# การพัฒนาศักยภาพกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบสมุนไพรสดอย่างมีส่วนร่วม ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

# The Participatory Potential Development of herbal compress ball manufacturers at Ban Klong village, Ban Klong Subdistrict, Phitsanulok

นนทชา ชัยทวิชธานันท์[1] อรรถพล วงศ์ชัย[2]
Nonthacha Chaitawittanun, Attaphon WongChai

**บทคัดย่อ (Abstract)**

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วม มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพและความต้องการของกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ ในการสร้างผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้านคลอง ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก โดยมีขั้นตอนการวิจัย 3 ขั้นตอน ประกอบด้วย 1) การศึกษาบริบทชุมชนและศักยภาพกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบสมุนไพร 2) การวิเคราะห์ศักยภาพกลุ่มด้วย SWOT และ 3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร และมีผู้ให้ข้อมูลหลักประกอบด้วย 4 กลุ่ม ได้แก่ 1) แกนนำก่อตั้งกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ 2) สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ 3) หน่วยงานภาคี 4) กลุ่มผู้นำลูกประคบไปใช้ โดยใช้วิธีการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม และใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มผู้ผลิตลูกประคบมีศักยภาพในการใช้ทุนชุมชนสูง มีการใช้วัตถุดิบภายในชุมชน มีภูมิปัญญา มีการจัดการองค์ความรู้ร่วมกับหน่วยงานด้านสุขภาพ นอกจากนั้นยังพบว่า ปัจจัยที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งและดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน คือ ผู้นำกลุ่ม และสมาชิกที่มีความเชี่ยวชาญ มีทัศนคติที่ดีในการทำงาน มีการวางระบบโครงสร้างบทบาทหน้าที่ที่ชัดเจน และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานทั้งภายในชุมชนและภายนอกชุมชน รวมทั้งผลิตภัณฑ์ชุมชนตรงตามความต้องการของผู้ใช้ในการรักษาตนเองเบื้องต้นตามแนวทางแพทย์แผนไทย และเริ่มเป็นที่นิยมในการใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรของกลุ่มวัยแรงงานและกลุ่มคนรักสุขภาพมากขึ้นด้วย

**คำสำคัญ (Keywords):** ศักยภาพ; ลูกประคบสมุนไพรสด; การมีส่วนร่วม

**Received:** 2023-06-07 **Revised:** 2023-07-17 **Accepted:** 2023-07-17

[1] คณะสังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนาท้องถิ่น มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม Faculty of Social Sciences for Local Development, Pibulsongkram Rajabhat University. Corresponding author E-mail: nonthacha.c@psru.ac.th

[2] คณะสังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนาท้องถิ่น มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม Faculty of Social Sciences for Local Development, Pibulsongkram Rajabhat University.

**Abstract**

This is participatory action research intended to study the potential and requirement of Thai herbal compress ball manufacturers in creating community products for the Ban Khlong community, Ban Khlong Subdistrict, Mueang District, Phitsanulok Province. The research process consisted of 3 steps: 1) The study of the community context and the potential of herbal compress ball manufacturers, 2) a SWOT analysis of the group potential, and 3) the development of herbal compress products. There were 4 groups of key informants:1) The main founding leaders of herbal compress ball manufacturers 2 ) The members of herbal compress ball manufacturers 3) The associate agencies 4) A group of participants who applied the usage of herbal compress ball product. This research used the interview method to collect data, group chat, and descriptive data analysis was also used. The results showed that herbal compress ball manufacturers have a high potential of utilizing community capital. Since the community has raw materials suitable for the production. Moreover, there was wisdom, and such wisdom was and further expanded by knowledge management together with health agencies. In addition, the group has factors that contribute to the strength and sustainable business operations, both from the leader and members who are proficient and have a good work attitude. Also, with a clear structural system and clear roles. Plus, received support from agencies both within the community and outside the community. In addition, it also meets the users' requirement in using the compressed ball for initial self-treatment according to Thai traditional medicine guidelines. Moreover, herbal product usage has become popular among working-age people nowadays.

**Keywords:** Potential; Herbal compress ball; Participatory.

## บทนำ (Introduction)

การพัฒนาประเทศตามเป้าหมายของการพัฒนาที่ยั่งยืน หนึ่งคือการขจัดความยากจนทุกรูปแบบในทุกพื้นที่ โดยเป็นการลดความยากจนทั้งทางเศรษฐกิจ และความยากจนในมิติอื่นๆ ครอบคลุมคนทุกกลุ่ม ทั้งกลุ่มชาย หญิง คนยากจน และกลุ่มผู้เปราะบาง เป็นการยกระดับรายได้ของคนให้สูงขึ้น หน่วยงาน องค์กรต่าง ๆ ในประเทศไทยต่างให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการสร้างงาน สร้างอาชีพ และสร้างรายได้ โดยอาศัยทุนในชุมชนให้เกิดการพึ่งพาตนเอง และเสริมสร้างพลังอำนาจในการแข่งขันและความเป็นไปได้ทางธุรกิจภายใต้ระบบตลาดเสรีผ่านการรวมกลุ่มอาชีพหรือรูปแบบของวิสาหกิจชุมชน ทั้งนี้การจัดตั้งกลุ่มอาชีพนั้น เพื่อสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจให้กับชุมชน โดยการพัฒนากลุ่มอาชีพเพื่อให้ผู้สูงอายุได้ใช้ศักยภาพที่มีอยู่มาสร้างคุณค่า ความมั่นคง และ

ศักดิ์ศรีให้กับตนเอง ด้านการดำเนินธุรกิจกลุ่มผู้สูงอายุมุ่งเน้นการประกอบการในลักษณะธุรกิจชุมชนและเกิดความเข้มแข็งกับชุมชนไม่มุ่งเน้นแต่การสร้างผลกำไร แต่เน้นการเกิดประโยชน์และสร้างความเข้มแข็งของชุมชน และสามารถแข่งขันด้านคุณภาพในการผลิตกับธุรกิจเอกชนได้ (ปาณวัฒน์ อุทัยเลิศ, 2551) (จรัญญา วงษ์พรหม และคณะ, 2558) (นิภาพรรณ งามวิทยาพงศ์, 2555)

กลุ่มผู้สูงอายุผู้ผลิตลูกประคบสมุนไพรสดในเขตเทศบาลตำบลบ้านคลองเป็นอีกหนึ่งกลุ่มที่พยายามในการสร้างรายได้เสริมเพื่อใช้จ่ายภายในครัวเรือน โดยกลุ่มผู้สูงอายุผู้ผลิตลูกประคบเกิดขึ้นจากความร่วมมือระหว่างโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลร่วมกับปราชญ์ชาวบ้านที่ใช้ภูมิปัญญาด้านสมุนไพรและสุขภาพในการรักษา เบาเทาอาการปวดเมื่อย บาดเจ็บกล้ามเนื้อ ในการนวดและลูกประคบในการรักษาอาการ หากแต่ผลิตภัณฑ์ลูกประคบถูกนำมาใช้ในการดูแลรักษาฟื้นฟูในพื้นที่โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลเป็นส่วนใหญ่ หากแต่กลับประสบปัญหาในเรื่องการตลาด ที่ไม่สามารถจัดจำหน่ายและสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงมีแนวคิดในการเสริมสร้างศักยภาพและสร้างนวัตกรรมในการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนตามมาตรฐานเป็นที่ยอมรับและสามารถเข้าสู่ตลาดสากลได้

**วัตถุประสงค์การวิจัย (Research Objectives)**

เพื่อศึกษาศักยภาพและความต้องการของกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ ตำบลบ้านคลอง ในการสร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน

**วิธีดำเนินการวิจัย (Research Methods)**

**รูปแบบการวิจัย**

การพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนลูกประคบของกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) โดยใช้เทคนิคการวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วม มีขั้นตอนการวิจัย 3 ขั้นตอน ดังนี้ 1) การศึกษาบริบทชุมชนและศักยภาพกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบสมุนไพรเป็นการศึกษาสภาพบริบทชุมชนของพื้นที่ศึกษา ประชากร ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม ศึกษาสภาพปัญหา ปัจจัย เงื่อนไขต่อการผลิตลูกประคบในชุมชน 2) การวิเคราะห์ศักยภาพกลุ่มด้วย SWOT ผู้วิจัยดำเนินการด้วยวิธีการสนทนากลุ่มระหว่าง ผู้วิจัย แกนนำและสมาชิกกลุ่มเพื่อหาข้อตกลงร่วมกันในการวิจัย และ 3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร โดยการนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ จัดทำแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบดังกล่าว

**ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง**

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการ โดยการคัดเลือกแบบเจาะจง(purposive sampling) จากผู้มีส่วนได้เสียการผลิตลูกประคบของกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ ตำบลบ้านคลอง โดยมีผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งผู้ให้ข้อมูลหลักออกเป็น 3 กลุ่ม คือ

1) แกนนำก่อตั้งกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ จำนวน 3 ราย ประกอบด้วย แกนนำรุ่นแรก 1 ราย แกนนำรุ่นปัจจุบัน 2 ราย

2) สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก จำนวน 6 ราย

3) หน่วยงานภาคี จำนวน 3 ราย ประกอบด้วย เจ้าหน้าที่เทศบาลตำบลบ้านคลอง 1 ราย เจ้าหน้าที่สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดพิษณุโลก 1 ราย และเจ้าหน้าที่โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ้านคลอง 1 ราย

**เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย**

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสัมภาษณ์ (Interview) เป็นแบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง โดยผู้วิจัยสร้างแนวคำถามเพื่อใช้สำหรับเป็นแนวทางสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก

**การรวบรวมข้อมูล**

ผู้วิจัยได้ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลที่มีความหลากหลาย เพื่อให้ได้ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 เป็นการศึกษาพื้นที่ บริบทพื้นที่ในวิถีชีวิต การดำรงชีวิต สภาพเศรษฐกิจสังคม ซึ่งเป็นการศึกษาเอกสารและการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม เพื่อทำความเข้าใจบริบทเชิงพื้นที่

ขั้นตอนที่ 2 เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการทำสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์เชิงลึกจากกลุ่ม เป้าหมายทั้ง 3 กลุ่มเป้าหมาย

ขั้นตอนที่ 3 เป็นการสรุปประเด็นตลอดจนถึงข้อเสนอแนะในผลการศึกษาเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนและเรียนรู้ร่วมกันในการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบร่วมกัน

**การวิเคราะห์ข้อมูล**

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลและทำการวิเคราะห์ข้อมูลไปพร้อมๆ กัน ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ผ่านการสนทนากลุ่ม (Focus group ) การวิเคราะห์ SWOT การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) และการสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) นำข้อมูลที่ได้มาตรวจสอบและสังเคราะห์ร่วมกัน จากนั้นนำเสนอข้อมูลเชิงการพรรณนา (Descriptive) จากเนื้อหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนลูกประคบ ข้อค้นพบในงานวิจัยจนนำไปสู่การอภิปรายผล ซึ่งมีขั้นตอนการวิเคราะห์ดังนี้

1) การวิเคราะห์ข้อมูลบริบทชุมชน ประชากร ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม สภาพปัญหาปัจจัย เงื่อนไขต่อการปรับตัวของสมาชิกกลุ่ม สู่การผลิตผลิตภัณฑ์ลูกประคบชุมชน การสำรวจและระดมความคิดเห็นในการพัฒนาศักยภาพและความต้องการของกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ ตำบลบ้านคลอง ในการสร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยผู้วิจัยใช้การศึกษาเชิงคุณภาพ โดยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) การสนทนากลุ่ม (Focus Group) ร่วมกันกับ ทีมนักวิจัย สมาชิกกลุ่มผู้ผลิต ร่วมกับภาคที่เกี่ยวข้องได้แก่ เทศบาลบ้านคลอง โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ้าน

คลอง สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดพิษณุโลก ผู้นำชุมชน ในการแลกเปลี่ยนแนวคิดและเพื่อสร้างแนวทางในการดำเนินการกลุ่ม โดยใช้เทคนิค SWOT โดยการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง แล้วมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการใช้การวิเคราะห์เนื้อหาสาระ (Content analysis) และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย (Descriptive analysis)

2) วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัยในเรื่องการพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนลูกประคบของกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบ ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก ผู้วิจัยทำการศึกษาด้วยการสนทนากลุ่ม (Focus Group) วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการใช้การวิเคราะห์เนื้อหาสาระ (Content analysis) และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย (Descriptive analysis)

**ผลการวิจัย (Research Results)**

บริบทชุมชนตำบลบ้านคลองเป็นตำบลที่อยู่ติดกับเขตเทศบาลนครพิษณุโลก มีลักษณะทางสังคมแบบกึ่งเมือง อาชีพส่วนใหญ่คือรับจ้างและทำการเกษตร ลักษณะของประชากรมีความหลากหลายเนื่องจากเป็นเขตชุมชนและมีพื้นอยู่ติดกับมหาวิทยาลัย กลุ่มกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบตำบลบ้านคลองเริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2550 ความร่วมมือระหว่างโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ้านคลองและชาวบ้านในการดำเนินการจัดหาอุปกรณ์ในการนวดประคบเนื่องจากคนในชุมชนเข้ามาใช้บริการการรักษาเรื่องปัญหาปวดเมื่อยตามตัวเป็นประจำ จึงได้มีการรวมกลุ่มของคนในชุมชนและผู้สูงอายุในการทำลูกประคบ โดยอาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นและองค์ความรู้ในเรื่องสมุนไพรและแพทย์แผนไทย ผลิตลูกประคบสมุนไพรสด โดยทางโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ้านคลองจะรับซื้อลูกประคบสมุนไพรจากสมาชิกกลุ่มลูกละ 35 บาท เพื่อเป็นกาสร้างรายได้ให้กับสมาชิก โดยทางกลุ่มจะดำเนินการผลิตตามปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละรอบ ซึ่งสร้างรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่มพอสมควร โดยจากการสัมภาษณ์และสำรวจวัตถุดิบในการผลิตในการผลิตที่สำคัญ สมุนไพรประกอบด้วยไพลขมิ้นชันเกลือผิวมะกรูดใบมะขามตะไคร้พิมเสนการบูร

ในการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบสมุนไพรสด ตำบลบ้านคลอง สามารถแจกแจงประเด็นได้ ดังนี้

**จุดแข็ง (Strengths : S)** กลุ่มมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในการทำลูกประคบสมุนไพรสดมายาวนาน โดยองค์ความรู้ที่ได้จากภูมิปัญญาของสมาชิกและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ้านคลอง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ คุณสมบัติของสมุนไพร รูปแบบของการประคบ และตัวผลิตภัณฑ์ทั้งรูปทรง มือจับ ที่ได้มีการพัฒนาและต่อยอดมาอย่างยาวนาน จนได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคและหน่วยงานของรัฐ โดยวัตถุดิบส่วนใหญ่ในการผลิตหาได้จากผลผลิตในชุมชนทั้งเรื่องของสมุนไพร แรงงาน โดยมีทีมดำเนินการทั้งตำแหน่งประธานกลุ่ม เหรัญญิก ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ทีมีการแบ่งบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบชัดเจน มีการวางแผนการผลิต มีผลตอบแทนที่ชัดเจนในการสร้างแรงจูงใจ และขวัญกำลังใจในการทำงานของสมาชิก

**จุดอ่อน (Weaknesses :W)** ยังขาดความรู้ความเข้าใจด้านการตลาดและเทคโนโลยี โดยทางกลุ่มดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อจากหน่วยงานภาครัฐและแบ่งขายให้กับคนในชุมชน ซึ่งหากไม่

มีคำสั่งซื้อจากหน่วยงานจะไม่มีผลิตภัณฑ์แบ่งขายให้กับลูกค้ารายย่อย ส่งผลรายได้ของกลุ่มลูกประคบขึ้นอยู่กับหน่วยงาน เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีอายุในการเก็บรักษาไม่นานและการผลิตในจำนวนไม่มาก ส่งผลต่อความคุ้มทุนในการผลิต ทั้งยังขาดความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มและการสร้างอัตลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดการแข่งขันในตลาดทั่วไป อันเกิดจากผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้าทั่วไป ด้วยเพราะไม่มีลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความโดดเด่น อันเนื่องจากการผลิตที่เน้นการใช้งานและต้นทุนในการผลิต ส่งผลให้มีรูปร่างที่ไม่น่าสนใจและดึงดูดการเลือกซื้อจากกลุ่มลูกค้าทั่วไป

**โอกาส (Opportunities : O)** การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ทั้งในเรื่องขององค์ความรู้ในการผลิต และเป็นแหล่งรับซื้อ ตลอดจนช่องทางการตลาดจากนำผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรมาวางจัดจำหน่าย โดยมีกลุ่มเป้าหมายผู้ใช้ลูกประคบจากโรงพยาบาลจำนวน 2 แห่ง ซึ่งมีผู้ใช้บริการเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้จากสถานการณ์สังคมปัจจุบัน ที่ประชาชนส่วนใหญ่ได้ให้ความสำคัญในเรื่องสุขภาพมากขึ้น ทั้งการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ และการดูแล รักษา บรรเทาอาการเจ็บป่วยด้วยตนเอง ประกอบกับการระบาดของโรคไวรัสโคโรนา 2019 จึงเป็นอีกช่องทางการตลาดที่คนนิยมในการซื้อผลิตภัณฑ์ลูกประคบใช้ที่บ้านมากขึ้น

**อุปสรรค (Threats : T)** สถานการณ์แพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ทำให้คนอยู่บ้านมากขึ้น ส่งผลต่อยอดคำสั่งซื้อจากหน่วยงานของรัฐลดลง ซึ่งถือเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อรายได้ของกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มมีรายได้หลักจากหน่วยงานของรัฐเป็นสำคัญ ประกอบกับพื้นที่รอบๆ ตำบล มีการส่งเสริมให้ผลิตลูกประคบเพื่อสร้างรายได้เหมือนกันในแต่ตำบล ภายใต้การส่งเสริมของโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลและยุทธศาสตร์ของการพัฒนาสร้างรายได้ให้กับสมาชิกในแต่ละตำบล จึงเกิดการแข่งขันในตลาดกลุ่มผู้ใช้ลูกประคบอย่างมาก อีกหนึ่งอุปสรรคที่สำคัญของกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบคือ ผลิตภัณฑ์ลูกประคบยังไม่ได้มาตรฐาน อย. เนื่องด้วยเพราะทางกลุ่มยังไม่ได้ดำเนินการ เนื่องจากมีตลาดรับซื้อเฉพาะที่ไม่ได้แข่งขันกับตลาดทั่วไป และยังไม่ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน มผช. สืบเนื่องจากอาคารสถานที่ในการผลิตที่ยังไม่เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานวางกรอบไว้

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ SWOT

| จุดแข็ง (Strengths : S) | จุดอ่อน (Weaknesses :W) |
|---|---|
| S1 มีความรู้ ความเชี่ยวชาญจากประสบการณ์มายาวนาน<br>S2 วัตถุดิบหลักสามารถหาได้ในชุมชน<br>S3 มีการบริหารกลุ่มที่แบ่งบทบาท หน้าที่ชัดเจน<br>S4 พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงและเรียนรู้ พัฒนาอยู่เสมอ | W1 ขาดความรู้ความเข้าใจด้านการตลาดและเทคโนโลยี<br>W2 ขาดความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มและการสร้างอัตลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์<br>W3 ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้าทั่วไป<br>W4 อาคารสถานที่คับแคบไม่สะดวกในการดำเนินกิจกรรม |

| โอกาส (Opportunities : O) | อุปสรรค (Threats : T) |
|---|---|
| O1 หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุน<br>O2 มีโรงพยาบาลในพื้นที่จำนวน 2 แห่ง<br>O3 คนให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น โดยการดูแลและบรรเทาอาการเบื้องต้นด้วยตนเองมากขึ้น | T1 สถานการณ์แพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019<br>T2 พื้นที่รอบๆตำบล มีการส่งเสริมให้ผลิตลูกประคบเพื่อสร้างรายได้เหมือนกัน<br>T3 ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้ อย. และไม่ผ่าน มผช. อาคารสถานที่ |

**การพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบ**

จากการวิเคราะห์ศักยภาพการพัฒนาลูกประคบสมุนไพรสดพบว่า คู่แข่งทางการตลาดมีสูงทั้งจากการส่งเสริมจากภาครัฐและการแข่งขันของตลาด จากเดิมเป็นผลิตภัณฑ์ลูกประคบที่ทางกลุ่มได้ริเริ่มในการผลิตเกิดจากความต้องการร่วมกันชาวบ้านและหน่วยงานเพื่อใช้ในการดูแลรักษาบรรเทาอาการเจ็บป่วยของคนในชุมชน และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จนได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของหน่วยงานในพื้นที่ แต่ปริมาณความต้องการนั้นขึ้นอยู่กับหน่วยงานและผู้ใช้บริการสถานพยาบาลในพื้นที่ ตลอดจนการผลิตขึ้นอยู่กับการสั่งซื้อของหน่วยงานนั้นเป็นสำคัญ ทางกลุ่มที่มีความต้องการในการพัฒนาสินค้าให้สามารถขยายตลาดกว้างขึ้น สามารถนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดทั่วไป จากการทบทวนผลิตภัณฑ์ชุมชนร่วมกันของกลุ่มพบว่าผลิตภัณฑ์ลูกประคบที่ไม่มีความแปลกใหม่ และมีคู่แข่งค่อนข้างมาก ส่งผลให้สมาชิกกลุ่มเกิดความต้องการในการต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและมีจุดเด่นเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับผลิตภัณฑ์ จึงเกิดแนวคิดในการสร้างผลิตภัณฑ์ลูกประคบที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น คงคุณสมบัติที่มีคุณประโยชน์จากสมุนไพร สามารถเก็บรักษาและนำมาใช้ซ้ำได้บ่อยครั้ง จึงนำมาสู่การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ลูกประคบแห้งไมโครเวฟต่อไป

ลูกประคบสมุนไพรรูปแบบเดิม เป็นการนำสมุนไพรที่เป็นส่วนผสมสำคัญมาบดสับพอละเอียด นำมาคลุกผสมกับการบูร พิมเสร และน้ำมันหอมระเหยจนส่วนผสมเข้ากันได้อย่างดี จึงนำมามาห่อด้วยผ้า ซึ่งลูกประคบสดที่ผลิต สามารถเก็บไว้ได้นานประมาณ 7 วันในตู้เย็นเพื่อให้มีความสดใหม่ของสมุนไพร รวมถึงการป้องกันการเกิดเชื้อรา เมื่อต้องการใช้ลูกประคบ จะต้องนำมานึ่งผ่านไอร้อนประมาณ 15-20 นาที เพื่อให้สมุนไพรออกฤทธิ์ ก่อนนำมานวดประคบในบริเวณที่มีอาการปวด เคล็ดในบริเวณที่ต้องการ

ลูกประคบสมุนไพรรูปแบบใหม่ เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สามารถใช้งานได้สะดวกสบายยิ่งขึ้น สามารถนำเข้าไมโครเวฟให้ร้อนก่อนใช้งานเพื่อแทนการนึ่งซึ่งต้องใช้อุปกรณ์ที่หลากหลายและมีหลายขั้นตอนก่อนใช้งาน โดยสมาชิกได้ร่วมแลกเปลี่ยน หารือในการกำหนดกรอบในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกัน และวางเป้าหมายผลิตภัณฑ์ให้ใช้งานง่าย เก็บรักษาได้นาน มีส่วนประกอบสำคัญ ดังนี้

ตารางที่ 2 ชนิดสมุนไพร สรรพคุณ แหล่งที่มาของลูกประคบสมุนไพรรูปแบบใหม่

| ชนิดสมุนไพร | สรรพคุณ | แหล่งที่มา | |
|---|---|---|---|
| | | ภายในชุมชน | ภายนอกชุมชน |
| ไพล | ช่วยลดอาการปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก คลายกล้ามเนื้อ ลดอาการอักเสบ ฟกช้ำ บวม | √ | |
| ขมิ้นชัน | ช่วยลดอาการอักเสบ แก้โรคผิวหนัง และฆ่าเชื้อ | √ | |
| เกลือ | ช่วยดูดความร้อนและช่วยพาตัวยาซึมผ่านผิวหนังได้ดีขึ้น | | √ |
| ผิวมะกรูด | มีน้ำมันหอมระเหย แก้อาการมึนเมา เวียนศีรษะ ช่วยขับสารพิษที่อยู่ในร่างกายให้ออกมาทางผิวหนัง | √ | |
| ใบมะขาม | แก้อาการคันตามร่างกาย ช่วยบำรุงผิว | √ | |
| ตะไคร้ | ช่วยรักษาอาการอักเสบ ปวดกล้ามเนื้อ ปวดตามข้อ | √ | |
| พิมเสน | บำรุงหัวใจ แก้ปวดศีรษะ ปวดเมื่อย คลายเส้น ลดผิวหนังอักเสบ เคล็ดขัดยอก ฟกช้ำ ปวดบวม | | √ |
| น้ำมันหอมระเหย | แต่งกลิ่น บำรุงหัวใจ | √ | |
| ข้าวสาร | ช่วยกระจายความร้อนให้ตัวยาสามารถออกฤทธิ์ได้ดี | √ | |
| หินลาวา | ช่วยเก็บความร้อนได้นานขึ้น | | √ |
| ผ้าขาว | | | √ |
| ผ้าทอมือ | | | √ |

การดำเนินการผลิตลูกประคบสมุนไพร สมุนไพรที่เป็นองค์ประกอบสำคัญในการผลิตลูกประคบ ยังคงประกอบด้วยสมุนไพรที่สามารถหาได้จากชุมชน โดยเพิ่มกระบวนการในการตากแห้งอบไร่ความชื้นให้เป็นไปตามมาตรฐานของ มผช. เรื่องเกณฑ์กำหนดความชื้นและสารที่ระเหยได้ ว่าลูกประคบสมุนไพรต้องอยู่ระหว่างร้อยละ 7 โดยน้ำหนัก ถึงร้อยละ 14 โดยน้ำหนัก ในขณะที่วัตถุดิบอื่น เช่น หินลาวานำมาชะล้าง และนำมาร่อนบนกระดาษทราย เพื่อลดความคมของหิน จากนั้นนำวัตถุดิบทั้งหมดมาผสมจนเข้าที่ นำไปวางบนผ้าขาว ขึ้นรูปตามรูปทรงที่วางไว้ ก่อนมัดปลาย ทำด้ามจับลูกประคบตามเทคนิคของทางกลุ่ม ทั้งนี้นอกจากการออกแบบผลิตภัณฑ์ลูกประคบแบบกลม ทางกลุ่มได้มองถึงการใช้ประโยชน์ของกลุ่มวัยคนทำงานที่ต้องการนวดประคบ

ด้วยตัวเองจากการปวดเมื่อยจากการทำงานโดยทางกลุ่มได้ร่วมกันออกแบบผลิตภัณฑ์ประคบบ่าเพื่อบรรเทาอาการปวดเมื่อยบริเวณ บ่าและหัวไหล่ โดยออกแบบถุงผ้าเพื่อสามารถวางบนบ่าและไหล่ ไปพร้อมๆกับการทำงานเอกสาร คอมพิวเตอร์ได้ และถุงประคบท้องน้อยเพื่อบรรเทาปวดจากการหดเกร็ง บริเวณท้องน้อยจากการปวดระดู ประจำเดือน

**อภิปรายผลการวิจัย (Research Discussion)**

จากผลการวิจัยการพัฒนาศักยภาพกลุ่มผู้ผลิตลูกประคบสมุนไพรสดอย่างมีส่วนร่วม ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก พบว่า การศึกษาบริบทของชุมชนและศักยภาพกลุ่มผู้ผลิตแบบมีส่วนร่วมประกอบด้วย 3 กลุ่มหลัก ได้แก่สมาชิกผู้ผลิต หน่วยงานภายในชุมชนประกอบด้วยองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล และหน่วยงานภายนอกชุมชนได้แก่ นักวิจัย สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด ภายใต้เทคนิคกระบวนการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วม ส่งผลให้กลุ่มเกิดการพัฒนาศักยภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพจากความร่วมมือของหลายฝ่าย สอดคล้องกับ อัญชัน จงเจริญ (2555) ที่มองการสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจของภาครัฐในปัจจุบัน ด้านความรู้เทคโนโลยีในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน การประชาสัมพันธ์และช่องทางการตลาด โดยมีเป้าหมายเพื่อ มาตรฐานผลิตภัณฑ์คุณภาพระดับสากล มีเอกลักษณ์หรืออัตลักษณ์ที่เด่นชัด และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และเทคโนโลยี โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์และการใช้ประโยชน์เป็นการสร้างมูลค่าและสร้างรายได้ให้กับชุมชนรวมทั้งการขยายตลาดออกไปยังกลุ่มเป้าหมายใหม่ได้ และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธวัช พะยิ้ม (2560) พบว่า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผู้ใช้งาน และตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค เป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้อาจต้องพิจารณาความเหมาะสมในด้านของต้นทุนของผลิตภัณฑ์ควบคู่กัน โดยเมื่อเกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และฉลากบนบรรจุภัณฑ์ให้สอดรับกับความต้องการของตลาด พบว่ามีผู้ให้ความสนใจ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์และสร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มขึ้น ในขณะที่บุรินทร์ เปล่งดีสกุล และ ภาคินี เปล่งดีสกุล (2561) พบว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะใหม่ขึ้น จากการต่อยอดภูมิปัญญาในชุมชนมาพัฒนาจนเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับชุมชน สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และคงอัตลักษณ์ทางภูมิปัญญาผสมผสานกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์ ได้ส่งผลให้ชุมชนเห็นคุณค่าของวัฒนธรรมของคนในชุมชน สร้างรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจของชุมชน

การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มมีรูปแบบของการทำธุรกิจแบบยั่งยืนทั้งในเรื่องของรายได้ที่เพิ่มขึ้น มีการขยายตลาด กลุ่มเป้าหมายมากขึ้น จากการที่ชุมชนมีศักยภาพในการผลิตทั้งปัจจัยการผลิต ปัจจัยด้านแรงงาน ภูมิปัญญาในชุมชนสอดคล้องกับธนพร มั่นขจรพงษ์ และศานิต เก้าเอี้ยน (2555) ที่ศึกษาวิสาหกิจชุมชน กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่ บ้านดอนชาด อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานีพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่บ้านดอนชาด มีการดำเนินกิจกรรมที่ประสบความสำเร็จสูงมาก ด้วยเพราะทางกลุ่มมีความพร้อมทางด้านสภาพแวดล้อมในชุมชนที่เอื้อต่อการจัดตั้งกลุ่ม สมาชิกกลุ่มมีความรู้และทักษะในการผลิตผลิตภัณฑ์ของตนเองอย่างมาก

โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มเป็นอีกหนึ่งรูปแบบที่สำคัญ อันนำมาสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจแบบยั่งยืน โดยอาศัยการจัดการกลุ่มที่มีการแบ่งงาน ภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน เกิดความสามัคคีและการร่วมแรงร่วมใจในการพัฒนากลุ่มและสร้างรายได้ให้กับสมาชิก สอดคล้องกับงานวิจัยของอริญชยา อดุลย์เดช และ พรรณนา ไวคกุล (2558) ได้ทำการศึกษาความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเพาะเห็ดบ้านช่องโคร่งเรือง ตำบลรังกาใหญ่ อำเภอพิมาย จังหวัดนครราชสีมา พบว่าปัจจัยแห่งความสำเร็จประกอบไปด้วย 1. มีการบริหารจัดการกลุ่มที่ดี มีการจัดตั้งคณะกรรมการ และแบ่งหน้าที่การทำงานอย่างชัดเจน มีการสื่อสารพูดคุยทุกวัน 2. สมาชิกในกลุ่มมีความสามัคคีจากการกำหนดหน้าที่การทำงานที่ชัดเจน 3. มีตลาดรองรับที่สามารถประกันราคาผลผลิตได้ 4. ภาครัฐให้การสนับสนุนความรู้ วัสดุอุปกรณ์ และการส่งเสริมการตลาดให้กับกลุ่ม เช่นเดียวกันกับงานวิจัยของสุพาพร ลอยวัฒนกุล อรวรรณ กมล พยอม ตอบประโคน และมานพ ทองไทย (2559) ได้ศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน พบว่าปัจจัยแห่งความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย 1. การผลิต ที่มีการวางแผนการผลิตสินค้า การตลาด การผลิต การบริหารงานบุคคล และการมีส่วนร่วมของสมาชิก 2. ภาวะผู้นำ เป็นคุณลักษณะของบุคคลที่เป็นผู้นำ ที่มีวิสัยทัศน์มองเห็นถึงความเป็นจริง มีเป้าหมาย สามารถจัดลำดับความสำคัญได้ และสามารถทำให้สมาชิกทุกคนทำงานร่วมกันได้ 3. ทัศนคติของสมาชิก บ่งบอกถึงความรู้สึกนึกคิดและทัศนคติของสมาชิกที่มีต่อกลุ่มทั้งเชิงบวก และเชิงลบ ส่งผลให้แสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ออกมา

**ข้อเสนอแนะการวิจัย (Research Suggestions)**

**1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย**

1.ปัญหาสำคัญของการดำเนินการวิจัย พบว่า การแข่งขันทางการตลาดส่วนหนึ่งเกิดจากการส่งเสริมจากหน่วยงานในระดับท้องถิ่น ที่ต่างคนต่างทำงาน ทำให้เกิดการซ้อนทับของผลิตภัณฑ์ชุมชน ตลอดจนกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด การจัดการด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ทั้งหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน หน่วยงานวิชาการ องค์กรส่วนท้องถิ่น จำเป็นต้องมีฐานข้อมูลและผลการดำเนินงานธุรกิจ เพื่อให้ทราบศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจในประเด็นที่หลากหลาย ลงลึกในรายละเอียดเพื่อประเมินผลและวางแผนสิ่งสนับสนุนและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน และมีบริการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนทั้งในระดับตำบล ระหว่างตำบล ระหว่างอำเภอ และระดับจังหวัด ในประเด็นยุทธศาสตร์การขับเคลื่อนผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกัน มีความสนใจร่วมกัน โดยอาศัยการบริการด้านองค์ความรู้ การบริหารจัดการ การตลาด แหล่งทุน เพื่อให้เกิดกระบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน การใช้ทุนทางสังคมได้อย่างหลากหลาย อันนำไปสู่การดำเนินธุรกิจแบบยั่งยืนเพื่อสร้างเศรษฐกิจฐานรากให้เกิดความเข้มแข็งและพึ่งพาตนเองได้อย่างเหมาะสม

2. หน่วยงานท้องถิ่น เช่น องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล ควรมีการส่งเสริม สนับสนุนร่วมกันกับพื้นที่ใกล้เคียงในระดับตำบล เพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนให้มีขนาดที่ใหญ่ขึ้น มีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ สร้างกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียในระบบตลาด

ของผลิตภัณฑ์ชุมชนให้กว้างเพื่อให้สามารถต่อสู่กับตลาดใหญ่ที่มีทุนในการบริหารจัดการที่มากกว่า การรวมพลังในระดับเครือข่ายจะเป็นการสร้างพลังอำนาจในการต่อรองกับตลาดไปมากกว่าการดำเนินการจากกลุ่มระดับชุมชน โดยอาศัยความเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการสอดแทรกเข้าสู่ระบบบตลาดขนาดใหญ่ที่กว้างขึ้นได้ ตลอดจนเป็นการสร้างความร่วมมือของภาคีเครือข่าย ในการสร้างความเข้าใจและความร่วมมือในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

2.ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

1. ในการศึกษาวิจัยร่วมกับสมาชิกกลุ่ม อุปสรรคประการหนึ่งคือการยอมรับการเปลี่ยนแปลงและสร้างนวัตกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชน การวิจัยในครั้งต่อไปจึงควรศึกษาปัจจัยและเงื่อนไขต่อการเปลี่ยนแปลงของสมาชิกกลุ่มผู้ผลิต เพื่อเป็นการพัฒนาศักภาพของสมาชิกและเป็นการดำเนินกิจกรรมที่เป็นประโยชน์และเป็นสร้างรูปแบบที่เหมาะสมต่อการพัฒนากลุ่มอาชีพและกลุ่มวิสาหกิจต่อไป

2. ในการศึกษาวิจัยที่พบว่ากลุ่มผู้ผลิต มีคู่แข่งทางการค้าในระบบตลาดอยู่เป็นจำนวนมาก โดยส่วนหนึ่งเป็นการพัฒนาและส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่การปกครองของตนเอง ส่งผลให้กลุ่มต่าง ๆ ที่พัฒนาเพื่อเสริมสร้างอาชีพและสร้างรายได้ ต้องเกิดการแข่งขันในระบบตลาด ดังนั้นการวิจัยครั้งต่อไป ควรเป็นการศึกษาวิจัยการพัฒนาศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในระดับเครือข่าย โดยศึกษาปัจจัย และเงื่อนไขความสำเร็จในระดับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน โดยเป็นการพัฒนารูปแบบการดำเนินกิจกรรมกลุ่มอาชีพและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน เป็นแนวทางในการพัฒนาที่ยั่งยืนในทุก ๆ มิติต่อไป

**เอกสารอ้างอิง (References)**

จรัญญา วงษ์พรหม และคณะ. (2558). *กลไกการส่งเสริมการมีงานทำของผู้สูงอายุที่เป็นแรงงานนอกระบบ.* รายงานการวิจัย. ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

ธนพร มั่นขจรพงษ์ และศานิต เก้าเอี้ยน. (2555). *การประเมินผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่ บ้านดอนชาด อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี*. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธวัช พะยิ้ม. (2560). *ผลการพัฒนาผลิตภัณฑ์และฉลากบนบรรจุภัณฑ์ข้าวแต๋น ของกลุ่มเกษตรอำเภอแม่วงก์ จังหวัดนครสวรรค์.* วารสารวิชาการ ศิลปะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร, 8(2), 38-46.

นิภาพรรณ งามวิทยาพงศ์. (2555). *โครงการสำรวจ และถอดบทเรียนมิติการสร้างงานอาชีพและรายได้ของผู้สูงวัย.* รายงานวิจัย. กรุงเทพฯ : สถาบันการจัดการแบบองค์รวม.

บุรินทร์ เปล่งดีสกุล และภาคินี เปล่งดีสกุล. (2561). *การพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาในการใช้ทรัพยากรในพื้นที่ชุมชนรอบเขื่อนจุฬาภรณ์ กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปปลาน้ำจืด แม่สมศรี ต.ทุ่งลาย อ.คอนสาร จ.ชัยภูมิ.* วารสารศิลปกรรมศาสตร์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 10(2), 206-230.

ปาณวัฒน์ อุทัยเลิศ. (2551) *การจัดการธุรกิจชุมชนของตลาดริมน้ำดอนหวาย ตำบลบางระทึก อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม.*ชลบุรี : วิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา.

สุพาพร ลอยวัฒนกุล อรวรรณ กมลพยอม ตอบประโคน และมานพ ทองไทย. (2559). *ปัจจัยแห่งความสำเร็จ ของวิสาหกิจชุมชน.* วารสารราชนครินทร์, 13(29), 251-258.

อัญชัน จงเจริญ. (2555). *การพัฒนารูปแบบและมาตรฐานการจัดการธุรกิจร้านจำหน่ายสินค้า OTOP และ ของฝากชุมชน จังหวัดระนอง.* กรุงเทพฯ: สถาบันวิจัยและพัฒนามหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.

อริญชยา อดุลย์เดช และ พรรณา ไวคกุล (2555) *ความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเพาะเห็ดบ้านช่องโครุ่งเรือง ตำบลรังกาใหญ่ อำเภอพิมาย จังหวัดนครราชสีมา.* การประชุมวิชาการแห่งชาติ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกาแพงแสน ครั้งที่ 9.