

กระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน
กรณีศึกษา : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง
อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช*

PROCESS OF CREATING VALUE FOR HONEY SOAP PRODUCTS
IN THE COMMUNITY A CASE STUDY : BAN KHUAN THIA
COMMUNITY ENTERPRISE GROUP VILLAGE, NANGLONG SUB-
DISTRICT, CHA UAT DISTRICT, NAKHON SI THAMMARAT PROVINCE

สุชาวดี ทองหนูรุ่ง

Suchavadee Thongnurung

จิตติมา ดำรงวัฒนะ

Jittima Damrongwattana

อุดมศักดิ์ เดโชชัย

Udomsak Dechochai

เดโช แขน้ำแก้ว

Daycho Khaenamkaew

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

Nakhon Si Thammarat Rajabhat University, Thailand

E-mail: suchavadee.rung2532@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่ม สภาพปัญหาจากกระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่ม และแนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชนกรณีศึกษา : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ผลการวิจัยพบว่า 1.กระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน กรณีศึกษา : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอชะอวดจังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า มีกระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่ม 6 ด้านสำคัญ ดังนี้ คือ 1) สร้างความหลากหลายทางผลิตภัณฑ์ 2) ราคาเยี่ยมเยาครอบครัวกลุ่มลูกค้ามากขึ้น 3) มีการจำหน่ายสินค้าหลายช่องทาง เช่น รวมกลุ่ม ออกบูทจำหน่าย และผ่านทางออนไลน์ เป็นต้น 4) ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม ทันสมัย 5) มีกฎ ระเบียบ ในการอยู่

* Received 10 July 2020; Revised 19 October 2020; Accepted 17 November 2020



ร่วมกัน 6) ใช้น้ำผึ้งแท้เป็นส่วนผสมหลักของผลิตภัณฑ์ 2.สภาพปัญหากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน กรณีศึกษา : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา พบว่า 1) ขาดการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้ง 2) ขาดทักษะการผลิต และการทำการตลาด 3) ควรมีหน่วยงานสนับสนุนงบประมาณมากขึ้น 3.แนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน กรณีศึกษา : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา พบว่า 1) มีแนวทางส่งเสริมจากรัฐ 2) ส่งเสริมการขายออนไลน์ 3) ส่งเสริมการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ 4) พัฒนาการให้บริการ 5) ควบคุมคุณภาพสินค้า 6) สนับสนุนการใช้ผลิตภัณฑ์ชุมชน 7) ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สรุปได้ว่า การแปรรูปน้ำผึ้งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ช่วยอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นพร้อมทั้งช่วยเพิ่มมูลค่าของผลผลิตทางการเกษตรให้กับคนในชุมชน และยังถ่ายทอดองค์ความรู้กับผู้สนใจอีกด้วย

คำสำคัญ: กระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน, สภาพปัญหากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน, แนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน

Abstract

This research The objective is to study the process of creating value added. Problem conditions from the value-added process And ways to promote the marketing of honey soap products in the community: a case study of Ban Khuan Thia Community Enterprise, Nang Long Subdistrict, Cha-uat District, Nakhon Si Thammarat Province Thai land By using qualitative research methods The result is found that 1.The process of creating added value of honey soap products in the community: a case study of Ban Kuan Thia Community Enterprise, Nang Long Subdistrict, Cha-uat District, Nakhon Si Thammarat Province Found that there are 6 important value added processes as follows 1) Create product Thai land diversification 2) Affordable price to cover more customer groups 3) Various products are being distributed, such as distribution booths And online etc. 4) Design the package to be beautiful, modern 5) There are rules for coexistence 6) Use genuine honey Is the main ingredient of the product 2. The problems of the process of adding value to honey soap products in the community, case study: Ban Khuan Thia Community Enterprise Group Nang Long

Subdistrict Cha-uat District Nakhon Si Thammarat Province Found that 1) Lack of extension of development from generation to generation 2) Thai land Lack of production skills and marketing. 3) There should be more budget support agencies. 3. Guidelines for promoting honey soap marketing in the community: a case study of Ban Khuan Thia Community Enterprise Nang Long Subdistrict Cha-uat District, Nakhon Si Thammarat Province Found that 1) There are guidelines for promoting from the state 2) Online sales promotion Thai land 3) Advertising via online media 4) Developing services 5) Quality control of products 6) Supporting the use of community products 7) Promoting exchange of knowledge

Keywords: The process of creating added value for honey soap products in the community, Problems in the process of adding value to honey soap products in the community, Guidelines for promoting marketing of honey soap products in the community.

บทนำ

เครื่องสำอางที่มนุษย์นำมาใช้ทำความสะอาดร่างกาย คือ สบู่ ซึ่งกรรมวิธีการผลิตสบู่มีการเพิ่มส่วนผสมอื่นๆ เพื่อให้สบู่มีสรรพคุณตรงตามความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น เช่น มีสี สัน ที่สวยงามน่าใช้ มีกลิ่นหอม มีรูปร่างที่แปลกใหม่ และมีสรรพคุณทางยา ในทางการค้ามีการใช้สารสังเคราะห์เพิ่มขึ้น สารเคมีที่เป็นอันตราย มีสารพิษตกค้าง และราคาสูง ในสถานะเศรษฐกิจถดถอยการผลิตสบู่สมุนไพรไว้ใช้เอง น่าจะเป็นแนวทางหนึ่งที่น่าจะลดค่าใช้จ่ายช่วยเหลือเศรษฐกิจประชาชน ชุมชนได้มากขึ้น เพราะวัตถุดิบที่ใช้เป็นวัสดุที่ผลิตเองในประเทศ อีกทั้งในแหล่งชุมชนที่มีพืชผักสมุนไพรหาได้ในประเทศมากมาย (สมฤทัย จิตภักดีดินทร์, 2545) เช่น น้ำผึ้ง ขมิ้น ใบยอ ใบย่านาง จึงเป็นการสนับสนุนการนำสารจากวัสดุธรรมชาติที่ผลิตได้เองมาใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า ราคาถูก ประหยัด และใช้ได้ง่าย (ฐาปวีร์ คงสุข, 2553)

ปัจจุบันการผลิตสบู่มีการพัฒนาปรับปรุงสูตรได้หลากหลายชนิด เช่น สบู่สมุนไพรที่กำลังนิยมอยู่ในขณะนี้ได้มีการดัดแปลงสูตรโดยนำสมุนไพรมาเป็นส่วนผสมเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มสรรพคุณทางยา และลักษณะที่พึงประสงค์มากขึ้น สารสำคัญที่มีในสมุนไพรไม่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้ไม่ทำให้เกิดอาการระคายเคืองผิวหนัง และเกิดอาการแพ้ เช่น สบู่ น้ำผึ้ง จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถาะ ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช ทั้งนี้เกิดจากความสามัคคีภายในชุมชนบ้านควนเถาะ ที่เกิดจากการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการพัฒนานำเอาสมุนไพรในท้องถิ่นมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้ง ซึ่งเป็นแหล่งรายได้ที่ดีที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเป็นอาชีพที่น่าสนใจ ปัจจุบันการเลี้ยงผึ้งโพรง หรือผึ้งป่าในปัจจุบันได้ขยายตัวขึ้น



ทุกปี โดยเฉพาะในพื้นที่ป่าอุดมสมบูรณ์เหมาะสมเป็นอย่างมาก เนื่องจาก ในการเลี้ยงผึ้งโพรง แทบจะไม่มีต้นทุนในการเลี้ยง เพียงแต่ทำลังผึ้งให้อยู่กับเสาที่ปักหลักไว้ในสวนผลไม้ เช่น สวนเงาะ ลองกอง มังคุด ทุเรียน เป็นต้น ผึ้งโพรงจะให้ผลผลิตตลอดทั้งปี สร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำ และสามารถประกอบเป็นอาชีพหลักได้ เพราะน้ำผึ้งให้ประโยชน์ทางด้านสุขภาพ เป็นยารักษาโรค เป็นอาหาร เป็นเครื่องดื่ม ฯลฯ นอกจากนี้ผึ้งยังสามารถแปรรูปเป็นอุตสาหกรรมต่าง ๆ เช่น ใช้สำหรับทำเครื่องหนัง โลชั่นต่าง ๆ และพิษผึ้งสามารถรักษาโรคต่าง ๆ ได้อีกมาก เช่น ปวดข้อ ปวดกระดูก เหน็บชา เป็นต้น (ชนาภา เวชรังษี, 2562) ซึ่งการจำหน่ายน้ำผึ้งในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ จะมีราคาอยู่ที่ ขวดละ 500 บาท และอนาคตราคาน้ำผึ้งจะขยับขึ้นราคาขวดละ 1,000 บาท ซึ่งในพื้นที่จำนวน 1 ไร่ สามารถวางลังผึ้งได้ถึง 20 ลัง แต่ละลังจะให้ผลผลิตน้ำผึ้งที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับสภาพของพื้นที่ เช่น บางพื้นที่ 8 ลัง ให้น้ำผึ้ง 32 ขวด บางพื้นที่ 5 ลัง ให้น้ำผึ้ง 30 ขวด แต่โดยเฉลี่ยแล้ว 1 ไร่ จะได้น้ำผึ้ง 60 ขวด/ปี ถ้าคิดราคาขวดละ 500 บาท เท่ากับมีรายได้ จากการเลี้ยงผึ้งมูลค่าถึง 30,000 บาท/ปี จึงเป็นช่องทางหนึ่งในการประกอบอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ให้กับครอบครัวในชุมชน และผึ้งโพรงเป็นแนวทางทำการเกษตรที่นอกจากจะตอบโจทย์ในเรื่อง การสร้างรายได้แล้ว ยังช่วยอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมควบคู่กันด้วย ดังนั้นการนำน้ำผึ้งมาเป็นส่วนผสมในการผลิตสบู่จึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจอย่างมาก นอกจาก จะเป็นการนำเอาวัตถุดิบที่มีในชุมชนมาแปรรูปแล้ว ยังสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งยังมีสรรพคุณสำคัญในการช่วยบำรุงผิวพรรณ อีกทั้งสามารถเผยแพร่แก่ชุมชน เกิดสร้างงานสร้างอาชีพให้กับชุมชนเพิ่มขึ้นอีกด้วย

จากความสำคัญดังกล่าว ผู้วิจัยจึงมีความสนใจในการทำวิจัยเรื่อง กระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ อำเภอยะเอนก จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อเป็นการศึกษากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน ตลอดจนศึกษาสภาพปัญหากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน และศึกษาแนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้งมีแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค และสามารถนำไปใช้ในการกำหนดนโยบาย และการจัดการผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้เป็นที่รู้จักกับผู้บริโภคเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังทำให้สามารถ ผลิตผลิตภัณฑ์ที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษากระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอยะเอนก จังหวัดนครศรีธรรมราช

2. เพื่อศึกษาสภาพปัญหากระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชนกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

3. เพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชนกรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากร

1.1 กลุ่มดำเนินการผลิต คือ ผู้ที่ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้ง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะเป็นประธานและคณะกรรมการกลุ่ม จำนวน 10 คน ดังนี้ 1) นางบุญทิพย์ หนูช่วย (ประธาน) 2) นางยุภาภรณ์ หนูช่วย (รองประธาน) 3) นางประทุม อนุตรพันธ์ (เหรัญญิก) 4) นางยินดี มีศิลป์ (กรรมการ) 5) นางพลับพลึง เดชราช (กรรมการ) 6) นางสาวเกษร ศรีหิรัญ (กรรมการ) 7) นางดวงสุตา คชพันธ์ (กรรมการ) 8) นางเอื้อน พูลเอียด (กรรมการ) 9) นางยุพิน สุขสวัสดิ์ (กรรมการ) และ 10) นางเรวดี เดชราช (กรรมการ)

1.2 กลุ่มผู้ส่งเสริม และสนับสนุน คือ ผู้ที่ส่งเสริม และสนับสนุนกระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ มีจำนวน 5 คน ได้แก่ 1) นายอัครเดช เกิดนุ่น (ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 3) 2) นายสมเกียรติ พูลช่วย (ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 3) 3) นายวิรัตน์ ศรีชุมพวง (สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล) 4) นางสาวใจขุนทดธีแก้ว (ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้ง) และ 5) นายสายัญญ์ ชูยก (ผู้เลี้ยงผึ้ง)

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 การสัมภาษณ์แบบกว้าง ๆ เป็นการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสัมภาษณ์โดยมีจุดมุ่งหมาย การสัมภาษณ์ คือ การรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งสภาพปัญหากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้ง และแนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชนบ้านควนเถียะ โดยแบบสัมภาษณ์จะประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเป็นการสัมภาษณ์ข้อมูลแบบกว้าง ๆ

ส่วนที่ 2 กระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชน

ส่วนที่ 3 ปัญหากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชน

ส่วนที่ 4 แนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชน

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะจากกระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งใน

ชุมชน



2.2 การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม โดยผู้วิจัยไม่ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่ม แต่จะดูการปฏิบัติของกลุ่มอาชีพแบบต่าง ๆ โดยการเก็บข้อมูลโดยการจดบันทึก คือ กระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้ง สภาพปัญหากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้ง และแนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน บ้านควนเถียะ หมู่ที่ 3 ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 การศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร หนังสืออินเทอร์เน็ต และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.2 สร้างความสัมพันธ์ และการปรับตัวให้เข้ากับชุมชน

3.3 สำรวจพื้นที่ในชุมชน

3.4 การเก็บข้อมูลรายละเอียดแบบเจาะลึก ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลส่วนรายละเอียด แต่ละประเด็นโดยพบปะพูดคุยกับกลุ่มเป้าหมาย

4 การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง กระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ หมู่ที่ 3 ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก และผู้ให้ข้อมูลรอง เมื่อรวบรวมข้อมูลและตรวจสอบเนื้อหาอย่างถูกต้องเรียบร้อยแล้ว จึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อให้ได้เนื้อหาที่ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ที่ผู้วิจัยทำการศึกษา และนำมาวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงพรรณนา

ผลการวิจัย

1. กระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชน กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

1.1 กระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้ง พบว่า มีการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการทำผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งโดยนำน้ำผึ้งมาเป็นส่วนประกอบหลักแล้วนำสมุนไพรพื้นบ้านต่าง ๆ ที่มีสรรพคุณหลากหลายมาเป็นส่วนผสมเพื่อเพิ่มมูลค่าอีกด้วย



ภาพที่ 1 แสดงสมุนไพรพื้นบ้านต่าง ๆ



ภาพที่ 2 แสดงการปรับเปลี่ยนราคา
ผลิตภัณฑ์สบู่จากที่ใช้ผลิตภัณฑ์
สบู่ผ้าฝ้าย

2. สภาพปัญหากระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่จากผ้าฝ้ายในชุมชน กรณีศึกษา
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอยะวดี จังหวัดนครศรีธรรมราช

1. ปัญหาด้านการขาดองค์ความรู้ทางภูมิปัญญาท้องถิ่นมาต่อยอดพัฒนาพบว่า ปัญหา
ด้านการขาดองค์ความรู้ทางภูมิปัญญาท้องถิ่นมาต่อยอดพัฒนามีปัญหาสมาชิก บางคน ยังไม่รู้
เกี่ยวกับการนำสมุนไพรมาแปรรูปขาดความรู้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์มาพัฒนาของที่มีในชุมชน
มาเพื่อต่อยอดมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 3 แสดงการขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการ
นำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาต่อยอดพัฒนา



3. แนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

3.1 แนวทางการส่งเสริมการตลาดด้านการโฆษณา พบว่า แนวทางการส่งเสริมการตลาดด้านการโฆษณาจะมีการโฆษณาการผ่านโซเชียลสื่อออนไลน์ มีการโฆษณาแบบการออกบูทเพื่อที่จะให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น รวมถึงโฆษณาเชิญชวนปากต่อปากเพื่อให้เป็นที่รู้จัก



ภาพที่ 4 แสดงการโฆษณาโดยการออกบูทแสดงสินค้า



ภาพที่ 5 แสดงการมีการจัดการในการเสนอขายสบู่

อภิปรายผล

1. กระบวนการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งในชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ ตำบลนางหลง อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของดนัย จันทรฉาย ว่า การสร้างมูลค่าเพิ่มหมายถึง การนำเสนอผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่ครบถ้วนสมบูรณ์ด้วยคุณภาพ บริการ และราคา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจในการซื้อ ครอบครอง และใช้ประโยชน์ทั้งนี้ในความหมายด้านการตลาด การสร้างมูลค่าเพิ่ม คือ การพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ให้เกิดความพึงพอใจต่อผู้บริโภคสูงสุด และเกินความคาดหวังของผู้บริโภค อีกทั้งมูลค่าเพิ่มอาจเกิดจากการเพิ่มสิ่งทีนอกเหนือจากสิ่งที่ผู้บริโภคคาดว่าจะได้รับการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ จะช่วยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยผ่านการสร้างคุณค่าสำหรับลูกค้าที่ดีขึ้น (ดนัย จันทรฉาย, 2547) โดยมีขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์สบู่ หรือบริการที่ดีกว่าเพื่อการเป็นผู้นำในการผลิตผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้ง นอกจากการสร้างความแตกต่างในตลาดแล้วมูลค่าเพิ่มจะเป็นตัวช่วยในการสร้างคุณค่าที่ส่งผลต่อการรับรู้ของผู้บริโภคที่สูงกว่า ซึ่งนำไปสู่ความมั่นใจในการตัดสินใจเลือกหรือซื้อผลิตภัณฑ์และบริการต่อไป

2. สภาพปัญหาการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถี่ยหมู่ที่ 3 ตำบลนางหลง อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของกรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก เรื่องประเทศไทยมีสมุนไพรเป็นจำนวนมาก แต่ยังมีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบสมุนไพร อีกทั้งสมุนไพรที่ปลูกมีคุณภาพต่ำลง เพราะเกษตรกรยังไม่รู้วิธีการเลือกสายพันธุ์ วิธีการปลูกที่เหมาะสมกับดินฟ้าอากาศ จึงต้องเร่งรัดส่งเสริมด้านการผลิตสมุนไพรทั้งระบบ ซึ่งการดำเนินงานจะต้องร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ เช่น กรมป่าไม้ กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์, ออย., กรมสนับสนุนบริการสุขภาพฯ โดยเบื้องต้นจะร่วมกับกรมป่าไม้ในการจัดพื้นที่ปลอดสารเคมีในป่าชุมชน ให้ทำการเพาะปลูกสมุนไพรเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 6,000 ไร่ ในระยะ 2 ปี และจะส่งเสริมให้ประชาชนเปลี่ยนอาชีพจากเดิมที่ปลูกข้าว หรือ ยางพาราแล้วมีปัญหา หันมาปลูกสมุนไพรกันมากขึ้น ให้เป็นทั้งอาชีพหลักและอาชีพเสริม มีการจัดตั้งศูนย์แปรรูปวัตถุดิบในชุมชนเป็นแหล่งรวบรวมสมุนไพรที่มีในท้องถิ่นนั้นๆ มาแปรรูปเป็นวัตถุดิบที่นำมาใช้เป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ จนถึงขั้นแปรรูปเป็นสารสกัดส่งขายต่างประเทศ ซึ่งจะเกิดประโยชน์กับชุมชน ช่วยให้เกิดการหมุนเวียนเศรษฐกิจในชุมชน จากที่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับการปลูกพืชเศรษฐกิจอื่นๆ เกษตรกรจะมีรายได้เพิ่มขึ้น และยิ่งช่วยส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยให้เป็นทางเลือกกับประชาชนอีกด้วย (กรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก, 2558)

3. แนวทางการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งในชุมชนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถี่ยหมู่ที่ 3 ตำบลนางหลง อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของกาญจนาภรณ์ รัตนสนธิ เรื่ององค์ประกอบของการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญ ๆ ประกอบด้วยเครื่องมือ 5 ประการโดยมีรายละเอียด ดังนี้ 1) การโฆษณา เป็นการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ขายสินค้ากับผู้ซื้อสินค้า โดยผ่านสื่อต่าง ๆ ได้แก่ สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ป้ายโฆษณา การโฆษณาในโรงภาพยนตร์ ฯลฯ 2) การขายโดยใช้พนักงานขาย เป็นการติดต่อสื่อสารข้อมูลโดยใช้บุคคลเพื่อจูงใจให้ซื้อ เป็นการขายโดยใช้พนักงานขายผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการ เป็นการติดต่อสื่อสารแบบ 2 ทางเพื่อตอบคำถามต่างๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าเกิดความต้องการซื้อสินค้าที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยใช้เครื่องมือในการส่งเสริมการตลาดวิธีนี้ใช้ได้ดีกับระยะเวลาที่นำผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ โดยมีการใช้ร่วมเครื่องมือทางการตลาดนี้ร่วมกับการส่งเสริมการตลาดอื่น ๆ 3) การส่งเสริมการขาย เป็นการส่งเสริมการขาย โดยการใช้เครื่องมือต่างๆ ในทางการตลาดด้วยจุดมุ่งหมายที่จะเชิญชวนให้ซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการ โดยสามารถนำเครื่องมือที่ได้มากระตุ้นความสนใจของผู้บริโภคหรือลูกค้าให้เกิดการอยากซื้อ โดย การส่งเสริมการขายต้องใช้ร่วมกับการโฆษณาหรือการขายโดยพนักงานขาย 4) การประชาสัมพันธ์ เป็นการประชาสัมพันธ์ที่มีการติดต่อสื่อสารทางด้านการประชาสัมพันธ์ที่มีอิทธิพลต่อเจตคติที่ดีต่อ



บริษัทหรือองค์กรกลุ่มต่างๆอาจเป็นผู้บริโภคหรือลูกค้า ผู้ถือหุ้น พนักงาน กลุ่มอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรม รัฐบาล ประชาชนในท้องถิ่นหรือกลุ่มอื่น ๆ หรือเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างองค์กรและชุมชนโดยใช้การให้ข่าวเป็นเทคนิคในการติดต่อสื่อสารที่สำคัญเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีสร้างความเข้าใจและการยอมรับจากผู้บริโภคหรือลูกค้าหรือชุมชน 5)การตลาดทางตรง เป็นตลาดทางตรงซึ่งในระบบทางการตลาดแบบมีปฏิสัมพันธ์ที่ใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือการแลกเปลี่ยนที่สามารถวัดได้ ปัจจุบันมีนัการตลาดให้ความสำคัญ กับเรื่องบทบาทกับการตลาดทางตรง อย่างกว้างขวางขึ้น เป็นบทบาทในการสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับผู้บริโภคหรือลูกค้าเพิ่มมากขึ้น (กาญจนาภรณ์ รัตนสนธิ, 2544)

สรุป/ข้อเสนอแนะ

1.ข้อเสนอแนะต่อกลุ่ม 1.1 ควรมีการเชิญชวนให้คนในชุมชนที่สนใจเข้ามามีส่วนร่วมในการทำผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งมากขึ้น 1.2 ควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับการควบคุมเงินทุนและการบริหารจัดการกลุ่มให้ดียิ่งขึ้น 1.3 ควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับการแบ่งหน้าที่ที่รับผิดชอบให้ชัดเจนในแต่ละตำแหน่งของสมาชิก 2.ข้อเสนอแนะต่อชุมชน 2.1 ควรมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ผู้บริโภคได้สนใจมากขึ้น และมีความปลอดภัย สะอาด และถูกต้องตามโภชนาการ 2.2 ควรมีการจัดกลุ่มเพื่อไปอบรมให้ความรู้แก่เด็ก และชุมชนอื่น ๆ ได้เข้ามามีส่วนร่วม 2.3 ส่งเสริมให้คนในชุมชนพัฒนาสินค้า และผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เพื่อราคาที่ดี และสูงขึ้น 3. ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 3.1 ให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องส่งเสริมด้านการจำหน่ายในตลาดให้กว้างขึ้น โดยการส่งจำหน่ายต่างจังหวัด รวมถึงจำหน่ายในประเทศให้มากขึ้น เพื่อเป็นที่รู้จักกันแพร่หลาย และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค 3.2 ควรส่งเสริมให้การแปรรูปผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้งสามารถผลิตได้ในระดับอุตสาหกรรมเพื่อให้มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักให้มากกว่านี้ และนำออกจำหน่ายในประเทศ และนอกประเทศให้กว้างขวางขึ้น 3.3 ควรพิจารณาให้หน่วยงานจัดสนับสนุนงบประมาณให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำผึ้ง เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตสินค้า และจะก่อให้เกิดการสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้เข้มแข็งขึ้น 4.ข้อเสนอแนะเพื่อวิจัยครั้งต่อไป 4.1 ควรส่งเสริมให้มีการทำวิจัยเรื่อง ภูมิปัญญาท้องถิ่นกรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช 4.2 ควรส่งเสริมให้มีการทำวิจัยเรื่อง การสร้างเครือข่ายของของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านควนเถียะ อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

เอกสารอ้างอิง

กรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก. (2558). คู่มือมาตรฐานการนวดไทยในสถานพยาบาลภาครัฐ/เอกชนและสถานบริการ/สถานประกอบการ พ.ศ. 2558.

เรียกใช้เมื่อ 27 มีนาคม 2560 จาก https://www.dtam.moph.go.th/index.php?option=com_content&view=article&id=469:pr0246&catid=8&lang=th&Itemid=114

กาญจนารัตน์ รัตนสนธิ. (2544). การส่งเสริมการตลาดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศสำหรับเยาวชนไทย : กรณีศึกษา นักศึกษาระดับปริญญาตรี 4 ปี สถาบันราชภัฏเชียงใหม่. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ชนาภา เวชรังษี. (2562). เลี้ยงผึ้งโพรง ที่ ควนเสาชิง. เรียกใช้เมื่อ 27 มีนาคม 2563 จาก <https://ref.codi.or.th/public-relations/news/16596-2019-01-29-03-19-29>

ฐาปวีส์ คงสุข. (2553). สมุนไพรให้ความงาม. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: ประพันธ์สาสน์.

दनัย จันทรฉาย. (2547). เจาะลึกการตลาดจาก A ถึง Z: แนวคิดที่ผู้จัดการทุกคนต้องรู้ซึ่ง. กรุงเทพมหานคร: ดีเอ็มจี.

สมฤทัย จิตภักดิ์ดินทร์. (2545). เครื่องสำอางในชีวิตประจำวัน. ใน เครื่องสำอางที่ใช้ทำความสะอาด. สงขลา: ภาควิชาเทคโนโลยีเภสัชกรรม คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.