



**ข้าวเกรียบดาโต๊ะ : แนวทางส่งเสริมการตลาด กรณีศึกษากลุ่มทำข้าวเกรียบในพื้นที่
ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี***

**FISH CRACKER OF DATO : MARKETING PROMOTION GUIDELINES A CASE STUDY
OF FISH CRACKER MAKING GROUP IN THE AREA OF BAN DATO COMMUNITY IN
LAEM PHO SUB - DISTRICT, YARING DISTRICT, PATTANI PROVINCE**

สุไฮนี สมาแอ

Suhaine Smaae

จิตติมา ดำรงวัฒนะ

Jittima Damrongwattana

สุธีรา ชัยรักษา เงินถาวร

Sutira Chairuksa Ngoenthawor

เชษฐา มุหะหมัด

Chettha Muhammad

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

Nakhon Si Thammarat Rajabhat University, Thailand

พระครูปลัดอดิศักดิ์ วชิรบุญโญ

Phrakrupalad Adisak Vajirapañño

พระครูวินัยธรสุริยา สุริโย

Phrakru winaiton Suriya Suriyo

พระมหาดวงทิพย์ ปรียัตติธารี

Phramaha Duangthip Pariyattidhari

พระมหาวีระศักดิ์ อภินนทเวที

Phramaha Weerasak Abhinanadavedi

พระวุธ สุเมธ

Phra Woot Sumedho

สมบัติ อรรถพิมล

Sombut Attapimon

ทศพร คุ่มภัย

Thotsaporn Koompai

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

Mahachulalongkornrajavidyalaya University, Thailand

E-mail: jittima_dam@nstru.ac.th

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการทำข้าวเกรียบ เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการทำข้าวเกรียบ และเพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมด้านการตลาด ของชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 10 คน และผู้ให้ข้อมูลรองจำนวน 3 คน และใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ผลการศึกษา พบว่า วิธีการทำข้าวเกรียบ ชุมชนบ้านดาโต๊ะ

* Received 22 November 2023; Revised 21 December 2023; Accepted 25 December 2023

ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี 1) ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ คือ การเตรียมปลา และวัตถุดิบอื่น ๆ 2) การผสมวัตถุดิบ ประกอบด้วย เนื้อปลาล้างเชียว แป้งมันสำปะหลัง, แป้งสาชู, น้ำตาลทราย, ผงฟู, เกลือป่น, ไข่เป็ด และน้ำ ตามสัดส่วนที่วางไว้ และ 3) วิธีการตากแห้ง จะตากข้าวเกรียบบนแผงข้าวเกรียบ ปัญหาและอุปสรรคในการทำข้าวเกรียบ ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี พบว่า 1) ปัญหาการขาดเงินทุน เงินทุนไม่พอใช้จ่ายในการทำข้าวเกรียบ 2) ปัญหาด้านแรงงาน คนส่วนใหญ่จะไม่ค่อยสู้งาน ไม่มีความขยันหมั่นเพียร และ 3) ด้านปัญหาสิ่งแวดล้อม เป็นปัญหาฝนฟ้าอากาศ ไม่สามารถตากข้าวเกรียบได้ แนวทางการส่งเสริมด้านการตลาด ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี 1) การโฆษณา มีบรรจุภัณฑ์ที่เรียบง่าย 2) การขายโดยพนักงานขาย ช่วยผลักดันสินค้าในการผลิตข้าวเกรียบ 2 ช่องทาง 3) การตลาดทางตรง ช่วยส่งเสริมในด้านการตลาด 4) การบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียน การสร้างโอกาสในการลงทุน จัดทำบัญชี รายรับ - รายจ่าย และ 5) การจัดจำหน่าย จะนำข้าวเกรียบไปส่งขายตามร้านค้าชุมชน ตลาดนัดชุมชน

คำสำคัญ: ข้าวเกรียบดาโต๊ะ, แนวทางส่งเสริมการตลาด, ชุมชนบ้านดาโต๊ะ

Abstract

The objectives of this research article were to study the problems and obstacles in the production of fish crackers and to study the marketing promotion guidelines for the Ban Dato Community in Laem Pho Sub-district, Yaring District, Pattani Province. This research was conducted using in-depth interviews with ten key informants and three secondary informants. The data was analyzed with descriptive analytics. The results showed that the method for producing fish crackers of Ban Dato Community in Laem Pho Sub-district, Yaring District, Pattani Province, comprised the following steps: 1) The ingredient preparation process, which included the preparation of fish and other ingredients; 2) Ingredient mixing process, which consisted of Sardine meat, Tapioca flour, Sago flour, sugar, baking powder, salt, duck eggs and water according to the proportions set; and 3) Method of drying, which included drying the fish crackers on the cracker panels. Problems and obstacles in producing fish crackers in Ban Dato Community in Laem Pho Sub-district, Yaring District, Pattani Province found the following obstacles: 1) Lack of funds to spend in producing fish crackers; 2) Labor problems, most people lacked their will to work and diligence; and 3) Environmental issues, which included weather problem that led to not being able to dry the fish crackers. Marketing promotion guidelines for Ban Dato Community in Laem Pho Sub-district, Yaring District, Pattani Province found the following approaches: 1) Advertising had simple packaging; 2) Selling by salesperson helped push the production of fish crackers in two channels; 3) Direct marketing helped promote the marketing; 4) Capital management consisted of creating investment opportunities and accounting for managing incomes and expenses, and 5) Distribution would have brought the fish crackers to be sold at community shops and community flea markets.

Keywords: Fish Cracker of Dato, Marketing Promotion Guidelines, Ban Dato Community



บทนำ

ข้าวเกรียบ (Fishcracker) จัดเป็นอาหารขบเคี้ยว (Snack Food) ประเภทหนึ่งที่ยิยมบริโภคกันอย่างแพร่หลายในประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้รวมทั้งประเทศไทย เพราะข้าวเกรียบเป็นอาหารที่บริโภคได้ทุกเพศทุกวัย ซึ่งมีชื่อเรียกแตกต่างกันไป เช่น ในประเทศมาเลเซีย เรียกว่า Keropok ประเทศอินโดนีเซีย เรียกว่า Krapuk หรือคนท้องถิ่นเรียกว่า กือโอะเป เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับคนในพื้นที่จังหวัดปัตตานี (สยมพร รัตนพันธ์ และเชาว์ อินทร์ประสิทธิ์, 2561) ปัจจุบันมีการพัฒนาข้าวเกรียบจากผักและผลไม้ขึ้นมาเป็นจำนวนมาก เช่น ข้าวเกรียบแตงโม ข้าวเกรียบแก้วมังกร ข้าวเกรียบคะน้า ข้าวเกรียบมะละกอ ข้าวเกรียบผักทอง ข้าวเกรียบมะม่วง เป็นต้น

ข้าวเกรียบเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยอมรับประทานเป็นอาหารว่าง หรือใช้เป็นกับแกล้ม รวมทั้งเป็นอาหารเรียกน้ำย่อยในงานเลี้ยงบนโต๊ะจีน เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากแป้งผสมวัตถุดิบ ที่ให้กลิ่น สีและอื่น ๆ เรียกชื่อต่างกันไปตามชนิดของวัตถุดิบที่ให้สี หรือตามกลิ่นนั้น (โสภา ธนาเขต, 2560) โดยมีวิธีการผลิตข้าวเกรียบลำดับแรก คือ การคัดเลือกวัตถุดิบในการทำข้าวเกรียบ และเป็นขั้นตอนการผสมวัตถุดิบ คือ แป้งมันสำปะหลัง 35%, แป้งสาคู 5%, ปลา 50%, ไข่เป็ด 2%, น้ำตาลทราย 30% และเกลือ 5% จากนั้นเอาวัตถุดิบปลาที่ล้างสะอาดแล้วมาใส่เครื่องบด พร้อมเครื่องปรุงและแป้งมันบดละเอียด แล้วเอามาปั้นเป็นก้อนยาว ๆ ต้มประมาณ 2 เซนติเมตร นวดผสมให้เป็นเนื้อเดียวกันจนขึ้นรูป นำไปนึ่งให้สุก แช่เย็นหั่นเป็นชิ้นบาง ๆ จากนั้นจึงนำไปตากแดดหรืออบแห้ง จนได้แผ่นข้าวเกรียบแห้งแล้วจึงนำมาบรรจุพร้อมจำหน่าย ก่อนการบริโภคจะต้องนำไปทอดในน้ำมันร้อน จนสุก ซึ่งในด้านคุณค่าทางโภชนาการของข้าวเกรียบยังขาดสารอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกายบางชนิด ในประเทศไทยข้าวเกรียบที่วางจำหน่ายตามท้องตลาดมีทั้งสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูป มีการส่งออกและมีมูลค่าทางการตลาดประมาณ 200 ล้านบาทต่อปี ตลาดต่างประเทศที่สำคัญ ได้แก่ ญี่ปุ่น ฮองกง บังกลาเทศ อังกฤษ อินเดีย และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น (สุทธิทัตติ นามแฝง, 2553) ข้าวเกรียบมีคุณค่าทางโภชนาการ เช่น โปรตีน ไขมัน คาร์โบไฮเดรต และวิตามิน และส่วนผสมของข้าวเกรียบ เช่น เนื้อปลา ปลาเป็นสัตว์ที่ให้คุณค่าทางโภชนาการสูง และเป็นหนึ่งในอาหารทะเลยอดนิยม เนื่องจากมีโปรตีนที่ดีและอุดมไปด้วยไขมัน ประกอบกับในปัจจุบันกระแสการดูแลสุขภาพในทิศทางของการใช้สมุนไพรในชีวิตประจำวันของคนมีแนวโน้มสูงขึ้น ความต้องการบริโภคสมุนไพรทั้งที่เป็นสมุนไพรสด และทั้งที่แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ มีเพิ่มมากขึ้น เพื่อทำให้คนไทยมีสุขภาพดีขึ้น ผักและสมุนไพรเหล่านี้ ช่วยบำบัดอาการของโรค รักษาโรค และการป้องกันโรคได้ การนำสมุนไพรไปใช้ประโยชน์ยังมีจำกัด การแปรรูปสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์อาหารและอาหารว่างให้มีความหลากหลายมากขึ้น จึงมีความจำเป็นเพื่อเป็นการขยายการแปรรูปของผลิตภัณฑ์อาหารจากสมุนไพร ส่งเสริมการใช้พืชผักและสมุนไพรพื้นบ้านที่สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่นนำมาใช้เป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์อาหารและอาหารว่าง (วิภาดา มุรินทร์พนาศ, 2561)

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าในปัจจุบันนี้การผลิตข้าวเกรียบ จะมีเครื่องมือที่ทันสมัย ทำให้ได้รับความสะดวกมากขึ้น แต่ผู้ประกอบการผลิตพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานียังประสบปัญหาอยู่ กล่าวคือ ปัญหาการขาดเงินทุนในการดำเนินงาน และขาดความรู้ความเข้าใจ (จิตติโส แก้วบุญเรือง, 2546) ปัญหาเหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นปัญหาและสร้างความเดือดร้อนให้กับผู้ประกอบการผลิตข้าวเกรียบทั้งสิ้น แต่ก็สามารถแก้ไขปัญหาลำบากนี้ได้โดยการหาสมาชิกในกลุ่มเพื่อช่วยกันแก้ไขปัญหาต่าง ๆ และควรส่งเสริมให้มีการพัฒนาอาชีพอย่างต่อเนื่อง เน้นการมีส่วนร่วม สร้างความเข้มแข็งให้กับคนในชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้ด้วยการสร้างงาน สร้างอาชีพ แก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ และเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการมากขึ้น (สมาน ยูซง, 2556)

กลุ่มข้าวเกรียบในพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี เป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวกันอย่างเข้มแข็ง โดยมีการผลิตสินค้าประเภทต่าง ๆ เช่น ข้าวเกรียบแห้ง หัวข้าวเกรียบ เป็นต้น เป็นวิธีการหนึ่งในการอนุรักษ์ภูมิปัญญาและการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมให้คงอยู่เพื่อสืบทอดความรู้ในการผสมผสาน ได้อาชีพ ได้สืบทอดภูมิปัญญานี้ส่งผ่านมาแล้วรุ่นต่อรุ่น จนถึงลูกหลานยุคปัจจุบัน และจากการที่คน ในชุมชนบ้านดาโต๊ะ มีพื้นที่ติดชายทะเล จึงได้นำทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ โดยการนำปลา ที่เหลือจากการบริโภคและจำหน่าย ซึ่งเป็นปลาตัวเล็ก ๆ มาประยุกต์ให้เห็นถึงความสำคัญของสิ่งมีชีวิตในท้องทะเล และยังเป็นการใช้ประโยชน์จากทุนทางสังคมในการเพิ่มมูลค่าอนุรักษ์สืบทอดต่อ ๆ กันไป (สุภาพณี จตุรภูษารณ, 2547) จึงทำให้คนในชุมชนเห็นถึงความสำคัญของทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม จึงมีการผลิตข้าวเกรียบของกลุ่มชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี เพื่อจำหน่ายตามท้องตลาด และส่งออกไปยังประเทศต่าง ๆ เพื่อสร้างรายได้และเลี้ยงครอบครัวของตนเองได้ โดยการพึ่งพาตนเองและการให้ความร่วมมือของคนในชุมชน ในการศึกษาครั้งนี้มุ่งศึกษาเรื่อง การทำข้าวเกรียบของชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี เพื่อให้ผู้ศึกษามีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการทำข้าวเกรียบ เนื่องจากข้าวเกรียบนับว่าเป็นสิ่งสำคัญควรแก่การสนับสนุนและอนุรักษ์ไว้ให้คนรุ่นหลังได้ศึกษาเรียนรู้วิธีการทำข้าวเกรียบ ศึกษาถึงปัญหาอุปสรรค ในการทำข้าวเกรียบ และศึกษาแนวทางในการส่งเสริมการตลาดให้กับคนในชุมชน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาวิธีการทำข้าวเกรียบ ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการทำข้าวเกรียบ ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
3. เพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมด้านการตลาด ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง ข้าวเกรียบดาโต๊ะ : แนวทางส่งเสริมการตลาด กรณีศึกษาการทำข้าวเกรียบในพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีรายละเอียดขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คนทำข้าวเกรียบ จำนวน 150 คน และกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 13 คน (มะรอมิ สามี, 2563)

1.1 ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ชาวบ้านที่ทำข้าวเกรียบในพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ จำนวน 10 คน เนื่องจากมีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านการทำข้าวเกรียบมานานนับ 10 ปี และสามารถสืบทอดการทำข้าวเกรียบให้กับคนอื่น หรือรุ่นลูกได้ สามารถเป็นผู้นำให้กับผู้อื่นและพึ่งพาตนเองได้

1.2 ผู้ให้ข้อมูลรอง คือ ผู้ที่สนับสนุนส่งเสริมการทำข้าวเกรียบ ในพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ จำนวน 3 คน ได้แก่ กลุ่มผู้จำหน่าย จำนวน 3 คน เพื่อศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการนำสินค้าไปจำหน่าย และการนำมาใช้ประโยชน์ในด้านต่าง ๆ ในกิจวัตรประจำวัน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย ดังนี้



2.1 แบบสัมภาษณ์ เป็นแนวคำถามที่ผู้วิจัยได้ตั้งไว้ เพื่อต้องการเก็บบันทึกข้อมูลในการวิจัย พร้อมทั้งรวบรวมข้อมูลให้ได้มากที่สุด และตรงประเด็นมากที่สุด

2.2 การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม เป็นการสังเกตที่ผู้วิจัยเฝ้าสังเกตอยู่ภายนอก ไม่เข้าไปร่วมในกิจกรรมบางกิจกรรม

2.3 สมุดบันทึก เป็นการจดบันทึกในที่สัมภาษณ์ เพื่อใช้ในการวิจัยที่เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อง่ายต่อการสัมภาษณ์ในการวิจัย

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 ประสานงานติดต่อกับบุคคลเป้าหมายที่จะสัมภาษณ์และนัดวัน เวลา สถานที่ที่จะสัมภาษณ์ ในวันที่บุคคลเป้าหมายสะดวกและต้องการ

3.2 สร้างความคุ้นเคย สร้างความสัมพันธ์ โดยการแนะนำตัวผ่านสื่อโซเชียล หรือการติดต่อสื่อสารระหว่างกัน ให้กับบุคคลเป้าหมายที่จะสัมภาษณ์ พร้อมทั้งสอบถามข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ การทำงาน การเป็นอยู่ สภาพแวดล้อม

3.3 ลงพื้นที่ในชุมชนที่จะศึกษา และเก็บข้อมูลรายละเอียดแบบเจาะลึกแต่ละประเด็นกับกลุ่มเป้าหมายที่จะสัมภาษณ์ พร้อมจดบันทึกและถ่ายภาพประกอบ

3.4 รวบรวมข้อมูลมาวิเคราะห์ และสรุปผลประเด็นต่าง ๆ หากขาดรายละเอียดข้อมูลส่วนใดส่วนหนึ่ง ของบุคคลเป้าหมายที่จะสัมภาษณ์ ก็จะไปเก็บข้อมูลเพิ่มเติม

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

จากการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์เพื่อหาข้อเท็จจริงกับข้อมูลที่ได้มา และนำข้อมูลที่เป็นจริงมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา

ผลการวิจัย

1. วิธีการทำข้าวเกรียบ ชุมชนบ้านดาโตะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี

1.1 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ พบว่า เป็นขั้นตอนที่มีความละเอียดอ่อน ต้องสะอาด และได้รับมาตรฐาน เตรียมปลาทุแคก, แป้งมันสำปะหลัง, แป้งสาคุ, เกลือ, น้ำตาลทราย, ไข่เป็ด และผงฟู เตรียมวัตถุดิบ ให้พร้อมและทำความสะอาดปลาให้เรียบร้อย เพื่อให้วัตถุดิบออกมามีคุณภาพและประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น การเตรียมวัตถุดิบที่สำคัญ คือ เตรียมปลาที่สดและใหม่ ทำความสะอาดปลาให้เรียบร้อย ตัดหัวปลาทิ้ง เอาเฉพาะเนื้อปลา ต้มและบดให้ละเอียดก่อนที่จะผสมกับส่วนผสมชนิดอื่น ๆ แป้งมันสำปะหลังก็มีความสำคัญ เช่นเดียวกันกับปลา และวัตถุดิบต่าง ๆ ในการทำข้าวเกรียบก็เป็นสิ่งสำคัญ

1.2 การผสมวัตถุดิบ พบว่า การผสมวัตถุดิบแต่ละอย่างมีความสำคัญกับการทำข้าวเกรียบเป็นอย่างมาก แต่ละวัตถุดิบล้วนมีความสำคัญในการทำข้าวเกรียบ อันดับแรก ได้แก่ แป้งมันสำปะหลัง 40%, แป้งสาคุ 15%, น้ำตาลทราย 35%, ผงฟู 5%, เกลือปน 2%, ไข่เป็ด 2% และน้ำ 1% คลุกเคล้าให้เข้ากันแล้วค่อย ๆ เติมน้ำเดือด นวดไปเรื่อย ๆ จนเข้ากันและปั้นเป็นรูปวงกลมได้ และจะหันเป็นชิ้นบาง ๆ แล้วตากแดดหรืออบแห้ง เพื่อให้ข้าวเกรียบแห้งสนิท เมื่อนำไปทอดจะกรอบ ได้รสชาติที่อร่อยและถูกหลักอนามัย

1.3 วิธีการตากแห้ง พบว่า ก่อนจะตากข้าวเกรียบต้องดูสภาพอากาศด้วย ถ้าอากาศดีสามารถตากข้าวเกรียบได้ แต่ถ้ามีฝน เราก็ไม่ควรตาก เพราะจะทำให้ข้าวเกรียบเสียหายและซำรุดได้ การตากข้าวเกรียบของชาวบ้านในชุมชนบ้านดาโตะ จะตากข้าวเกรียบโดยใช้วิธีแบบธรรมชาติ จะใช้เวลาในการตากข้าวเกรียบ 1 วัน เพื่อให้ข้าวเกรียบแห้งสนิท และไม่ขึ้นรา ข้าวเกรียบจะนำรับประทานมากยิ่งขึ้น และพอเวลาทอดจะกรอบและจะมีรสชาติที่อร่อยและกลมกล่อม แต่ถ้าเกิดการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศ

อากาศไม่อำนวย เกิดฝนตกจะทำการตากข้าวเกรียบเป็นเวลา 2 วัน หรือจะทำการอบแห้ง ก็ต้องใช้เวลา 1 - 2 วัน ในการตากข้าวเกรียบ และจะทำการบรรจุส่งออกตามร้านค้าทั่วไปหรือร้านค้าชุมชน ข้าวเกรียบที่นี้เก็บได้นานถึง 5 เดือน เพราะวิธีการทำการตากแห้งใช้ความพิถีพิถันมาก ๆ สำหรับการตากข้าวเกรียบถือเป็นขั้นตอนที่สำคัญอีกอย่างหนึ่ง ช่วยในเรื่องของการป้องกันและได้รับความชื้นในข้าวเกรียบอย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 1 แสดงการเตรียมปลา



ภาพที่ 2 แสดงการนำข้าวเกรียบ
ไปนึ่งหรือต้มประมาณ 1 - 2 ชั่วโมง



ภาพที่ 3 แสดงวิธีการตากข้าว
เกรียบ

2. ปัญหาและอุปสรรคในการทำข้าวเกรียบ ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี

2.1 ปัญหาการขาดเงินทุน พบว่า ประสบปัญหาด้านเงินทุน เงินทุนไม่พอใช้เงินต้องใช้เป็นจำนวนมากในการผลิตข้าวเกรียบ เพราะราคาวัตถุดิบมีราคาที่สูง และปลาช่วงเดือน กันยายน - ตุลาคม ปลาค่อนข้างแพง เพราะไม่ค่อยมีปลา ทำให้ขาดตลาดและใช้เงินทุนมากในการทำข้าวเกรียบในแต่ละครั้ง และต้องใช้วัสดุอุปกรณ์ในการทำมาก ได้แก่ ปลา น้ำตาลทราย แป้งมันสำปะหลัง แป้งสาคู และวัตถุดิบอื่น ๆ เลยต้องลงทุนมาก แต่ได้ปริมาณข้าวเกรียบเหมือนเดิม และราคาเดิม ถึงแม้ว่าราคาของจะแพง แต่ก็ขายข้าวเกรียบในราคาเดิม

2.2 ปัญหาด้านแรงงาน พบว่า คนส่วนใหญ่ไม่ค่อยสู้งาน ไม่ทนในการทำงานมากนัก เพราะการผลิตข้าวเกรียบมีขั้นตอนที่ละเอียดอ่อน ต้องมีความพิถีพิถันเลยทำให้คนทำงานไม่ค่อยมีประสิทธิภาพในการทำงานและตัวสินค้าเองก็เช่นเดียวกัน แต่บางทีก็ไม่มีปัญหาในการเลือกคนงาน เพราะส่วนใหญ่เฉพาะญาติ ๆ หรือคนรู้จักมาร่วมทำงานด้วย เลือกเฉพาะคนในครอบครัวและบุคคลที่ไว้ใจได้ในการผลิตให้ เพราะสามารถพูดคุยกันได้ทุกเรื่องและถ้าเกิดว่าข้าวเกรียบมีปัญหาได้พูดคุย หรือหาคำปรึกษากันได้

2.3 ปัญหาด้านสภาพอากาศ พบว่า ปัญหาต่าง ๆ เกิดขึ้นได้เสมอ สำหรับปัญหาที่ประสบ คือ ปัญหาฝนฟ้าอากาศ ไม่สามารถตากข้าวเกรียบได้ ข้าวเกรียบไม่แห้ง ขึ้นรา เพราะเกิดจากการที่ฝนตกในเวลา ที่ตากข้าวเกรียบ ถ้าฝนตกเป็นเวลานานติดต่อกัน 2 วัน ทำให้ข้าวเกรียบขึ้นรา ไม่สามารถจำหน่ายได้ ขาดทุน และเสียเวลาในการทำข้าวเกรียบ จะไม่สามารถส่งออกได้ เพราะทำให้ข้าวเกรียบไม่ได้รับมาตรฐานในการผลิต ข้าวเกรียบให้กับลูกค้าหรือตัวแทนไปจำหน่าย

3. แนวทางการส่งเสริมด้านการตลาด ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี

3.1 การโฆษณา พบว่า การโฆษณาให้กับลูกค้าที่สนใจโดยเฉพาะ โดยจะต้องเรียกร้องความสนใจให้กับผู้ซื้อ ต้องโฆษณาสินค้า มีบรรจุภัณฑ์ที่เรียบง่าย ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อความประทับใจของลูกค้า และเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าซื้อสินค้าของเราไปบริโภคสินค้าของเราให้ลูกค้าซื้อ และต้องทำความเข้าใจตรงกันระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย จะต้องเร่งเร้าความต้องการ ของผู้ซื้อให้ได้ว่าต้องการซื้อ ต้องการอะไร และสนใจในเรื่องใดเป็นลำดับแรก อันดับแรก คือ การทำบรรจุภัณฑ์ในการใส่ข้าวเกรียบที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจ หรือ



ทำบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย ดึงดูดให้ลูกค้าซื้อสินค้าของเรา เช่น เขียนส่วนผสม ผู้ผลิต ให้ลูกค้ามีความสนใจและดึงดูดให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าของเรา ในการส่งออกข้าวเกรียบ จะเป็นการขายหน้าร้าน หรือส่งออกไปยังร้านค้าประจำหมู่บ้าน ร้านสะดวกซื้อ หรือส่งออกให้ ตัวแทนรายย่อย ในพื้นที่ใกล้เคียง ได้ราคาส่งในการขายข้าวเกรียบให้กับตัวแทน โดยจะส่งไปยังจังหวัดต่าง ๆ ได้แก่ จังหวัดสกลนคร จังหวัดบุรีรัมย์ จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดสงขลา จังหวัดยะลา และจังหวัดกรุงเทพมหานคร หรือจะขายตามตลาดนัดของชุมชน ตลาดนัดยามู และตลาดนัดตะโละสะมิแล ตลาดนัดบุตี และตลาดนัดดาโต๊ะ ในจังหวัดปัตตานี

3.2 การขายโดยพนักงานขาย พบว่า ช่วยให้การบริการมีคุณภาพ และประสิทธิภาพ มีตัวแทนกลุ่มย่อยในการส่งออกสินค้า เพื่อลูกค้าจะได้ประทับใจในสินค้าของเรา แต่ก็มีแค่การบริการ เราบริการลูกค้าให้ลูกค้าประทับใจ ใช้คำสุภาพในการพูดกับลูกค้า ไม่ไว้วางใจลูกค้าเมื่อลูกค้าถามก็ใช้สีหน้าที่รู้สึกมีความสุข ไม่ดุ ไม่ทำหน้าโกรธใส่ และช่วยในเรื่องของการบริการต่าง ๆ ส่งผลให้มีความเป็นระบบเรียบร้อย และได้รับมาตรฐานมากยิ่งขึ้น ช่วยในเรื่องของการจำหน่าย ลดแรง กำลัง และส่งผลทำให้เกิดประสิทธิภาพในด้านต่าง ๆ เพราะช่วยส่งเสริมการขาย การบริการเป็นมิตรกับลูกค้า ได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ทั้งลูกค้าและแม่ค้าขายข้าวเกรียบ มีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น และได้รับประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

3.3 การตลาดทางตรง พบว่า การตลาดทางตรง จะไม่มีการใช้สื่อออนไลน์ในการส่งออกสินค้า ในการผลิตข้าวเกรียบ ส่วนมากจะขายเฉพาะให้กับลูกค้าที่สนใจ และลูกค้าที่อยู่ใกล้เคียง สามารถมาซื้อเองที่บ้านหรือหน้าร้าน ส่วนใหญ่จะส่งออกให้กับตัวแทนที่อยู่พื้นที่ใกล้เคียง ได้แก่ ปากน้ำจังหวัดปัตตานี และมีการโทรคุยสั่งสินค้า หรือส่งออกไปยังลูกค้าที่เป็นลูกค้าเก่าหรือลูกค้าใหม่ ส่งออกไปยังจังหวัดต่าง ๆ ได้แก่ จังหวัดสงขลา และจังหวัดปัตตานี เพื่อส่งให้ลูกค้าที่รับข้าวเกรียบจำนวนมากไปขายต่อ แต่ก็มีบ้าง บางคนจะขายข้าวเกรียบผ่านโซเชียล เพื่อเพิ่มทาง โลง เฟสบุ๊ค และอินสตาแกรม การตลาดทางตรง ทำให้เห็นสินค้าจริงและมีมาตรฐาน มีปริมาณที่คุ้มกับราคา มีรสชาติที่อร่อย และช่วยส่งเสริมในด้านการตลาด และเพิ่มประสิทธิภาพในตัวสินค้าหรือทำให้มีความพอใจในการผลิตข้าวเกรียบในชุมชน และพื้นที่ใกล้เคียง และสามารถทำให้ลูกค้าชิมรสชาติข้าวเกรียบได้ จะขายในราคา 50 บาท เห็นส่วนผสม และบรรจุภัณฑ์อย่างชัดเจน และยังช่วยในเรื่องของความเหนื่อย ช่วยส่งเสริมประสิทธิภาพ มีระบบ มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

3.4 การบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียน พบว่า การบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียน คือ การทำข้าวเกรียบในการลงทุนต้องใช้เงินจำนวนมากในแต่ละครั้ง ต้องใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ และได้รับมาตรฐาน มีประสิทธิภาพในการผลิตข้าวเกรียบ และใช้เงินให้เพียงพอในการผลิตในแต่ละครั้ง ใช้อย่างประหยัด ใช้จ่ายในแต่ละวันในการซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอและเหมาะสมในการผลิตข้าวเกรียบ วิเคราะห์และไต่ตรองในแต่ละขั้นตอนให้ถูกต้อง และตรวจสอบให้ละเอียด เพื่อความถูกต้อง และตรวจสอบกำไรในแต่ละวันให้ชัดเจน เพื่อความสะดวกในการใช้จ่ายซื้อของในวันถัดไป เพื่อความสะดวกสบายในการทำงานในแต่ละวันอีกด้วย เพื่อส่งเสริมในการผลิตข้าวเกรียบ เช่น ค่าอุปกรณ์ ค่าวัตถุดิบ หรือแม้แต่ตอนนำสินค้าไปขาย หรือแม้แต่ขั้นตอนการทำที่สามารถหาเองในชุมชนได้ เช่น ไม้ เอาไว้ก่อไฟ เป็นวิธีที่สำคัญในการทำข้าวเกรียบ เพื่อเป็นการบริหารเงินทุนให้เหมาะสม และนำวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ที่มีอยู่ในชุมชน มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเหมาะสมที่สุด เพื่อลดรายจ่าย และเพิ่มรายได้ในการผลิตข้าวเกรียบในแต่ละครั้ง

3.5 การจัดจำหน่าย พบว่า เมื่อผลิตข้าวเกรียบเสร็จเรียบร้อยแล้วและบรรจุข้าวเกรียบเรียบร้อยแล้ว ก็นำข้าวเกรียบไปส่งขายตามร้านค้าชุมชน ตลาดนัดชุมชน ได้แก่ ตลาดนัดดาโต๊ะ ตลาดนัดบุตี ตลาดนัดตะโละสะมิแลหรือส่งต่อให้กับตัวแทน ทั้งพื้นที่ใกล้เคียง และตัวแทนรายย่อย รายใหญ่ ส่งไปยังจังหวัดต่าง ๆ ได้แก่ จังหวัดสงขลา จังหวัดยะลา จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดสกลนคร

และจังหวัดบุรีรัมย์ หรือส่งออกไปยังประเทศมาเลเซีย แต่ไม่ได้ส่งออก เนื่องด้วยสถานการณ์ไม่อำนวย แต่ก็ยังสามารถส่งไปให้จังหวัดต่าง ๆ ได้ หรือส่งไปยังตัวแทนเพื่อนำข้าวเกรียบไปขายต่อให้กับลูกค้าที่สนใจ

อภิปรายผล

1. วิธีการทำข้าวเกรียบ ชุมชนบ้านดาโตะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี พบว่า 1.1) ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ พบว่า เตรียมวัตถุดิบต่าง ๆ ได้แก่ ปลาทุ, แป้งมันสำปะหลัง, แป้งสาคุ, เกลือ, น้ำตาลทราย, ไข่เป็ด และผงฟู เตรียมวัตถุดิบให้พร้อม และล้างทำความสะอาดให้เรียบร้อยเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น 1.2) การผสมวัตถุดิบ พบว่า เป็นการผสมวัตถุดิบในการทำข้าวเกรียบ โดยจะผสมแต่ละอย่าง ได้แก่ แป้งมันสำปะหลัง, แป้งสาคุ, ผงฟู, น้ำตาลทราย, เกลือ, ไข่เป็ด และตามด้วยน้ำ คลุกเคล้าให้เข้ากัน ให้เป็นก้อนเดียวกัน และตามด้วยปลา เพื่อให้ได้รสชาติที่อร่อย และมีประสิทธิภาพในการผลิตข้าวเกรียบ และ 1.3) วิธีการตากแห้ง พบว่า จะตากข้าวเกรียบโดยใช้วิธีแบบธรรมชาติ จะใช้เวลาในการตากข้าวเกรียบ 1 วัน เพื่อให้ข้าวเกรียบแห้งสนิท และไม่ขึ้นรา แต่ถ้าเกิดการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศ คืออากาศไม่อำนวย เกิดฝนตกจะทำการตากข้าวเกรียบเป็นเวลา 2 วัน หรือจะทำการอบแห้ง ก็ต้องใช้เวลา 1 - 2 วัน ในการตากข้าวเกรียบ

2. ปัญหาและอุปสรรคในการทำข้าวเกรียบ ชุมชนบ้านดาโตะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี พบว่า 2.1) ปัญหาด้านเงินทุน พบว่า ปัญหาด้านเงินทุน เป็นปัญหาในการดำเนินงานในการทำข้าวเกรียบ และขาดความรู้ความเข้าใจในการประกอบการทำงาน และสร้างความเดือดร้อนในการผลิตและสมาชิกในครอบครัว ครूरเรือน และชุมชน 2.2) ปัญหาด้านแรงงาน พบว่า ปัญหาในการเลือกงานมี 2.2.1) แรงงานทำงานไม่เต็มที่ในค่าจ้างที่ได้รับ 2.2.2) แรงงานไม่สู้ ไม่ทนในการทำงาน และ 2.2.3) การผลิตข้าวเกรียบมีขั้นตอนที่ละเอียด เลยทำให้คนทำงานไม่ค่อยมีประสิทธิภาพในสินค้าแต่บางทีก็ไม่มีปัญหาในการเลือกคนงาน เพราะส่วนใหญ่เอาเฉพาะญาติ ๆ หรือคนรู้จักมาร่วมทำงานด้วย จะเลือกเฉพาะคนในครอบครัว และบุคคลที่ไว้ใจได้ และ 2.3) ปัญหาสิ่งแวดล้อม พบว่า ปัญหาต่าง ๆ เกิดขึ้นได้เสมอ สำหรับปัญหาที่ประสบคือ ปัญหาฝนฟ้าอากาศ ไม่สามารถตากข้าวเกรียบได้ และเป็นวิธีการที่สำคัญอีกอย่างในการผลิตข้าวเกรียบเป็นขั้นตอนที่พิถีพิถัน ต้องคอยเฝ้าตลอดเวลา และเกิดน้ำเสียจากข้าวเกรียบ ทั้งน้ำเสียจากข้าวเกรียบลงสู่ทะเล (อรอนงค์ เดชโยธิน และคณะ, 2560)

3. แนวทางการส่งเสริมด้านการตลาด ชุมชนบ้านดาโตะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี พบว่า 3.1) การโฆษณา พบว่า การโฆษณาให้กับลูกค้าที่สนใจโดยเฉพาะ โดยจะต้องเรียกร้องความสนใจให้กับผู้ซื้อ ต้องโฆษณาสินค้า มีบรรจุงูณฑ์ที่เรียบง่าย ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อความประทับใจของลูกค้า (นิธิดา พระยาผล และลำปาง แม่นมาตย์, 2558) การส่งออกข้าวเกรียบ จะเป็นการขายหน้าร้าน หรือส่งออกไปยังร้านค้าประจำหมู่บ้าน ร้านสะดวกซื้อ หรือส่งออกให้ตัวแทนรายย่อยในพื้นที่ใกล้เคียง ได้ราคาส่งในการขายข้าวเกรียบให้กับตัวแทน โดยจะส่งไปยังจังหวัดต่าง ๆ ได้แก่ จังหวัดสกลนคร และ จังหวัดบุรีรัมย์ 3.2) การขายโดยพนักงานขาย พบว่า ช่วยให้ลูกค้ามีความประทับใจ ดึงดูดลูกค้า ให้กลับมาซื้อซ้ำ และมีการบริการลูกค้าที่ดี เพื่อลูกค้าจะได้ประทับใจในสินค้าของเรา แต่ก็มีแค่การบริการ เราบริการลูกค้าให้ลูกค้าประทับใจ ใช้คำสุภาพในการพูดกับลูกค้า ไม่โอ้อวดลูกค้าเมื่อลูกค้าถามก็ใช้สีหน้าที่รู้สึกมีความสุข (คมคาย แสงทองคำ และคณะ, 2558) ทำให้สินค้ามีความเป็นระบบเรียบร้อยรอบคอบ ไม่ยุ่งยาก ในการผลิตข้าวเกรียบ และได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่ายได้รับประสิทธิภาพ และมีมาตรฐานในการผลิตข้าวเกรียบ 3.3) การตลาดทางตรง พบว่า ไม่มีการใช้สื่อออนไลน์ในการส่งออกสินค้า ส่วนใหญ่จะส่งออกให้กับตัวแทนที่อยู่พื้นที่ใกล้เคียง ได้แก่ ปากน้ำจังหวัดปัตตานี และมีการโทรคุยส่งสินค้าให้เห็นสินค้าจริง และมีมาตรฐานมีปริมาณที่คุ้มค่า



มีรสชาติที่อร่อย และช่วยส่งเสริมในด้านการตลาด และเพิ่มประสิทธิภาพในตัวสินค้า 3.4) การบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียน พบว่า การผลิตข้าวเกรียบ วิเคราะห์และไตร่ตรองในแต่ละขั้นตอนให้ถูกต้องและตรวจสอบให้ละเอียด เพื่อความถูกต้องและตรวจสอบกำไรในแต่ละวัน และลงทุนไปเท่าไรให้กลับคืนเงินทุน (ปริยานุช กิจรุ่งโรจน์เจริญ, 2558) ทำบัญชีรายรับ - รายจ่ายในแต่ละวัน เพื่อตรวจสอบวัตถุดิบ เพื่อความสะดวกในการจับจ่ายซื้อของในวันถัดไปและความสะดวกสบายในการทำงานในแต่ละวันอีกด้วย เพื่อส่งเสริมในการผลิตข้าวเกรียบ และ 3.5) การจัดจำหน่าย พบว่า สินค้าต้องมีคุณภาพ บรรจุภัณฑ์ที่สวยงามก่อนที่จะนำข้าวเกรียบไปส่งขายตามร้านค้าชุมชน ตลาดนัดชุมชน ได้แก่ ตลาดนัดดาโต๊ะ ตลาดนัดตะโละสะมิแล และตลาดนัดบูดี หรือส่งต่อไปยังตัวแทน ทั้งพื้นที่ใกล้เคียง และตัวแทนรายย่อย รายใหญ่ ส่งไปยังจังหวัดต่าง ๆ ได้แก่ จังหวัดปัตตานี จังหวัดยะลา จังหวัดนราธิวาส จังหวัดสงขลา จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดสกลนคร และจังหวัดบุรีรัมย์

องค์ความรู้ใหม่

ข้าวเกรียบเป็นอาหารว่างที่ได้รับความนิยมในทุกพื้นที่ของไทย มีลักษณะเป็นแผ่นบางกรอบสีเหลืองทอง ทำจากแป้งข้าวเหนียวผสมกับเครื่องเทศต่าง ๆ เช่น ขมิ้น กระเทียม พริกไทย และเกลือ ขั้นตอนการทำเริ่มจากการแช่ข้าวเหนียวค้ำคืน แล้วนำไปโม่หรือตำให้ละเอียด ผสมเครื่องเทศและน้ำเปล่าลงไปนวดจนได้แป้งเหนียว นำแป้งมาปั้นเป็นก้อนกลม ๆ แล้วแผ่ให้เป็นแผ่นบาง ๆ จากนั้นนำแผ่นแป้งไปตากแดดจนแห้งสนิท แล้วนำมาทอดในน้ำมันร้อนจนเหลืองกรอบ ข้าวเกรียบมีรสชาติเค็ม ๆ เผ็ด ๆ หอมเครื่องเทศ การทำข้าวเกรียบในชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี นั้นมีกระบวนการ วิธีการที่แตกต่างจากการทำข้าวเกรียบโดยทั่วไป ทั้งนี้ ยังเป็นนวัตกรรมในการส่งต่อ เพื่อสืบทอดองค์ความรู้ในการทำข้าวเกรียบ ดังภาพที่ 4



ภาพที่ 4 องค์ความรู้ในการทำข้าวเกรียบดาโต๊ะ
ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี

สรุป/ข้อเสนอแนะ

การทำข้าวเกรียบในชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี จะต้องเตรียมวัตถุดิบ ได้แก่ ปลาทุ แ่งมันสำปะหลัง แป้งสาคุ เกลือ น้ำตาล ไข่เป็ด และผงฟู ผสมส่วนผสมเข้าด้วยกัน ปั่น

เป็นวงกลม แล้วตากแดด 1 - 2 วัน จนแห้งสนิท การขาดเงินทุนและปัญหาแรงงานเป็นอุปสรรคในกระบวนการผลิต ในขณะที่สภาพอากาศอาจส่งผลกระทบต่อการอบแห้งข้าวเกรียบได้ การส่งเสริมการตลาดสามารถทำได้โดยการโฆษณา การขายโดยพนักงานขาย การตลาดทางตรง และการบริหารเงินทุนหมุนเวียน ข้าวเกรียบสามารถจำหน่ายให้กับร้านค้าชุมชน ตลาด และตัวแทนในจังหวัดต่าง ๆ โดยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้ 1) สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน สามารถส่งเสริมให้มีการอนุรักษ์ และเผยแพร่ภูมิปัญญาการทำข้าวเกรียบอย่างกว้างขวาง 2) สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถส่งเสริมให้ชาวบ้านมีความรู้ในเรื่องการตลาด เพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพในด้านการกระจายสินค้าออกนอกชุมชน 3) หน่วยงานองค์การบริหารส่วนตำบล สามารถนำผลการวิจัยไปเผยแพร่ หรือสืบทอดกับคนที่สนใจได้ และ 4) ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป 4.1) ควรศึกษาเรื่องกระบวนการผลิตข้าวเกรียบอบสมุนไพร ในพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี 4.2) ควรศึกษาเรื่อง การพัฒนาศักยภาพในพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี 4.3) ควรศึกษาเรื่อง การใช้สื่อออนไลน์ในการส่งเสริมอาชีพในพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี และ 4.4) ควรศึกษาเรื่อง การส่งเสริมการศึกษาในพื้นที่ชุมชนบ้านดาโต๊ะ ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี

เอกสารอ้างอิง

- คมคาย แสงทองคำ และคณะ. (2558). กลยุทธ์การตลาดและการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจของลูกค้าธนาคารกสิกรไทยในจังหวัดลำปาง. วารสารมหาวิทยาลัยนครพนม, 5(2), 62-69.
- จิตติโส แก้วบุญเรือง. (2546). การดำเนินโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ประสบผลสำเร็จในจังหวัดลำปาง. ใน รายงานการวิจัย. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นิธิดา พระยาลอ และลำปาง แม่นมัตย์. (2558). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์อาหารในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคที่ผลิตในจังหวัดขอนแก่น. วารสารวิจัย มข. สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, 3(1), 38-51.
- ปริญญช กิจรุ่งโรจน์เจริญ. (2558). การบริหารเงินทุนหมุนเวียน. วารสารสารสนเทศ, 14(2), 7-19.
- มะรอมิ สามี. (9 ตุลาคม 2563). ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง. (สุโสนี สมาแอ, ผู้สัมภาษณ์)
- วิภาดา มุรินทร์พนมาศ. (2561). หลักการแปรรูปและถนอมอาหาร. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพมหานคร: สหมิตรพัฒนาการพิมพ์.
- สมาน ยูซง. (2556). แนวปฏิบัติในการส่งเสริมอาชีพชุมชนขององค์การบริหารส่วนตำบลเก่า อำเภอสายบุรี จังหวัดปัตตานี. วารสารวิชาการ อัล - อิกมะฮ มหาวิทยาลัยอิสลามยะลา, 3(5), 51-60.
- สยมพร รัตนพันธ์ และเชาว์ อินทร์ประสิทธิ์. (2561). ผลของเวลาในการนึ่งต่อคุณภาพของข้าวเกรียบจากแป้งมัน ลำปะห้อย. วารสารวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 26(3), 532-543.
- สุทธิทัต นามแฝง. (2553). “อภิวัดน์ วังวิวัฒน์” เจ้าของข้าวเกรียบมโนราห์ 2. เรียกใช้เมื่อ 9 มกราคม 2567 จาก <https://thaiwhoiswho.blogspot.com/2011/10/2.html>.
- สุพาณี จตุรภูษารณ. (2547). การใช้เศษเหลือจากกุ้งเพื่อเสริมแคลเซียมในข้าวเกรียบ. ใน วิทยานิพนธ์ดุษฎีนิพนธ์ สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- โสภา ธนาเขต. (2560). การพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบปรุงรสเสริมรสจากใบขมิ้น. ใน วิทยานิพนธ์ดุษฎีนิพนธ์ สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- อรอนงค์ เดชโยธิน และคณะ. (2560). การพัฒนาการรู้สิ่งแวดล้อมของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โดยใช้การสอนแบบโครงการที่เน้นการคิดแก้ปัญหา. วารสารศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร, 19(2), 305-317.