

บทที่ 5 การอภิปรายผล

นำเสนอสาระสำคัญของการสรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ในการนำผลการอภิปรายไปใช้ และข้อเสนอแนะในการทำวิจัยในครั้งต่อไป โดยมีวัตถุประสงค์ของการวิจัย ได้แก่

1. เพื่อประเมินผลโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ระยะที่ 3 ใน 2 ด้าน ประกอบด้วย การประเมินพฤติกรรม และการประเมินผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นต่อองค์กร
2. เพื่อหาแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มผู้ผลิตให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลในบริบทของจังหวัดปัตตานี การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีวิทยาการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลงานวิจัยเรื่อง “การประเมินโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิต ใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ระยะที่ 3 : กรณีศึกษากลุ่มผู้ผลิตในสังกัดสำนักงานสหกรณ์จังหวัดปัตตานี” ผู้วิจัยขอเสนอสรุปผลการวิจัยและการอภิปรายผลการวิจัย โดยนำเสนอตามลำดับ ดังนี้

สรุปผลการวิจัยเชิงปริมาณ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มผู้ผลิต

1.1 ผลการวิเคราะห์จำนวนของกลุ่มผู้ผลิตที่เคยเข้าร่วมโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ระยะที่ 3 ซึ่งผู้วิจัย ได้ทำการศึกษาในบริบทจังหวัดปัตตานี พบว่ากลุ่มผู้ผลิตที่ยังมีการดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน มีจำนวน 78 กลุ่ม ซึ่งมีหลากหลายสาเหตุที่กลุ่มผู้ผลิตส่วนหนึ่งหายไปหลังจากสิ้นสุดโครงการนั้น เช่น 1) กลุ่มก่อตั้งขึ้นมาเพื่อเพียงต้องการงบประมาณจากภาครัฐหรือเอกชนเท่านั้น พอได้รับงบประมาณและนำไปใช้จนหมด กลุ่มก็แยกหายกันไป 2) กลุ่มมีการเปลี่ยนเบอร์ติดต่อ ย้ายสถานที่ดำเนินงาน และขาดการติดต่อกับหน่วยงานราชการที่ให้ความช่วยเหลืออยู่

1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ผลิต ได้แก่ ประเภทของผลิตภัณฑ์ จำนวนสมาชิก ประเภทรายได้ และระยะเวลาดำเนินการ พบว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่คือประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย รองลงมาคือประเภทอาหาร จำนวนสมาชิกในกลุ่มทั่วไป

อยู่ระหว่าง 21–30 คน ซึ่งการดำเนินการของกลุ่มนั้นส่วนใหญ่แล้วเพื่อประกอบเป็นอาชีพเสริมมากกว่าเป็นอาชีพหลัก โดยส่วนใหญ่กลุ่มมีการดำเนินการมาแล้วเป็นระยะเวลา 6-10 ปี

1.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการบริหารจัดการของกลุ่ม ได้แก่ ระเบียบ/กติกา การประชุมคณะกรรมการ และการจัดทำบัญชี พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มมีการระเบียบ/กติกา เป็นลายลักษณ์อักษร การประชุมคณะกรรมการ โดยส่วนใหญ่จะประชุม 2 เดือน/ครั้ง และในเรื่องของการจัดทำบัญชี กลุ่มจะมีการจัดบัญชีของกลุ่มและเป็นปัจจุบัน

1.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ได้แก่ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และมาตรฐาน OTOP พบว่า กลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่ได้รับมาตรฐาน มผช. มากที่สุด รองลงมาคือ มาตรฐาน อย. และฮาลาล ซึ่งมีจำนวนเท่ากัน แต่โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มยังไม่ได้รับมาตรฐาน OTOP

สรุปผลการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการประเมินผลโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ประเมิน 2 ด้าน ได้แก่ 1. การประเมินพฤติกรรม ประกอบด้วย ความรู้ และทักษะ และ 2. การประเมินผลลัพธ์ที่เกิดต่อองค์กร ประกอบด้วย ด้านการบริหารจัดการ ด้านการผลิต และด้านการตลาด ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. การประเมินพฤติกรรม ประกอบด้วย ความรู้ และทักษะ ดังนี้

1.1 ความรู้ ได้แก่ 1) ความรู้จากการบริหารจัดการกลุ่ม 2) ความรู้ในการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ 3) ความรู้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ 4) การเปลี่ยนแปลงขององค์กร และ 5) ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บรรจุภัณฑ์ของกลุ่ม

1) **ความรู้ในการบริหารจัดการกลุ่ม** กลุ่มผู้ผลิตมีการบริหารจัดการดีขึ้นกว่าเดิม ได้นำความรู้ ความเข้าใจในการบริหารจัดการไปใช้ในการพัฒนากลุ่ม พบว่า

1.1) การประชุม กลุ่มผู้ผลิตมีการนัดประชุมกลุ่มบ่อยครั้ง บางกลุ่มนัดประชุมเป็นประจำ บางกลุ่ม 3 เดือนต่อครั้ง หรือหากมีงานก็จะเป็นเดือนละ 1 ครั้ง

1.2) การเงิน กลุ่มผู้ผลิตมีการจัดทำบัญชีที่ถูกต้องและเป็นปัจจุบันและสามารถตรวจสอบได้ การบริหารงานมีความโปร่งใส ทำให้สมาชิกมีความเชื่อมั่นมากขึ้น

1.3) การมีส่วนร่วมของสมาชิกในกลุ่มและเห็นประโยชน์ในการทำงานร่วมกัน มีการแบ่งงานกันรับผิดชอบ มีการตั้งกฎระเบียบภายในกลุ่ม

2) **ความรู้ในการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ** กลุ่มผู้ผลิตได้มีการดำเนินงานตามแผนธุรกิจที่จัดทำไว้อย่างต่อเนื่อง พบว่า

2.1) การพัฒนาทักษะฝีมือ กลุ่มมีการส่งสมาชิกเข้าอบรมและนำความรู้จากการอบรมมาพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มเอง

2.2) การจัดทำแผนงาน/โครงการ กลุ่มมีการเขียนโครงการเพื่อขอ
งบประมาณจากหน่วยงานอื่นๆ

2.3) การวางแผนของกลุ่ม กลุ่มมีการวางแผนและตั้งเป้าในการเพิ่มรายได้
ของกลุ่ม มีการดำเนินงานตามแผนที่วางไว้

3) ความรู้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ พบว่า กลุ่มมีการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ
กับกลุ่มอื่นๆ ดังนี้

3.1) ต้นน้ำ กลุ่มมีการจัดซื้อวัตถุดิบร่วมกับกลุ่มเครือข่าย ทำให้ลดต้นทุนของ
วัตถุดิบ และทำให้มีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิต

3.2) กลางน้ำ กลุ่มมีการผลิตร่วมกันกับกลุ่มเครือข่าย เมื่อผลิตสินค้าไม่ทันก็
สามารถขอจากกลุ่มเครือข่ายได้

3.3) ปลายน้ำ กลุ่มมีการทำตลาดร่วมกัน แต่ก็ยังมีบางกลุ่มที่แยกตลาดกัน
มีการฝากขายสินค้ากับกลุ่มเครือข่าย มีการจัดจำหน่ายสินค้าตามออเดอร์ที่เข้ามา รวมสินค้ากับกลุ่ม
เครือข่ายแล้วทำการส่งต่อไปยังตลาดปลายทาง

4) การเปลี่ยนแปลงขององค์กร องค์กรกลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงในหลายๆ ด้าน
พบว่า

4.1) ผู้นำกลุ่ม มีความรู้เพิ่มขึ้น มีความกล้าแสดงออก และสามารถนำ
ความรู้ที่ได้รับมาถ่ายทอดให้กับสมาชิกในกลุ่มได้พัฒนาอีกด้วย ซึ่งต่างกับเมื่อก่อนแม้แต่ผู้นำกลุ่มก็ไม่
กล้าแสดงออกเพราะไม่มีความรู้ หลังจากได้รับความรู้ก็มีความมั่นใจเพิ่มขึ้น มีความกล้าในการติดต่อ
ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ

4.2) การตลาด กลุ่มมีการติดต่อจำหน่ายสินค้ากับตลาดนอกพื้นที่ และมีการ
ติดต่อจำหน่ายสินค้ากับตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย ฯลฯ จึงทำให้ยอดขาย
ของกลุ่มเพิ่มมากขึ้น มีการจัดแสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้าบ่อยขึ้น

5) ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ กลุ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์
อย่างต่อเนื่อง พบว่า

5.1) มีการส่งสมาชิกอบรมในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้กลุ่มมี
ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายขึ้น

5.2) กลุ่มมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและได้มาตรฐาน ตรงกับความ
ต้องการของตลาด ด้วยบรรจุภัณฑ์จึงทำให้สินค้ามีราคาเพิ่มขึ้น หากขายกันภายในจึงมักไม่ใช้บรรจุ
ภัณฑ์ ส่วนบรรจุภัณฑ์สวยๆ จะใช้ในกรณีที่ซื้อให้ผู้ใหญ่ หรือซื้อเป็นของฝาก

5.3) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับมาตรฐานเพิ่มขึ้น ผลิตภัณฑ์จึงเป็นที่ยอมรับ
ของตลาดมากขึ้น ทำให้มีออเดอร์เพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย แต่กลุ่มก็ยังไม่สามารถรับได้ทุกออเดอร์
เนื่องจากมีปัญหาในเรื่องของวัตถุดิบที่ไม่เพียงพอ

1.2 ทักษะ ได้แก่ 1) ทักษะที่เกิดจากการทดสอบตลาด

1) ทักษะที่เกิดจากการทดสอบตลาด พบว่า

- 1.1) สร้างประสบการณ์ตรง การทำการทดลองตลาดด้วยตนเองนั้น เป็นการสร้างประสบการณ์ตรง และทำให้กลุ่มเห็นช่องทางการทำการตลาดใหม่ๆ
- 1.2) สร้างนักขายและวิจัยตลาดไปพร้อมๆกัน เป็นการสร้างความรู้เรื่อง การตลาดจากการปฏิบัติจริง ทำให้กลุ่มมีโอกาสที่จะขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้กว้างขึ้น ทำให้เห็นช่องทางการตลาดใหม่ๆ รวมทั้งมีข้อมูลแหล่งผู้ซื้อ ทำให้รู้ว่าราคาสินค้าที่กลุ่มผลิตเขาขายในตลาดเป็นอย่างไร และกลุ่มควรกำหนดราคาสินค้าของตนเองอย่างไร นอกจากนั้นยังเป็นการฝึกฝนการเจรจาการค้า การเจรจาต่อรองราคา การส่งเสริมการขาย การอธิบายสินค้าให้เขาซื้อ

2. การประเมินผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นต่อองค์กร ประกอบด้วย ด้านการบริหารจัดการ ด้านการผลิต และด้านการตลาด

2.1 ด้านการบริหารจัดการ พบว่า

- 1) การจัดสรรเงินปันผลและค่าตอบแทน กลุ่มมีการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกในกลุ่ม สำหรับค่าตอบแทนใครทำอะไรได้เยอะ ทำน้อยได้น้อย หากไม่ทำก็ได้
- 2) บริหารงาน กลุ่มมีการบริหารที่มีความโปร่งใสขึ้น เป็นที่น่าเชื่อถือและได้รับความร่วมมือจากสมาชิกในกลุ่ม มีข้อตกลงในกันกลุ่มที่ชัดเจน
- 3) การวางแผน มีการวางแผนในเรื่องการดำเนินธุรกิจ สำรวจวัตถุประสงค์ให้เพียงพอต่อการผลิต โดยมีการเปรียบเทียบจากปีที่ผ่านมา
- 4) กลุ่มเป็นที่รู้จักและยอมรับจากหน่วยงานภายในและภายนอกพื้นที่ มีหน่วยงานอื่นๆ เข้ามาช่วยเหลือ ผลักดันกลุ่ม หรือให้งบประมาณในการพัฒนา กลุ่ม ซึ่งตอนนี้กลุ่มก็เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับมากขึ้นอีกด้วย

2.2 ด้านการผลิต พบว่า

- 1) มีการวางแผนในเรื่องของการผลิต กลุ่มมีการผลิตสินค้ามากขึ้นเพราะต้องออกงานบ่อยขึ้น การผลิตสินค้าตามออเดอร์
- 2) กลุ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ทำให้สินค้าของกลุ่มได้รับมาตรฐานสินค้าเพิ่มขึ้น สินค้าจึงเป็นที่ยอมรับของตลาดมากขึ้น ผลิตภัณฑ์มีความปลอดภัย เน้นส่วนผสมจากธรรมชาติ สารเคมีน้อย

3) กลุ่มมีการนำสินค้าไปจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า แต่ก็ยังคงมีบางกลุ่มที่ยังไม่สามารถนำไปวางขายตามห้างสรรพสินค้าได้ เนื่องจากไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทันตามออเดอร์

2.3 การตลาด พบว่า

- 1) กลุ่มมีการขยายตลาดมากขึ้นทุกๆ ปี ซึ่งแต่ละปีสามารถขยายได้ 20 เปอร์เซ็นต์ แต่ตลาดยิ่งขยายมาก ก็มีปัญหาในเรื่องวัตถุดิบตามมา
- 2) กลุ่มผู้ผลิตมีการออกตลาดบ่อย จึงทำให้มียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้น สมาชิกก็มีรายได้มากขึ้น
- 3) ยอดขายของกลุ่มเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว

ผลการวิเคราะห์แนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาในกลุ่มผู้ผลิต ประกอบด้วย 3 ด้าน ได้แก่ การบริหารจัดการ การผลิต และการตลาด ซึ่งประกอบด้วย 1. สภาพปัญหาของกลุ่มผู้ผลิต และ 2. แนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาในกลุ่มผู้ผลิต ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. สภาพปัญหาของกลุ่มผู้ผลิต

1.1 ด้านการบริหารจัดการ ประกอบด้วย ปัญหาเงินทุนหมุนเวียน ปัญหาสมาชิกในกลุ่ม ปัญหาความซื่อสัตย์ปัญหาเงินทุนหมุนเวียน

1) ปัญหาเงินทุนหมุนเวียน พบว่ากลุ่มผู้ผลิตมีความจำเป็นต้องสต็อกสินค้าไว้จำนวนมาก เนื่องจากมีการออกร้านพร้อมกันหลายงาน หรือต้องตุนวัตถุดิบไว้ผลิตในช่วงเทศกาลต่างๆ โดยที่กลุ่มผู้ผลิตนั้นมีเงินทุนจำกัดจึงทำให้เกิดปัญหาเงินทุนไม่เพียงพอ

2) ปัญหาสมาชิกในกลุ่ม การเข้ามามีส่วนร่วมของสมาชิกในการผลิตกับกลุ่มมีน้อยลง สาเหตุมาจากปัญหาความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สมาชิกไม่กล้าออกพื้นที่ เพราะกลัวเหตุการณ์ความรุนแรง ต้องให้ผู้นำหรือประธานเป็นคนออกเอง อีกทั้งส่วนใหญ่แล้วสมาชิกกลุ่มทำเป็นรายได้เสริม จึงไม่ได้ให้ความสำคัญในส่วนของการประชุมกลุ่มเท่าที่ควร เพราะสมาชิกจะสนใจในงานหลักของเขามากกว่า ความเสียสละ การมีส่วนร่วมต่างๆ ก็ลดน้อยลง และอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้สมาชิกในกลุ่มแตกแยก คือการบริหารจัดการงบประมาณที่ได้รับมาจากภาครัฐหรือเอกชน เขาก็จะเลือกเฉพาะญาติๆ เข้ามาบริหารจัดการ แต่บางกลุ่มนั้น พบว่าสมาชิกมีการพูดคุยกันง่ายขึ้นกว่าเดิม นัดง่ายขึ้น มีความสามัคคี สมาชิกมีความกล้าหาญ และมีความรับผิดชอบขึ้น มีความรู้เพิ่มขึ้นทำให้กล้าคิดกล้าพูดมากขึ้นกว่าเดิม

3) ปัญหาความไม่ซื่อสัตย์ พบว่าปัญหานี้จะเจอบ่อยกว่าผู้ผลิตบางรายไม่มีความจริงใจต่อลูกค้า สินค้ามีการยัดไส้ มาตรฐานของสินค้าไม่เท่ากันแต่จำหน่ายในราคาเดียวกัน ซึ่งผู้ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดก็คือผู้บริโภค และในเรื่องของการรับปากกับหน่วยงานแล้วไม่ทำตามนัด จึงโดนขึ้นบัญชีดำกับหน่วยงาน

1.2 ด้านการผลิต ประกอบด้วย ปัญหาการผลิต ปัญหาวัตถุดิบ ปัญหาบรรจุภัณฑ์

1) ปัญหาการผลิต กลุ่มมีการเปลี่ยนเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิต จึงทำให้กลุ่มผลิตสินค้าได้มากขึ้น เป็นผลให้ราคาสินค้าตกต่ำลงมาก ราคาค่าจ้างของสมาชิกน้อยลง แต่โดยรวมยอดขายก็เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาเพราะผลิตได้เยอะ แต่ก็ยังมีบางกลุ่มที่มีกำลังการผลิตน้อย และยังไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด เนื่องจากการผลิตที่ยังใช้แบบดั้งเดิม คือใช้แรงงานของสมาชิกกลุ่ม ยังไม่มีการใช้เครื่องทุ่นแรง จึงทำให้ผลิตสินค้าได้ในจำนวนไม่เพียงพอต่อคำสั่งซื้อ กลุ่มยังไม่สามารถผลิตสินค้าในปริมาณที่เพียงพอและทันเวลาตามที่ตลาดต้องการ จึงทำให้กลุ่มต้องพลาดโอกาสและไม่สามารถขยายตลาดได้

2) ปัญหาบรรจุภัณฑ์ พบว่ากลุ่มมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานและสวยงามแต่กลุ่มกลับไม่ค่อยได้นำมาใช้ เนื่องจากราคาสูง จึงทำให้ราคาของผลิตภัณฑ์นั้นสูงขึ้นตามไปด้วย รวมทั้งเมื่อกลุ่มได้รับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น กลุ่มก็ต้องทำการเปลี่ยนโลโก้ใหม่ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง

3) ปัญหาวัตถุดิบ พบว่าผลิตภัณฑ์บางชนิดมีการใช้วัตถุดิบตามฤดูกาล บางช่วงที่วัตถุดิบขาดแคลน แล้วกลุ่มไม่ได้สต็อกวัตถุดิบไว้ จึงส่งผลทำให้ต้องหยุดการผลิตไปด้วย

1.3 ด้านการตลาด ประกอบด้วย ปัญหาการตลาด ปัญหาค่าขนส่ง

1) ปัญหาการตลาด พบว่ากลยุทธ์ของกลุ่มคู่แข่งทางการตลาดใช้วิธีการที่สอดคล้องกับค่านิยมของผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ประเภทสมุนไพรยังใช้ในวงแคบ เพราะในเรื่องของมาตรฐานสินค้าที่ยังไม่มีงานวิจัยมารองรับเกี่ยวกับเรื่องผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ทำให้ความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์ลดน้อยลง ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะขายในพื้นที่ไม่ค่อยได้ นอกพื้นที่จะขายดีกว่า โดยรวมด้านการตลาด ผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารและเสื้อผ้าจะเจาะตลาดได้ง่ายกว่า

2) ปัญหาค่าขนส่ง เนื่องจากค่าขนส่งที่แพงขึ้นกว่าในอดีตค่อนข้างมาก จึงส่งผลให้กลุ่มต้องแบกรับภาระในส่วนนี้ แต่หากต้องการค่าขนส่งที่ถูกลงก็จะต้องแลกกับความสะดวกในการขนส่ง

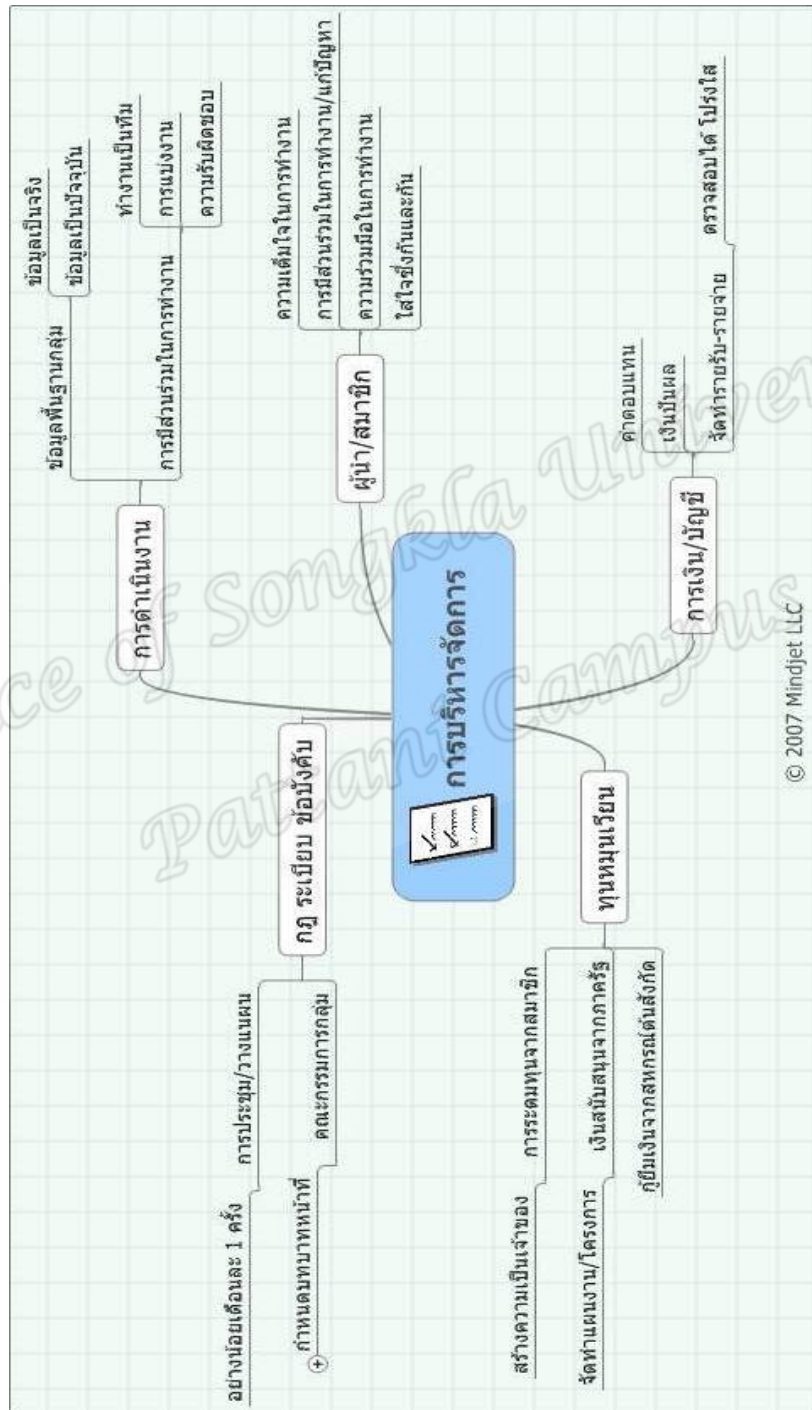
2. แนวทางในการส่งเสริมและพัฒนา กลุ่มผู้ผลิต

2.1 การบริหารจัดการ ควรให้ความสำคัญในเรื่องต่างๆ ดังนี้

- 1) ฐานข้อมูลกลุ่ม หน่วยงานควรมีข้อมูลของกลุ่ม ที่เป็นจริงและเป็นปัจจุบัน เพื่อที่จะสามารถประสานงานได้โดยตรงกับกลุ่มผู้ผลิต ควรมีการจัดการฐานข้อมูลกลุ่มอาชีพ ซึ่งระบุถึงข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ผลิต หากหน่วยงานได้ข้อมูลที่เป็นปัจจุบันก็จะเป็นผลดีในการส่งเสริมกลุ่มต่อไปในอนาคต
- 2) การดำเนินงานของกลุ่ม สิ่งที่สำคัญไม่ได้ที่กลุ่มควรให้ความสำคัญคือเรื่องของการบริการด้วยความเต็มใจ มี service mind มีความรับผิดชอบ และความซื่อสัตย์ในผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จะสามารถทำให้กลุ่มสามารถยืนหยัดอยู่ได้อย่างยั่งยืน
- 3) การเงินการบัญชี ควรมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม เพื่อความโปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ มีการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกในกลุ่ม และค่าตอบแทนตามความเหมาะสมโดยวัดจากการทำงาน เพื่อไม่ให้เกิดการได้เปรียบหรือเสียเปรียบกันภายในกลุ่ม
- 4) คณะกรรมการกลุ่ม ควรมีการจัดตั้งคณะกรรมการกลุ่มที่ชัดเจน และมอบหมายงานให้กับสมาชิกทุกคนได้มีส่วนร่วมในทุกกิจกรรมของการดำเนินงานต่างๆ
- 5) ระเบียบ/กติกากลุ่ม ควรมีกฎระเบียบของกลุ่มที่ชัดเจน และสมาชิกในกลุ่มต้องปฏิบัติตามระเบียบกติกากลุ่มด้วย
- 6) ทุนหมุนเวียน กลุ่มผู้ผลิตสามารถกู้ยืมเงินสหกรณ์มาใช้ในการดำเนินงานได้ สำหรับดอกเบี้ยนั้นจะขึ้นอยู่กับสหกรณ์ต้นสังกัด ว่ากำหนดดอกเบี้ยอย่างไร
- 7) การจัดหาทุนสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก ซึ่งในปัจจุบันกลุ่มผู้ผลิตก็เป็นที่ยอมรับของหน่วยงานต่างๆ มากขึ้น อีกทั้งยังมีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือและผลักดันกลุ่ม หรือให้งบประมาณในการพัฒนาอีกด้วย กลุ่มผู้ผลิตจึงสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการในการเขียนแผนธุรกิจเพื่อของบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ได้

ซึ่งผู้วิจัยได้สรุปการวิเคราะห์จากการสนทนากลุ่ม ร่วมกับการค้นคว้าจากเอกสารงานวิจัยการดำเนินงานที่เกี่ยวกับแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มในด้านการบริหารจัดการ ดังนี้

ภาพประกอบ 11 แนวทางในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มในด้านการบริหารจัดการ

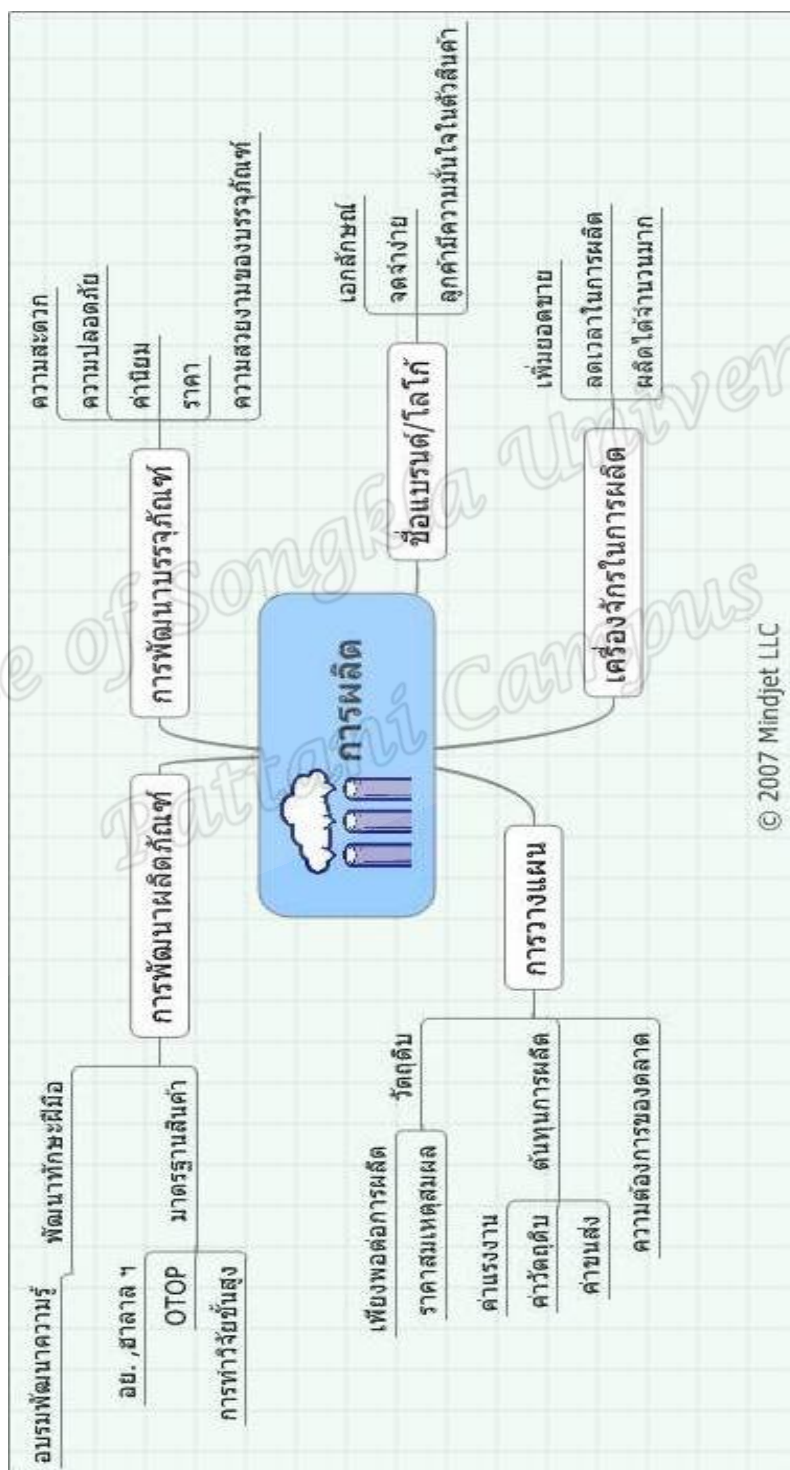


2.2 การผลิต ควรให้ความสำคัญในเรื่องต่างๆ ดังนี้

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ควรมีการส่งเสริมเข้าอบรมเพื่อนำความรู้มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
- 2) การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การทำบรรจุภัณฑ์ควรขึ้นอยู่กับค่านิยมของผู้บริโภค ด้วย ซึ่งผู้บริโภคในปัจจุบันจะเน้นความสะดวก อาจจะมีการทำแพคเกจเล็กๆที่สะดวกต่อการพกพา
- 3) มาตรฐานสินค้า ค่านิยมของผู้บริโภคในปัจจุบันค่อนข้างเน้นในเรื่องของความปลอดภัย เพราะเขาจะห่วงในเรื่องของสุขภาพ ผลิตภัณฑ์จึงควรมีมาตรฐานต่างๆรองรับ จะเป็นการสร้างจุดขายให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้เช่นกัน ผลิตภัณฑ์ที่มีงานวิจัยมารองรับ ก็เป็นการสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ชิ้นนั้น สร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้บริโภค ซึ่งสถาบันฮาลาล คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เห็นความสำคัญในส่วนนี้ และมีความยินดีในการให้คำปรึกษาต่างๆ เช่น การยืดอายุของผลิตภัณฑ์ (อาหาร) การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์เพื่อขอรับมาตรฐาน ต่างๆ เช่น ออย. มผช. เป็นต้น ซึ่งสถาบันฮาลาลจะทำการวิเคราะห์ให้ฟรี หากต้องการให้ผลิตภัณฑ์มีงานวิจัยมารองรับ ก็สามารถส่งไปยังศูนย์วิทยาศาสตร์อาหารฮาลาลตรวจวิเคราะห์ ในส่วนของเครื่องสำอางค์ สามารถส่งไปยังคณะเภสัช หาดใหญ่ตรวจวิเคราะห์ได้เช่นกัน
- 4) การตั้งชื่อแบรนด์และโลโก้ ควรมีการมีตั้งชื่อแบรนด์และโลโก้ของผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ จะทำให้ผู้บริโภคสามารถจดจำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้ง่ายขึ้น การที่ไม่มีตรายี่ห้อติดอยู่ที่ผลิตภัณฑ์นั้น ก็จะมีการต่อราคาเกิดขึ้น ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ชิ้นนั้นจะดีกว่าผลิตภัณฑ์ที่มียี่ห้อก็ตาม ทำให้ผู้บริโภคเกิดความไม่มั่นใจในตัวผลิตภัณฑ์ เพราะเห็นว่ามีราคาถูกกว่าอาจจะทำไม่ได้ ในส่วนนี้สถาบันฮาลาล มีบริการออกแบบโลโก้และช่วยตั้งชื่อแบรนด์ผลิตภัณฑ์ให้ฟรีเช่นกัน
- 5) การนำเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้ในการผลิต ทำให้กลุ่มสามารถผลิตสินค้าได้จำนวนมากขึ้น ลดเวลาในการผลิต

ซึ่งผู้วิจัยได้สรุปการวิเคราะห์จากการสนทนากลุ่ม ร่วมกับการค้นคว้าจากเอกสารงานวิจัยการดำเนินงานที่เกี่ยวกับแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มในด้านการผลิต ดังนี้

ภาพประกอบ 12 แนวทางในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มในด้านการผลิต



© 2007 Mindjet LLC

2.3 การตลาด ควรให้ความสำคัญในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1) การส่งเสริมการตลาด การจัดงานมหกรรมแสดงสินค้า ถึงแม้ว่าจะไม่มีการจัดใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่ก็ควรส่งเสริมให้กลุ่มไปออกงาน จุดประสงค์เพื่อให้กลุ่มสามารถหาตลาดใหม่ๆ และลูกค้าใหม่ๆ ในต่างจังหวัดเพราะจะขายได้ดีกว่าในจังหวัดของเราเอง การออกร้านเป็นเพียงการจัดกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดเท่านั้น เป็นการแนะนำให้คนรู้จักเรา เห็นถึงความสวยงามของเรา เป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเอง

2) การสร้างตลาดที่ยั่งยืน “งานการตลาดที่แท้จริง ไม่ใช่การไปสร้างความต้องการลงๆให้กับผู้บริโภค แต่ต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานความจริง จึงจะนำไปสู่ความยั่งยืนได้” นอกจากนี้ต้อง “ซื่อสัตย์” ซึ่งเป็นหัวใจที่จะผลักดันแนวคิดนี้ให้ประสบความสำเร็จ

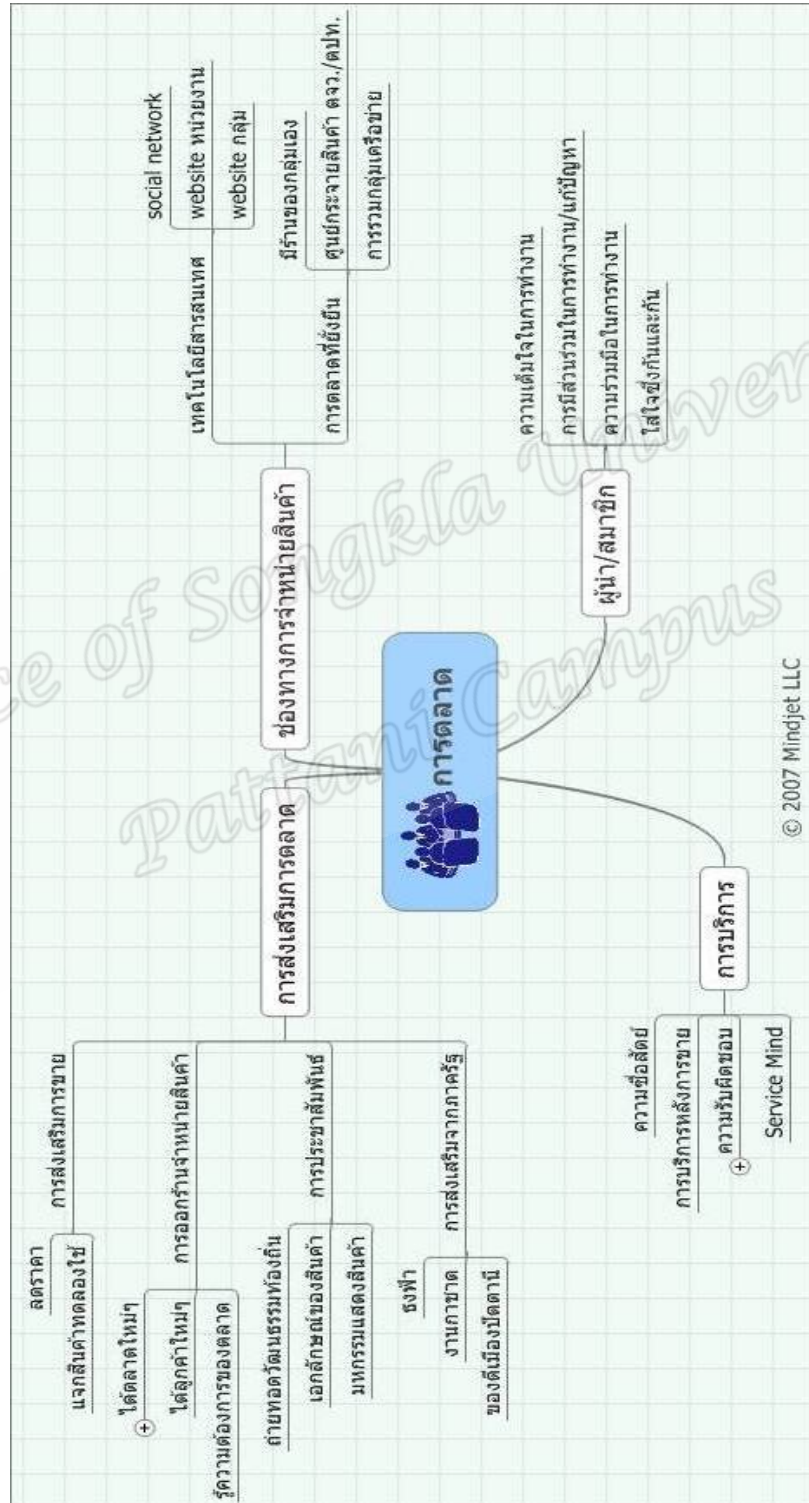
3) การกระจายสินค้าออกนอกพื้นที่ ในทำเลที่เหมาะสม จะทำให้กลุ่มผู้ผลิตสามารถสร้างรายได้มากขึ้น ซึ่งในอนาคตสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ควรมีศูนย์กระจายสินค้าในต่างจังหวัดหรือต่างประเทศ เพื่อรองรับการตลาดของสินค้าสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ให้เกิดความยั่งยืนทั้งรายได้และการตลาดต่อไป

4) การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการตลาด ควรมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม โดยผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ เช่น เว็บไซต์ของหน่วยงานราชการ หรือ social network ต่างๆ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มง่ายขึ้น

5) มีการเพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้า ควรมีการเปิดร้านจำหน่ายของกลุ่มผู้ผลิตใน 3 จังหวัดชายแดนใต้เป็นของตนเองและเป็นร้านค้าที่เข้าถึงตลาด อยู่ในพื้นที่อื่น เพื่อสร้างเอกลักษณ์ของร้าน ขายเอกลักษณ์และวัฒนธรรมท้องถิ่น และสินค้าจะได้ราคาสูงขึ้น มีแหล่งจำหน่ายสินค้าแน่นอน ส่วนการออกร้านและวิธีการจำหน่ายแบบเดิมก็ให้ดำเนินการต่อไป

ซึ่งผู้วิจัยได้สรุปการวิเคราะห์จากการสนทนากลุ่ม ร่วมกับการค้นคว้าจากเอกสารงานวิจัยการดำเนินงานที่เกี่ยวกับแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มในด้านการตลาด ดังนี้

ภาพประกอบ 13 แนวทางในการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มในด้านการตลาด



© 2007 Mindjet LLC

การอภิปรายผลการวิจัย

1. การพัฒนาประสิทธิภาพกลุ่มผู้ผลิต สังกัดกรมส่งเสริมสหกรณ์ใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มีการพัฒนาด้านต่างๆ ทั้งด้านการบริหารจัดการ การผลิต และการตลาด ในปัจจุบันมีกลุ่มผู้ผลิตที่ยังคงดำเนินการอยู่ จำนวน 78 กลุ่ม จากข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่มพบว่ากลุ่มที่หายไปส่วนหนึ่งเป็นกลุ่มที่ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อรองรับงบประมาณที่สนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ เมื่อกลุ่มใช้งบประมาณดังกล่าวหมดกลุ่มก็สลายไป และบางกลุ่มติดบัญชีดำกับหน่วยงานราชการเนื่องจากกลุ่มขาดความซื่อสัตย์ เช่น มีการรับปากแล้วไม่ทำตาม เมื่อกลุ่มติดบัญชีดำจึงทำให้กลุ่มต้องเปลี่ยนชื่อกลุ่ม เปลี่ยนเบอร์ติดต่อ ยิ่งไปกว่านั้นบางกลุ่มเปลี่ยนสถานที่ดำเนินการ และไม่มีการประสานงานกับหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน ทำให้หน่วยงานที่สนับสนุนไม่มีข้อมูลที่เป็นปัจจุบันของกลุ่มและขาดการติดต่อ ทั้งที่จริงๆ แล้วกลุ่มก็ยังคงมีการดำเนินการอยู่ จึงทำให้กลุ่มผู้ผลิตเหล่านั้นเสียผลประโยชน์ และขาดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่าหน่วยงานภาครัฐมีการคิดแทนชุมชน แก้ปัญหาโดยการสนับสนุนงบประมาณให้กับชุมชน โดยที่อาจหลงลืมไปว่าในการพัฒนาชุมชนใดชุมชนหนึ่ง ผู้ที่จะสามารถตอบโจทย์ได้ว่า ชุมชนนั้นมีปัญหาหรือมีความต้องการอะไรก็คือคนในชุมชนนั่นเอง สอดคล้องกับข้อมูลของสำนักงานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก (2554: 45) ได้วิเคราะห์ปัญหา อุปสรรคในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนของจังหวัดพิษณุโลก พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มได้เข้าร่วมกิจกรรมกับหน่วยงานภาคีหลายหน่วยงานและมีการใช้ชื่ออื่นในการเข้าร่วมกิจกรรมทั้งที่เป็นกลุ่มเดียวกัน ทำให้เกิดความสับสนและเข้าใจผิดระหว่างหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน อีกทั้งวิสาหกิจชุมชนบางแห่งที่มาจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ไม่ได้เกิดจากปัญหาหรือความต้องการของชุมชนอย่างแท้จริง แต่มาจดทะเบียนเพื่อรองรับการส่งเสริมสนับสนุนของหน่วยงานต่างๆ และเพื่อหวังกู้เงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งมีได้ประกอบกิจกรรมอย่างแท้จริงและต่อเนื่อง

2. การสร้างความรู้และทักษะจากการปฏิบัติ การเรียนรู้จากการลงมือทำเป็นกระบวนการเรียนรู้ที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ผลิต ซึ่งพบว่า ความรู้ ทักษะ ความชำนาญ ทั้งด้านการผลิต การตลาด และการบริหารจัดการกลุ่มจะเพิ่มขึ้น จากการที่กลุ่มได้ทดลองทำด้วยตัวเองมากกว่าการเรียนรู้จากการฝึกอบรม แต่ไม่ได้หมายความว่า การเรียนรู้แนวคิดทฤษฎีจะไม่จำเป็น การเรียนรู้จากการฝึกอบรม สัมมนา โดยมีผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกไปเสริมเติมให้ นั้น ถือว่าเป็นการเสริมสร้างแนวคิดรวมทั้งช่วยกระตุ้นให้กลุ่มมองเห็นทิศทาง สร้างแนวคิดใหม่ๆ ให้กลุ่มได้ แต่ทั้งนี้กลุ่มก็ต้องนำไปทดลองประยุกต์ใช้จนสามารถทำได้ด้วยตนเอง ภายใต้งบเงินและสภาพแวดล้อมของกิจกรรมที่กลุ่มดำเนินการอยู่ การเรียนรู้จากประสบการณ์ของกลุ่ม ทำให้ผู้นำกลุ่มได้รับความรู้ และประสบการณ์ที่

เกิดจากการทำงาน เป็นความรู้ที่ปฏิบัติได้จริง การเรียนรู้ร่วมกันโดยการถ่ายทอดประสบการณ์ การศึกษาดูงานคลัสเตอร์กล้วยเมืองลุง ที่สามารถนำความรู้ด้านการบริหารจัดการมาประยุกต์ใช้กับกลุ่มได้ การทดสอบตลาด ทำให้ได้เรียนรู้ตลาด ความต้องการของลูกค้าว่าต้องการสินค้าอย่างไร รวมทั้งวิธีการเจรจาขายสินค้า ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่าการดำเนินธุรกิจที่พวกเขาทำอยู่นั้น เป็นการทำธุรกิจที่อยู่บนรากฐานของการทำไปเรียนรู้ไป เรียนรู้โดยการลงมือทำ และประสบการณ์ของตนเอง ซึ่งเป็นความรู้ที่สามารถปฏิบัติในการดำเนินงานได้จริง โดยการกระทำซ้ำจนเกิดเป็นความชำนาญ กระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ ของความสำเร็จ “ความรู้และปัญญา” ไม่ใช่เพียงเพราะมีเงินมีงบแล้ว จะเกิดได้ การใช้ “เงินนำหน้าปัญญาตามหลัง” อาจเกิดได้แต่เพียงโครงการ แต่ไม่อาจเกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับ Wasko & Faraj (2001) กล่าวว่า การจัดการความรู้เป็นส่วนสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อการพัฒนาองค์กร ซึ่งการจัดการความรู้ คือ การค้นพบ การแลกเปลี่ยน การถ่ายทอดองค์ความรู้ และการนำมาซึ่งองค์ความรู้ ในความรู้ที่กระจ่างชัดโดยผู้เชี่ยวชาญ หรือการนำความรู้ที่อยู่ในคน เช่น ประสบการณ์ที่ได้รับมาแลกเปลี่ยนกัน ซึ่งการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ ก็คือวิถีทางที่จะช่วยให้องค์กรประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

3. กลุ่มผู้ผลิตตระหนักถึงความสำคัญในการบริหารจัดการกลุ่ม เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม มีการแบ่งหน้าที่ ความรับผิดชอบในการดำเนินงานกันอย่างชัดเจน การมีส่วนร่วมในการทำงาน มีมนุษยสัมพันธ์ หันมาใส่ใจและสนับสนุนกิจกรรมของกลุ่มมากขึ้น ให้ความร่วมมือในการดำเนินงาน ในเรื่องการจัดทำเอกสารต่างๆ ของกลุ่มก็เป็นระบบมากยิ่งขึ้น มีกรรมการที่รับผิดชอบกลุ่มผู้ผลิตที่ชัดเจน มีการประชุมวางแผนร่วมกัน การทบทวนแผนธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการบริหารงานที่มีความโปร่งใสมากขึ้น เช่น การจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่ายของกลุ่มที่เป็นปัจจุบันและสามารถตรวจสอบได้ ผู้นำกลุ่มและสมาชิกในกลุ่มมีความกล้าแสดงออก และทราบศักยภาพของกลุ่มที่แท้จริง ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่าการที่กลุ่มจะประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องมีการจัดแบ่งอำนาจหน้าที่ ตลอดจนความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจน การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มก็มีความจำเป็นเช่นกัน ด้วยเหตุที่ว่าหัวใจหลักของวิสาหกิจชุมชนก็คือ การที่ให้คนในชุมชนนั้นเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินงาน และกิจกรรมต่างๆ ตลอดจนการเสนอความเห็นและการตัดสินใจร่วมกัน หากต้องการให้กลุ่มประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจ โดยเริ่มจากการประชุมกลุ่มและร่วมกันวิเคราะห์ว่าปัญหาที่แท้จริงของกลุ่มคืออะไร แล้วจัดลำดับความสำคัญและความเร่งด่วนที่ต้องแก้ไขก่อน ต่อจากนั้น จึงทำการแยกแยะปัญหาโดยที่กลุ่มสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง เช่น การพัฒนาทักษะฝีมือให้ดีขึ้น การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เป็นต้น ส่วนปัญหาที่เกินกำลังที่กลุ่มจะสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง เช่น การสร้างโรงเรือน หรือ เครื่องจักรที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ก็จัดทำเป็นแผนงาน/โครงการ เพื่อขอการสนับสนุนงบประมาณกับ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งสอดคล้องกับ สำนักงานมาตรฐานการศึกษา (2545: 27) ได้กล่าวไว้ว่า การบริหารจัดการเป็นเทคนิควิธีการที่ทำให้สมาชิกในองค์การเกิดจิตสำนึกร่วมกันในการปฏิบัติงานมีความเต็มใจช่วยเหลือให้องค์การประสบความสำเร็จ ทั้งนี้เพราะมีกระบวนการสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงานนำทางให้องค์การไปสู่ความสำเร็จ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิทยา จันทะวงศ์ศรี (2547) ที่กล่าวว่า ปัจจัยด้านการบริหารจัดการนี้มีได้เป็นหน้าที่หรือความรับผิดชอบของบุคคลใดก็บุคคลหนึ่ง แต่เป็นหน้าที่ของสมาชิกทุกคน เนื่องจากสมาชิกที่เข้าร่วมควรมีส่วนร่วมในการคัดเลือกผู้ที่จะมาทำหน้าที่แทน อย่างไรก็ตามสมาชิกที่ไม่ได้เข้าร่วมในสายการบังคับบัญชาก็ยังสามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็นหรือร่วมตัดสินใจการดำเนินกิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้ กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมักมีการจัดแบ่งอำนาจหน้าที่ ตลอดจนความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจน ในการพิจารณาถึงการมีส่วนร่วมของสมาชิกภายในกลุ่มหรือชุมชนนี้มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องพิจารณาทั้งการมีส่วนร่วมในแง่ของการกำหนดนโยบายเป้าหมายของการดำเนินกิจกรรม การมีส่วนร่วมในการจัดสรรคัดเลือกผู้ที่จะเข้ามามีอำนาจในการตัดสินใจหรือรับผิดชอบในงานที่รับมอบหมาย ตลอดจนการมีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็นในอันที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน การมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น เหล่านี้ล้วนแต่เป็นเกณฑ์ที่สามารถสะท้อนให้เห็นถึงความสามารถในการประสบความสำเร็จจากการนำแนวทางเลือกวิสาหกิจชุมชนมาปรับใช้ทั้งสิ้น และยังสอดคล้องกับ วระวุฒิ หล้าทุม (2540) ที่กล่าวว่า กลุ่มเกษตรกรการผลิตที่มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานประกอบไปด้วยปัจจัย ดังนี้ 1) คณะกรรมการของกลุ่มต้องเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเอง ทำตามระเบียบข้อบังคับ และสามารถวิเคราะห์ปัญหาของกลุ่ม 2) สมาชิกกลุ่มต้องเข้าใจและปฏิบัติตามระเบียบของกลุ่ม ซื่อสัตย์ ให้ความคิดเห็นเพื่อพัฒนากลุ่มและให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ 3) การเงินต้องมีความรัดกุม มีการวางแผน และปฏิบัติตามข้อบังคับอย่างเคร่งครัด 4) มีการดำเนินการวางแผนด้านปัจจัยการผลิตเป็นอย่างดี และ 5) มีระบบการจัดการกลุ่มที่ดี เช่น การวางแผน การพัฒนาความรู้สมาชิก และการสนับสนุนการทำงานและขวัญกำลังใจ

4. ผลการวิเคราะห์การผลิต พบว่า กลุ่มมีการวางแผนในด้านการผลิต ในเรื่องวัตถุดิบ ต้องมีให้เพียงพอต่อการผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง มีการพัฒนาทักษะในการผลิตให้กับสมาชิก โดยการส่งสมาชิกเข้าอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพ แล้วนำความรู้ที่ได้รับมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด การที่สินค้าได้รับมาตรฐานและเป็นที่ยอมรับและยอมรับในตลาด และหน่วยงานต่างๆ จะทำให้กลุ่มได้รับความช่วยเหลือ ผลักดัน และได้รับงบประมาณในการพัฒนากลุ่มต่อไป การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้ในการผลิตนั้น ทำให้สามารถเพิ่มจำนวนการผลิตได้มากขึ้น ลดเวลาในการผลิต และเพิ่มยอดขายของกลุ่ม กลุ่มมีการตั้งชื่อแบรนด์และโลโก้ของกลุ่มอย่างชัดเจน ทำให้สินค้าเป็นที่จดจำต่อผู้บริโภคได้ง่าย และลูกค้ามีความมั่นใจในตัว

ของผลิตภัณฑ์ มาตรฐานของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ผลิตไม่ควรมองข้าม เพราะปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญในเรื่องของความปลอดภัยมาก ฉะนั้นการลงทุนในเรื่องของการฝึกอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้มาตรฐานจึงเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งสอดคล้องกับ Elliott (2001: 215) ได้ศึกษาผลลัพธ์ของการฝึกอบรมวิชาชีพพระยะสั้น ในการฝึกอบรมเป็นโครงการของภาครัฐซึ่งได้ลงทุนหลายล้านดอลลาร์ โดยได้จัดหาวิทยากรที่มีความชำนาญในหลายด้านเพื่อฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับวิชาชีพพระยะสั้น ที่หลากหลายให้กับตัวแทนของบริษัทต่างๆ ซึ่งผู้ที่ผ่านการอบรมสามารถนำความรู้ไปใช้ในประกอบอาชีพหรือเพื่อหารายได้เสริมได้ และมีการประเมินผลของการฝึกอบรมในด้านต่างๆ เช่น ความหลากหลายของวิชาชีพ เพื่อหาจุดแข็งและจุดด้อยของโครงการ ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความพึงพอใจกับโครงการฝึกอบรมและความรู้ที่ได้รับ และสามารถนำความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ ผลของการฝึกอบรมได้นำไปเผยแพร่ให้กับการศึกษาผู้ใหญ่ การศึกษาตามอัธยาศัย และนำไปปรับปรุงในการดำเนินการครั้งต่อไป

5. ผลการวิเคราะห์การตลาด พบว่า รูปแบบการจัดจำหน่ายของกลุ่มยังเป็นวิธีเดิมๆ ภายใต้อสภาพแวดล้อมที่รุนแรงมากขึ้น ได้แก่ การขายที่กลุ่ม ฝากขาย และออกร้านตามงานต่างๆ ทั้งในพื้นที่และต่างพื้นที่ แม้ว่ากลุ่มจะพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ สินค้าได้มาตรฐานตามความต้องการของลูกค้า มีกำลังการผลิตได้เพียงพอในการป้อนตลาด มีการประชาสัมพันธ์สินค้า แต่ขาดการเข้าถึงลูกค้า คือลูกค้าไม่สามารถหาซื้อสินค้าได้ ต้องรอไปซื้อที่กลุ่มหรือรอเมื่อมีการออกร้าน สินค้าก็ไม่ประสบความสำเร็จในการทำตลาด ถือเป็นจุดอ่อนทางการตลาดของกลุ่มผู้ผลิตใน 3 จังหวัดชายแดนใต้ที่ทำการตลาดยากกว่าพื้นที่อื่นคือการเข้าถึงสินค้าของผู้ซื้อนั่นเอง จึงควรมีการพัฒนาการขายให้มีร้านจำหน่ายเป็นของตนเอง มีเอกลักษณ์ของสินค้าสามจังหวัดชายแดนใต้ ถ่ายทอดวิถีชีวิต วัฒนธรรมของพื้นที่ มีการกระจายสินค้าออกนอกพื้นที่ในทำเลที่เหมาะสม จะทำให้กลุ่มผู้ผลิต สามารถสร้างรายได้ได้มากขึ้น ซึ่งในอนาคตสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ควรมีศูนย์กระจายสินค้าในต่างจังหวัดหรือต่างประเทศ เพื่อรองรับการตลาดของสินค้าสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ให้เกิดความยั่งยืนทั้งรายได้และการตลาดต่อไป ช่องทางการจัดจำหน่ายการขายตรง คือผู้ผลิตเป็นผู้จำหน่ายเอง จะสามารถสร้างความคุ้นเคยกับผู้ซื้อและซึมซับเอกลักษณ์ของสินค้า เอกลักษณ์ของพื้นที่ได้จากผู้ขาย นอกเหนือจากการนำสินค้าไปออกร้านแล้วการเปิดร้านค้าผลิตภัณฑ์ของสามจังหวัดชายแดนใต้ก็เป็นสิ่งที่น่าลงทุน ควรทำ เนื่องจากเป็นการขายระยะยาว การออกร้านเป็นเพียงการจัดกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดเท่านั้น เป็นการแนะนำให้คนรู้จักเรา เห็นถึงความสวยงามของเรา เป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเอง ควรมีการพัฒนาตราสินค้า สร้างโลโก้ หรือสัญลักษณ์ให้บ่งบอกที่เอกลักษณ์ของพื้นที่ ซึ่งสอดคล้องกับสำนักงานมาตรฐานการศึกษา (2545 : 14-15) กล่าวว่า การมีความคิดริเริ่ม แนวคิดริเริ่มที่สร้างสรรค์สามารถหาประสบการณ์และ

พิสูจน์ความสามารถ เน้นการสร้างงานในท้องถิ่นที่สำคัญ และมีประสบการณ์เพิ่มมากขึ้นในอนาคต ธุรกิจชุมชนขนาดเล็กก็สามารถจะพัฒนาไปสู่การประกอบการธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ต่อไปได้ และเช่นเดียวกับกรมพัฒนาชุมชน (2545) กล่าวว่า ควรจะมีผลผลิตที่มีความหลากหลาย มีผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มขึ้นและได้รับการรับรองมาตรฐานตรงตามความต้องการของชุมชน กลุ่มต้องควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์

กล่าวโดยสรุป หน่วยงานภาครัฐเป็นหน่วยงานสำคัญต่อการพัฒนากลุ่มผู้ผลิต เพราะกลุ่มผู้ผลิตเกิดจากชาวบ้านผู้เป็นรากฐานทางสังคม ในช่วงที่ผ่านมาการดำเนินงานของภาครัฐกับกลุ่มผู้ผลิต ได้มีการพัฒนานโยบายเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐควรมีสนับสนุนการฝึกอบรมให้กลุ่มผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง และจะต้องมีการพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมที่เหมาะสม โดยการศึกษาของ สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร และคณะ (2542) ได้ให้ข้อเสนอแนะไว้ว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคใต้ มีความต้องการได้รับความรู้และการฝึกอบรมในด้านต่างๆ เรียงตามความสำคัญคือ ด้านการตลาด การจัดการ การผลิต การบัญชี การเงิน

ข้อเสนอแนะของกลุ่มผู้ผลิตสำหรับความต้องการและแนวคิดในการขยายตลาด

1. ความต้องการให้หน่วยงานภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือกลุ่มผู้ผลิตในด้านต่างๆ ดังนี้
 - 1.1 การผลิต กลุ่มผู้ผลิตต้องการให้ช่วยเหลือในด้านของอุปกรณ์ในการผลิตโดยเฉพาะตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ เพราะเวลาที่กล้วยมาเยอะตู้จะไม่เพียงพอ และในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์
 - 1.2 เงินทุน กลุ่มผู้ผลิตต้องการให้ช่วยเหลือในเรื่องของงบประมาณ ซึ่งตอนนี้กลุ่มต้องใช้งบประมาณของกลุ่มเองทั้งหมด ซึ่งตอนนี้ น้ำมันก็แพงด้วย
 - 1.3 ราคาสินค้า กลุ่มผู้ผลิตต้องการให้ช่วยเหลือเรื่องของราคาสินค้า เนื่องจากวัตถุดิบที่มีราคาแพงขึ้น แต่ราคาสินค้ายังคงเดิม
 - 1.4 การสนับสนุนการตลาด ต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมทางการตลาดให้กับกลุ่ม
2. แนวคิดในการขยายตลาดของกลุ่มผู้ผลิตที่วางไว้ในอนาคต ดังนี้
 - 2.1 เครื่องมือในการผลิตที่ทันสมัย จะทำให้กลุ่มสามารถผลิตสินค้าได้จำนวนมาก และสามารถขยายตลาดได้มากขึ้น
 - 2.2 หากกลุ่มมีผลผลิตเพียงพอ กลุ่มก็จะสามารถขยายตลาดได้กว้างขึ้น เช่น ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้

ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะแนวทางในการนำผลการวิจัยไปใช้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. การสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานต่างๆ ให้แก่กลุ่มผู้ผลิตควรมีความยืดหยุ่น และให้กลุ่มมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการงบประมาณ เพื่อความโปร่งใสและตอบสนองความต้องการของกลุ่มอย่างแท้จริง อีกทั้งยังเป็นการฝึกให้กลุ่มผู้ผลิตเรียนรู้การบริหารจัดการงบประมาณ การจัดสรรงบประมาณนั้นไม่ควรให้กับทุกกลุ่ม สมควรจัดสรรให้ตามความเหมาะสมและความจำเป็น ในบางกรณีอาจให้กลุ่มมีการสมทบทุนเองด้วย เพื่อสร้างความรู้สึกรับรู้ความเป็นเจ้าของมากขึ้น
2. ปรับเจตคติหรือกระบวนทัศน์ และความเข้าใจในการทำงานพัฒนาแบบพึ่งตนเองตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง การสร้างทักษะและกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วม เพื่อสร้างการเรียนรู้ให้กับกลุ่มเป้าหมายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
3. ควรจัดเวทีเสริมความรู้ ทักษะและติดตามการดำเนินงานของกลุ่มอย่างต่อเนื่อง เพื่อหาทางสนับสนุนกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. หาช่องทางการตลาด หรือปรับเปลี่ยนรูปแบบการส่งเสริมการตลาดใหม่ๆ ให้กลุ่มเป้าหมายมีช่องทางการตลาดหรือทางเลือกมากขึ้น เช่น การสร้างเว็บไซต์ให้กับแบรนด์หรือผลิตภัณฑ์ที่เราเชื่อมั่นถือเป็นการช่วยโปรโมทและทำให้คนทั่วไปรู้จักสินค้าของเราได้มากขึ้นโดยที่ต้นทุนไม่มาก
5. กลุ่มผู้ผลิตต้องพัฒนาตนเองในทุกด้านอย่างต่อเนื่อง ด้านความรู้ ทักษะ การบริหารจัดการ การผลิต บรรจุภัณฑ์และการตลาด เพื่อให้ตนเองสามารถอยู่ได้ แข่งขันได้ และมีความร่วมมือกันในการกิจกรรมกลุ่มต่างๆ ด้วยความเต็มใจ