่ 2 อธิบายว่า การวิเคราะห์ SWOT Analysis กำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ 4 กลุ่ม ได้แก่ กลยุทธ์เชิงรุก (SO): เพิ่มแหล่งในการกระจายสินค้าใหม่ ๆ กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO): จัดการการดำเนินงานของสมาชิกในกลุ่มอาชีพให้มีความชัดเจน กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST): ขอสนับสนุนสถานที่ทำกิจกรรม เพื่อใช้เป็นศูนย์รวมของสมาชิกในกลุ่มอาชีพ กลยุทธ์เชิงรับ (WT): กำหนดแนวทางการรวมกลุ่มสมาชิกให้ชัดเจน การกำหนดหน้าที่การดำเนินงานและผู้รับผิดชอบ และจัดตารางเวลาในการติดตามและประเมินผล ในส่วนของแนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สมาชิกในกลุ่มมีแนวทางในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า โดยมีองค์กรภาครัฐให้การสนับสนุนงบประมาณในการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ในส่วนของตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งกลุ่มยังหาตลาดรองรับเพื่อใช้ในการกระจายสินค้าเพิ่มเติมทั้งในหน่วยงานราชการ และตลาดของเอกชนในพื้นที่ ในการสร้างความยั่งยืนของกลุ่ม จำเป็นต้องมีการพัฒนาผู้นำให้มีความพร้อม มีการวางแผนการจัดสรรค่าตอบแทนจากการขายผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม และ

ในส่วนของปัญหาความไม่ยั่งยืนของกลุ่ม ต้องมีการสร้างความเข้าใจในการทำงานร่วมกัน และจัดหางบประมาณสนับสนุนให้เพียงพอ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริมและสนับสนุนการจัดสรรงบประมาณด้านการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เกิดความยั่งยืน

2. ควรส่งเสริมการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชนแบบยั่งยืน เช่น การพัฒนาช่องทางการส่งเสริมการตลาดเพื่อรองรับการกระจายผลิตภัณฑ์ชุมชน การพัฒนาสายอาชีพเพื่อยกระดับทักษะสมาชิกในชุมชน

3. สมาชิกในกลุ่มควรศึกษาบทบาทผู้นำด้านแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนแบบยั่งยืน พร้อมทั้งศึกษาแนวทางการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมทางการตลาดสมัยใหม่

4. หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรยกระดับทักษะฝีมือแรงงานเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน

ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ

1. องค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอย ควรจัดโครงการอบรมและการพัฒนาทักษะฝีมือให้เกิดเป็นองค์ความรู้ใหม่ผสมผสานภูมิปัญญาแบบดั้งเดิม

2. องค์การบริหารส่วนตำบลศาลาลอย ควรพัฒนาด้านกระบวนการเรียนรู้แบบบูรณาการด้านทักษะการเรียนรู้และการมีส่วนร่วมในการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน

เอกสารอ้างอิง

กริชตรี ปัญญาบุญ และวิษณุ สุมิตรสวรรค์ (2565). การส่งเสริมอาชีพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้ปลูกมะม่วงมหาชนก บ้านหนองบัวชุม ตำบลหนองหิน อำเภอหนองกรุงศรี จังหวัดกาฬสินธุ์. *วารสารสังคมศาสตร์และมานุษยวิทยาเชิงพุทธ,* 7(9), 218-234.

ณรงค์วิทย์ แสนทอง. (2551). การบริหารผลงานเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

ผการัตน์ พินิจวัฒน์ (2561) การส่งเสริมอาชีพให้ชุมชน : กรณีศึกษา บ้านโพนไทร ตำบลเมือง อำเภอเมือง จังหวัดเลย. *วารสารสันติศึกษาปริทรรศน์*, 6(3), 925-935.

พงศ์พิช ยงประพัฒน์. (2558). กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายวัสดุก่อสร้างของร้าน 3B Material อำเภอเมืองจังหวัดกาฬสินธุ์. *วารสารเศรษฐศาสตร์และกลยุทธ์การจัดการ*, 2(1), 46-58.

พระกรัณรักษ์ เขมจาโร (ร่มเงิน). (2558). *การพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนตามการบริหารของเทศบาลตำบลป่าคุ้ม อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่* (วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์) พระนครศรีอยุธยา: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชาวิทยาลัย.

ภาควัต ศรีสุรพล และศิวัช ศรีโภคางกุล. (2560). *แนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพให้มีความเข้มแข็งในตำบลน่าชุมแสง แนวทางการส่งเสริมกลุ่มอาชีพให้มีความเข้มแข็งในตำบลนาชุมแสง อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น* (รายงานวิจัย). ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

ลลิตา พิมทา, อินทร์ อินอุ่นโชติ, และศักดิ์ศรี สืบสิงห์ (2566). การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนและการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพชุมชนอย่างยั่งยืน. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยธนบุรี,* 17(2), 37-52.

สิรินพร เกียงเกสร (2565). แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพผู้สูงอายุ ชุมชนบ้านเกาะตาเถียร ตำบลไม้งาม อำเภอเมือง จังหวัดตาก. *วารสารวิชาการรับใช้สังคม มทร.ล้านนา*, 6(2), 39-48.

อุบล วุฒิพรโสภณ, และคณะ (2565). การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในการจัดตั้งตลาดริมน้ำวัดไร่ขิง เพื่อการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจชุมชนอย่างยั่งยืน จังหวัดนครปฐม. *วารสารปัญญาภิวัฒน์,* 14(2), 118-132.

เอกชัย บุญญาทิษฐาน. (2553). *คู่มือวิเคราะห์ SWOT อย่างมืออาชีพ.* กรุงเทพฯ: ปัญญาชน.

Wheelen, T.L. & Hunger, J.D. (2004). *Strategic management and business policy*. Upper Saddle River. NJ: Pearson/ Prentice Hall.