

**การเพิ่มศักยภาพการผลิตและการตลาดผลผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชน
รวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่**
**INCREASING THE POTENTIALITIES OF PRODUCTION AND MARKETING
MANAGEMENT OF MUSHROOM PRODUCTS OF RUAMJAIPHOPANG
COMMUNITY BUSINESS GROUP AT CHOLAE SUB-DISTRICT,
MAE TAENG DISTRICT, CHIANG MAI PROVINCE.**

อาชวิน ใจแก้ว¹

บทคัดย่อ

การวิจัย มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตเห็ดและพัฒนาตลาดผลผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ประชากร คือ หัวหน้ากลุ่มและสมาชิกกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง จำนวน 35 คน เครื่องมือวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์ และการจัดโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมวิเคราะห์ข้อมูลแบบสามเส้า

ผลการวิจัย พบว่า กลุ่มมีศักยภาพในการผลิตที่เพิ่มขึ้นมีปัจจัยสนับสนุนดังนี้ (1) การใช้เครื่องมืออุปกรณ์ช่วยในกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดและเกิดประโยชน์สูงสุดในการผลิตก่อนเห็ดนางฟ้ามีการใช้หม้อหนึ่งที่มีขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น 2 ใบ ทำให้สามารถนึ่งได้ครั้งละ 180 ก้อน (2) การเพิ่มโรงเรือนสำหรับเห็ดโคนน้อยอีก 1 โรงเรือน และ (3) กลุ่มสามารถผลิตก่อนเห็ดด้วยตนเองผ่านการบริหารจัดการผู้นำที่มีความทุ่มเท มีภาวะผู้นำสูง เป็นปราชญ์ชาวบ้านด้านการเกษตร และใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดคุณค่า

การพัฒนาตลาดด้วยการระดมความคิดเห็นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องพบว่า ผลผลิตเห็ดมีความโดดเด่นด้านรูปร่างที่สวยงามและมีคุณภาพ มีน้ำหนักรวม ผลผลิตต่อก้อนเพิ่มขึ้น รวมทั้งการทำต้นแบบโลโก้สำหรับเห็ดโคนน้อย ด้านการกำหนดราคาใช้วิธีการตกลงราคาร่วมกันด้วยวิธีต้นทุนบวกเพิ่มโดยอาศัยต้นทุนและกำไร เป็นหลัก และอ้างอิงราคาตลาด ด้านช่องทางจำหน่าย มีช่องทาง 2 รูปแบบ คือ (1) จำหน่ายภายในชุมชน ณ บริเวณหน้าที่ทำการของกลุ่มและตลาดชุมชนช่อแล โดยยังคงกำหนดราคาขายต่ำกว่าตลาดเล็กน้อยเพื่อเป็นการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในกลุ่มสมาชิกและชุมชน และ (2) กาดหลวงเมืองแกลงและตลาดแม่มาลัย เพื่อรองรับกับผลผลิตเห็ดที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มศักยภาพทางการผลิต รวมถึงเพิ่มโอกาสทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการขายได้ร่วมกันทำป้ายให้เห็นชัดเจนขึ้นหน้าที่ทำการของกลุ่ม จัดทำโลโก้สำหรับผลผลิตเห็ดโคนน้อย จัดทำสื่อประจำกลุ่มสำหรับประชาสัมพันธ์ให้กับผู้มาศึกษาดูงาน ณ ที่ทำการของกลุ่มรวมถึงเรื่องบุคคลโดยผู้นำกลุ่มจะเป็นผู้ประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลของกลุ่มแก่ชุมชนหรือ เมื่อได้มีโอกาสไปเป็นวิทยากรให้ความรู้กับหน่วยงานอื่น

คำสำคัญ : การเพิ่มศักยภาพ; ผลผลิตเห็ด; กลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง

¹ วิทยาลัยการบิณนนาชาติ มหาวิทยาลัยนครพนม

Abstract

The objectives of the research were to study how to enhance the potentialities in the mushroom production and develop strategies for marketing of mushroom products of Ruamjaiphoeng Community Business Group at Chaw Lae Sub-district, Mae Taeng District, Chiang Mai province. This study is a Participatory Action Research (PAR) which was the cooperation between research team, and the leader and members of Ruamjaiphoeng Community Business Group. The data collection instruments used in the research were a document study, in-depth interview, and participatory action training.

The results has increased due to the following factors: (1) The use of tools and equipment to aid in production process to optimize and economize on the use of resources. The use of two additional large streamers to stream about 180 bales of mushroom at a time when producing Sarjor-caju mushroom. (2) The construction of one more mushroom house for Corpinus SPP mushrooms in order to provide more space for an increasing number of mushroom bales. (3) The production of mushroom bales by themselves in order to reduce the costs. Additionally, the strengths that support the potential of this business group are the leader who is dedicated, has strong leadership, and is also a local scholar in agriculture. The group wisely uses the local resources and materials to add value to products such as rice barn and straw.

Dealing with mushroom market development, especially, product factor, the group can produce distinguished mushrooms with good quality, beautiful shape, and good weight; moreover, the mushroom yield rate per bale increases. The group also creates a logo of Corpinus SPP mushroom. With regards to pricing, the group has brainstormed and agreed to use a cost-plus pricing methods based on cost, profits, and a reference market price. For selling in the communities, the selling price is slightly below market price in order to help the members of the group and communities. For promotion factor, members of the group can see sales opportunities to increase revenues, create a logo and labels for Corpinus SPP mushroom, and have a group shirt to publicize their group to other visitors who visit their place. The group leader will be a person who provides information about their work and shares knowledge when she was invited to be a guest speaker.

Keywords : Increasing the Potentialities; Mushroom Products; Ruamjaiphoeng Community Business Group

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ตามที่รัฐบาลไทยได้มีการกำหนด ยุทธศาสตร์ในการสร้างความเข้มแข็งของชุมชน และสังคมที่จะทำให้ประเทศไทยมีความมั่นคงและยั่งยืน ตามกรอบแนวความคิดในการบริหารจัดการชุมชนให้เข้มแข็ง โดยการจัดการระบบการเรียนรู้และการจัดองค์ความรู้ชุมชน อย่างครบวงจร การรวบรวมกลุ่มและการนำเอาความรู้ในท้องถิ่นหรือเรียกว่าภูมิปัญญาท้องถิ่น มาสร้างสรรค์ให้เกิดคุณค่าให้กับสินค้า และบริการ โดยความร่วมมือของสมาชิกในชุมชนเพื่อให้ชุมชนได้อยู่ร่วมกันอย่างมีความเกื้อกูลและมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ตามภาวะสภาพที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งจากแผนยุทธศาสตร์ขับเคลื่อนการค้าไทย ปี 2554 ภายใต้นโยบายพาณิชย์ สร้างสรรค์คนไทย เข้มแข็ง โดยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้า ปี 2553-2558 มีสาระสำคัญของแผนยุทธศาสตร์การขับเคลื่อนการค้าไทย 10 ยุทธศาสตร์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถและองค์ประกอบการค้าที่เอื้อต่อความสามารถในการแข่งขันให้ผู้ประกอบการ โดยการบูรณาการร่วมกันทุกภาคส่วน คือ ภาครัฐ เอกชนและประชาชนในรูปแบบของ Public Private People (3P) ในการพัฒนาตลาดสินค้า จาก Local to Local /Local to Regional /Local to Global ซึ่งกระทรวงพาณิชย์มีหน่วยงานหลายส่วนที่พร้อมจะสนับสนุน ส่งเสริมและผลักดันโดยใช้ยุทธศาสตร์การค้าไทยนำไปสู่เป้าหมาย

ยุทธศาสตร์การสร้างเสริมความเข้มแข็งของชุมชนและสังคมให้เป็นรากฐานที่มั่นคงของประเทศ โดยมุ่งส่งเสริมการรวมตัว ร่วมคิด ร่วมทำในรูปแบบที่หลากหลาย และจัดกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง ตามความพร้อมของชุมชน เกิดการสร้าง ความมั่นคงของเศรษฐกิจชุมชน ที่เน้นการผลิต

เพื่อ การบริโภคอย่างพอเพียงนำภูมิปัญญา และวัฒนธรรมท้องถิ่นมาใช้สร้างสรรค์คุณค่าของสินค้าและบริการ พร้อมทั้งสร้างระบบบ่อเพาะวิสาหกิจชุมชน ควบคู่กับการพัฒนาความรู้ และทักษะในการประกอบอาชีพ เสริมสร้างศักยภาพของชุมชนในการอยู่ร่วมกันกับทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมอย่างเกื้อกูลตลอดจนยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับการปรับโครงสร้างการผลิตเพื่อสร้างความเข้มแข็งของภาคการผลิตและบริการ บนฐานการเพิ่มคุณค่าสินค้าและบริการจากองค์ความรู้และนวัตกรรมและการบริหารจัดการที่ดี ทั้งนี้เพื่อเกิดการปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจและช่วยแก้ปัญหาความยากจน

กลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียงเป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นตามยุทธศาสตร์ของรัฐบาลโดยการรวมกลุ่มของชาวบ้านหมู่ 1 ตำบลซ้อแล อำเภอมะนัง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมี นางจันทร์แสง พิทักษ์ เป็นประหัวหน้ากลุ่ม มีสมาชิกจำนวน 20 คนเริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2550 สมาชิกมีอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก ได้รวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือกันสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป แต่ละครัวเรือนจะพึ่งพารายได้จากเกษตร ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพแล้ว เพื่อให้ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และสามารถใช้เวลาที่ว่างจากการทำงานส่วนตัวให้เกิดประโยชน์ตนเองและแก่สังคม จึงรวมตัวกันเพื่อสร้างรายได้พิเศษจากกิจกรรมที่เป็นอยู่ ปัจจุบันกลุ่มได้มีการเพาะเห็ดนางฟ้า เห็ดโคนน้อย และเผาถ่านชีวภาพ มีโรงเพาะเห็ดนางฟ้า และเห็ดโคนน้อยอย่างละ 1 โรง เป็นโรงขนาดเล็กเนื่องจากมีทุนจำกัด เห็ดนางฟ้าจำนวน 300 ก้อน และเห็ดโคนน้อยจำนวน 100 ก้อนที่สามารถผลิตได้ประมาณ

วันละ 3-5 กิโลกรัมต่อโรงเพาะเห็ด 1 โรง โรงเพาะเห็ดมีต้นทุนก่อสร้างประมาณ 4,500 บาทต่อหนึ่งโรงเรือน ซึ่งใน 1 โรงเรือน จะมีก้อนเห็ดอยู่ 25 ก้อน โดยต้นทุนการเพาะเชื้อเห็ดต่อก้อนประมาณ 30 บาท ด้านราคาจะจำหน่ายเห็ดโคนน้อย ในราคากิโลกรัมละ 120 บาท เห็ดโคนน้อยจำนวน 100 ก้อน ผลผลิตประมาณ 300-400 กรัม ต่อก้อน ขนาด 900 กรัม ราคาขายส่ง 20-40 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากจำนวนการผลิตที่มีน้อยทำให้การดำเนินงานยังไม่มีรายได้มากพอที่จะช่วยเหลือสมาชิกในด้านรายได้ส่วนเพิ่ม ซึ่งก็ต้องมีการวางแผนให้เห็ดออกต่างช่วงกันเพื่อให้มีรายได้ตลอดเวลาเป็นช่วงๆ แต่อย่างไรก็ตามจากการพบปะพูดคุยกับหัวหน้ากลุ่มและสมาชิก ได้ค้นพบว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียงมีความต้องการที่จะเพิ่มกำลังการผลิตเห็ดเพิ่มซึ่งอาจจะเป็นเห็ดลม หรือเห็ดนางฟ้า หรือเห็ดโคนน้อย เพื่อจะได้วางแผนการผลิตให้มีผลผลิตเริ่มออกมาในเวลาใกล้เคียงกัน เพื่อที่จะได้มีงานและรายได้สม่ำเสมอตลอดเดือน

ปัจจุบันการดำเนินงานการผลิตเห็ดดำเนินไปได้ระดับหนึ่ง แต่ทางกลุ่มกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง อยากเพิ่มจำนวนการผลิตที่เพิ่มขึ้นให้สามารถวางแผนให้มีรายได้ครอบคลุมเวลาในแต่ละเดือนมากเพิ่มขึ้นคาดการณ์ว่าอยากมีโรงเห็ดเพิ่มอีกจำนวน 2 โรงเรือน โดยจะทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการที่รอการผลิตเฉพาะเห็ดที่มีอยู่จำนวนเพียง 2 โรงเท่านั้น จากการสำรวจข้อมูลของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล ทำให้พบปัญหาสำคัญ 2 ประการ จนนำไปสู่การทำวิจัยเพื่อพัฒนาศักยภาพของกลุ่ม ดังนี้

1. ปัญหาด้านการผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง จากการสำรวจและร่วม

สนทนากับสมาชิกของกลุ่มพบว่า กำลังการผลิตและผลผลิตที่น้อย เนื่องจากเป็นโรงเรือนขนาดเล็ก มีเพียงเห็ดนางฟ้าเพียง 300 ก้อน และเห็ดโคนน้อย จำนวน 100 ก้อน ผลผลิตที่ได้ยังคงสร้างรายได้ให้กับกลุ่มยังไม่เพียงพอ

2. ปัญหาการดำเนินการทางการตลาดในปัจจุบัน คือ กลุ่มยังคงทำการตลาดและการขายแบบเดิม คือ การขายเฉพาะที่ด้านหน้าทำการของกลุ่มและผู้ที่มีความต้องการเข้ามาซื้อเอง สินค้าจึงยังคงไม่เป็นที่รู้จักและไม่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย

ดังนั้น จึงใช้กลไกงานวิจัยหาแนวทางไปแก้ปัญหากลุ่มในเรื่องของปัญหาด้านการผลิตที่ยังมีผลผลิตต่อหน่วยที่ต่ำ และช่วยให้การผลิตเห็ดใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น สามารถทำให้กลุ่มได้องค์ความรู้ใหม่ในการสร้างให้มีการรู้จักผลผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง และสามารถหาช่องทางและวิธีการขายใหม่ๆ ได้ดีขึ้นท้ายที่สุดทำให้มีรายได้และกำไรที่เพิ่มขึ้นสามารถช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่มให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นได้

คำถามวิจัย

1. การเพิ่มศักยภาพการผลิตผลผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่จะทำได้อย่างไร

2. การเพิ่มศักยภาพการตลาดผลผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ควรจะทำอย่างไร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

2. เพื่อพัฒนาตลาดผลผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดการจัดการการผลิต หรือการจัดการการปฏิบัติการ การผลิตหรือการปฏิบัติการ คือ กระบวนการแปรสภาพ (transformation process) ทรัพยากรต่างๆ ที่เป็นปัจจัยนำเข้า (input) ผ่านกระบวนการ (process) ให้เกิดมูลค่าเพิ่ม (value added) เป็นสินค้า (goods) หรือบริการ (services) หรือเป็นผลผลิตที่เป็นประโยชน์ ทั้งที่เป็นมูลค่า หรือประโยชน์ใช้สอย และมูลค่าในการแลกเปลี่ยน โดยที่ปัจจัยนำเข้าประกอบด้วย คนหรือแรงงาน เงินหรือทุน วัตถุดิบ การจัดการ เครื่องจักร วิธีการ และศีลธรรม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ในการดำรงชีวิตเพราะฉะนั้นการผลิตจึงเป็นการสร้างคุณค่าของสินค้าที่สามารถสนองตอบความต้องการของมนุษย์ (เกียรติศักดิ์ จันทร์แดง, 2549, หน้า 14-16)

การจัดการการผลิตและการปฏิบัติการเป็นกิจกรรมทั้งหมดที่ผู้บริหารเกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดการผลิตสินค้าและบริการต่างๆ โดยมีองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องดังนี้ (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2550, หน้า 10-15)

1. ผลิตภัณฑ์ (product) หมายถึง มูลค่าสินค้า บริการ หรือความคิดที่ได้จากการกระบวนการผลิตหรือการปฏิบัติการเพื่อแปลงปัจจัยนำเข้าเป็นผลลัพธ์ในรูปแบบที่แตกต่างกัน ซึ่งจำแนกผลิตภัณฑ์หรือผลลัพธ์จากกระบวนการผลิตออกเป็น 3 ลักษณะดังต่อไปนี้ (1) สินค้า คือ ผลิตภัณฑ์ที่เป็นรูปธรรมและผ่านกระบวนการ

ผลิตโดยใช้วัตถุดิบมาทำการแปรรูป (2) บริการ คือ การกระทำที่อำนวยความสะดวก หรือให้ความช่วยเหลือตามความต้องการแก่ผู้ใช้บริการ และ (3) ความคิด คือ มโนทัศน์หรือหลักการที่ถูกพัฒนาขึ้น ซึ่งผู้ซื้อสามารถนำไปประยุกต์ให้เกิดประโยชน์ตามความต้องการ หรือช่วยสร้างแนวทางหรือประโยชน์ให้แก่ผู้ซื้อ เช่น ชุดคำสั่งคอมพิวเตอร์ งานโฆษณา และการบริการ เป็นต้น

2. การวางแผนการผลิต การวางแผนการผลิตเป็นขั้นตอนสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขององค์กร เนื่องจากการวางแผนการผลิตจะเป็นการกำหนดแนวทางการพัฒนาการผลิต โดยการกำหนดระดับของการผลิตที่ต้องการหรือการผลิตเป้าหมายเพื่อใช้เป็นเป้าหมายในการปฏิบัติงานขององค์กร ปกติเราสามารถจำแนกการวางแผนการผลิตโดยใช้ระยะเวลาเป็นเกณฑ์ออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

2.1 การวางแผนการผลิตระยะสั้น (short-term productivity planning) หมายถึง การวางแผนที่มีระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี เช่น สัปดาห์ เดือน ไตรมาส หรือครึ่งปี เป็นต้น เนื่องจากระยะเวลาดำเนินงานสั้น โดยที่การวางแผนระยะสั้นจะให้ความสำคัญกับการควบคุมปัจจัยการผลิตและผลผลิตที่ได้รับในแต่ละช่วงเวลาว่าเป็นไปตามความต้องการหรือไม่และสมควรต้องปรับปรุงอย่างไร เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนด

2.2 การวางแผนการผลิตระยะยาว (long-term productivity planning) หมายถึง การวางแผนที่มีระยะเวลาดั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป เนื่องจากระยะยาวจะมีระยะเวลาการดำเนินงานที่ยาวนาน ดังนั้นผู้วางแผนจึงสามารถให้ความสนใจต่อการพัฒนาผลผลิตภาพรวมทั้งระบบ

การพัฒนาการผลิตขององค์กรเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบุคคลหลายฝ่าย ดังนั้นผู้มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการจัดการด้านผลิตภาพสมควรต้องคำนึงถึงปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานให้บรรลุตามแผนที่กำหนดโดยปฏิบัติตามแนวทางต่อไปนี้ (1) การวางแผนการผลิตต้องสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ขององค์กร เพื่อให้สามารถดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร (2) วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และวิธีปฏิบัติต้องมีความชัดเจน เพื่อให้ปฏิบัติได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของแผน

กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ส่วนประสมทางการตลาดมีองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ดังนั้นกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix strategy) จึงประกอบไปด้วยสิ่งต่างๆ ดังนี้ (มานพ ชุ่มอุ่น, 2550, หน้า 3-5)

1. กลยุทธ์ส่วนผสมผลิตภัณฑ์ (product mix) ความกว้างของส่วนผสมผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนรายการในสายผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันในแต่ละสาย ดังนั้นความกว้างของส่วนผสมผลิตภัณฑ์ จึงเป็นกลุ่มของสินค้าที่อยู่ในสายผลิตภัณฑ์แต่ละสาย ซึ่งสายผลิตภัณฑ์เหล่านั้นจะมีความเกี่ยวเนื่องกันอย่างใกล้ชิดของหน้าที่ รวมไปถึงการจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคกลุ่มเดียวกัน ร้านค้าประเภทเดียวกัน และกำหนดราคาที่เหมาะสมกันด้วย

งานวิจัยของอริญชยา อุดุลย์เดช และพรรณา ไวกุล (2550, หน้า 1) พบว่า ปัจจัยที่ทำให้วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเพาะเห็ดบ้านช่องโค้งรุ่งเรืองประสบความสำเร็จ ได้แก่ (1) การบริหารจัดการกลุ่ม ประธานกลุ่มมีภาวะผู้นำ สมาชิกมีความสามัคคี (2) การผลิต เป็นไปตามมาตรฐาน GAP

และผลผลิตมีคุณภาพดี (3) การตลาด มีตลาดที่แน่นอนประกันราคาผลผลิตได้ (4) การเงินและบัญชี สมาชิกมีการจัดทำบัญชีของตนเอง และบัญชีรายไตัวของกลุ่มมีความโปร่งใสตรวจสอบได้ และ (5) ภาครัฐให้การสนับสนุนโดยการให้ความรู้คำแนะนำ วัสดุอุปกรณ์ในการเพาะเห็ด เงินทุน และช่วยส่งเสริมการตลาด

ระเบียบวิธีวิจัย

เป็นการวิจัยปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research--PAR) เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีการศึกษา ใช้การสัมภาษณ์ผู้นำของกลุ่ม การทำโฟกัสกรุป และการจัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการโดยมีผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียงตำบลซ้อแล อำเภอมะนัง จังหวัดเชียงใหม่เป็นผู้ร่วมกระบวนการสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดองค์การบริหารส่วนตำบล ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค และสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม

การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมโดยใช้เครื่องมือต่อไปนี้

1. การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และการเสวนา ซึ่งผู้ที่เป็นเป้าหมายในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก คือ หัวหน้ากลุ่มและกรรมการของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลซ้อแล อำเภอมะนัง จังหวัดเชียงใหม่โดยใช้แบบสัมภาษณ์เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลด้านการผลิตและการตลาด

2. การจัดทำเวทีสนทนา เพื่อแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของสมาชิก ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และคณะวิจัยในประเด็นการทำแผนและเทคนิค ทักษะ และวิธีการผลิตเห็ด การดำเนินงานทางการตลาด ซึ่งข้อมูลที่ได้จะนำมาวิเคราะห์สังเคราะห์ และเตรียมการวางแผนกลยุทธ์การ

พัฒนาเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชนของกลุ่มเพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนให้กลุ่มมีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น

3. การศึกษาดูงานด้านการผลิต เพื่อเปิดโลกทัศน์ด้านการผลิตเห็นโคนน้อยและเห็นนางฟ้าให้กับผู้หัวหน้ากลุ่มและสมาชิกบางส่วนของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง เพื่อเป็นการเพิ่มความรู้อะไรและประสบการณ์ทางด้านการผลิต และถ่ายทอดให้กับสมาชิกในกลุ่มให้มีศักยภาพทางด้านเทคนิคการผลิตเห็นได้มากขึ้นเพื่อเป็นการสร้าง ความเข้มแข็งให้กับธุรกิจชุมชนของกลุ่มอันจะเป็นแนวทางในการพัฒนาและยกระดับการก้าวสู่วิสาหกิจชุมชนต่อไปในอนาคต

4. การจัดโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ตามความต้องการของกลุ่ม จำแนกเป็น 2 โครงการ คือ (1) โครงการพัฒนาศักยภาพด้านการผลิต เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตเห็นให้สามารถผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นสามารถเพิ่มผลผลิตและผลิตเห็นได้มีคุณภาพมาตรฐาน และ (2) โครงการพัฒนาศักยภาพด้านการตลาด เน้นการอบรมและพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลผลิตเห็น โอกาสในการเพิ่มช่องทางการขาย เรื่องของการพัฒนาผลผลิตเห็นและบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องกับโอกาสและช่องทางในการจัดจำหน่ายที่ทันสมัยและเหมาะสมกับโอกาสทางการตลาดที่มีหลากหลายเพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัย การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ผลจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก การอบรมเชิงปฏิบัติการ และ การระดมสมอง แล้วนำมากำหนดเป็นกรอบวิจัยและการจัดกิจกรรมโครงการช่วยเหลือกลุ่มวิเคราะห์ข้อมูลหุติยภูมิ ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis)

ผลการวิจัย

กลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง เป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนทางด้านการเกษตร จัดตั้งขึ้นโดยการรวมกลุ่มของชาวบ้านหมู่ 1 ตำบลช่อแล อำเภอดำรง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมี นางจันทร์แสง พิทักษ์ เป็นประวัหน้ากลุ่ม มีสมาชิกจำนวน 35 คน เริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2549 สมาชิกมีอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก ได้รวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือกันสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป แต่ละครัวเรือนจะพึ่งพารายได้จากเกษตร ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ เพื่อให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และสามารถใช้เวลาที่ว่างจากการทำงานส่วนตัวให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและแก่สังคม จึงรวมตัวกันเพื่อสร้างรายได้พิเศษจากกิจกรรมที่เป็นอยู่ ปัจจุบันกลุ่มได้มีการเพาะเห็นนางฟ้า เห็นโคนน้อย และเผาถ่านชีวภาพ มีโรงเผาเห็นนางฟ้า และเห็นโคนน้อยอย่างละ 1 โรง เป็นโรงขนาดเล็กเนื่องจากมีทุนจำกัด เห็นนางฟ้าจำนวน 300 ก้อน และเห็นโคนน้อยจำนวน 100 ก้อนที่สามารถผลิตได้ประมาณวันละ 3-5 กิโลกรัมต่อโรงเผาเห็น 1 โรง มีต้นทุนก่อสร้างประมาณ 4,500 บาทต่อหนึ่งโรงเรือน โดยต้นทุนการเผาเห็นต่อก้อนประมาณ 30 บาทด้านราคาจะจำหน่ายเห็น โคนน้อย ในราคากิโลกรัมละ 120 บาท เห็นโคนน้อยจำนวน 100 ก้อน ผลผลิตประมาณ 300-400 กรัม ต่อก้อนขนาด 900 กรัม ราคาขายส่ง 20-40 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากจำนวนการผลิตที่มีน้อยทำให้การดำเนินงานยังไม่มีรายได้มากพอที่จะช่วยเหลือสมาชิก ด้านรายได้ส่วนเพิ่ม ซึ่งก็ต้องมีการวางแผนให้เห็นออกต่างช่วงกันเพื่อให้มีรายได้ตลอดเวลาเป็นช่วงๆ ผลการพบปะพูดคุยกับผู้หัวหน้ากลุ่มและสมาชิก ได้ค้นพบว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง มีความต้องการที่จะเพิ่ม

กำลังการผลิตเห็ดเพิ่มซึ่งอาจจะเป็นเห็ดลมหรือเห็ดนางฟ้า เห็ดโคนน้อย เพื่อจะได้วางแผนการผลิตให้มีผลผลิตทยอยออกมาในเวลาใกล้เคียงกัน

ตามลำดับ เพื่อจะได้มีงานและรายได้สม่ำเสมอตลอดเดือน ดังแสดงในภาพ 1



ก่อนการวิจัย



หลังการวิจัย

ภาพ 1 การจัดวางถุกก้อนเห็ดนางฟ้าในโรงเรือน

จากภาพ 1 ก่อนทำวิจัยสภาพโรงเรือนเห็ดนางฟ้าจะเป็นโรงเรือนแบบชั่วคราว วัสดุที่ใช้ทำชั้นวางเห็ดไม่คงทน แต่หลังจากเข้าร่วมในการวิจัย ทางกลุ่มได้ปรับปรุงและพัฒนาโรงเรือนเป็น

แบบที่มั่นคง ถาวรทั้งตัวโครงสร้างโรงเรือน ชั้นวางเห็ดที่สามารถรองรับจำนวนก้อนเห็ดได้มากกว่าเดิม



ก่อนการวิจัย



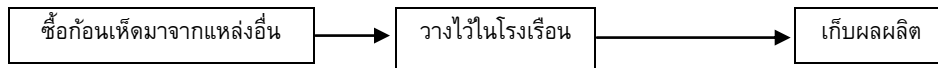
หลังการวิจัย

ภาพ 2 การจัดวางก้อนเห็ดโคนน้อยในโรงเรือน

จากภาพ 2 ก่อนทำวิจัยสภาพโรงเรือนเห็ดโคนน้อยจะเป็นโรงเรือนแบบชั่วคราว วัสดุที่ใช้ทำชั้นวางเห็ดไม่คงทน แต่หลังจากเข้าร่วมในการวิจัย ทางกลุ่มได้ปรับปรุงและพัฒนาโรงเรือนเป็นแบบที่สามารถเพิ่มเนื้อที่ในการจัดวาง แทนการมัดแขวน ตลอดจนโครงสร้างโรงเรือน ชั้นวาง

เห็ดที่ทำด้วยวัสดุอุปกรณ์ที่สามารถรองรับจำนวนก้อนเห็ดได้มากเพิ่มขึ้นกว่าเดิม

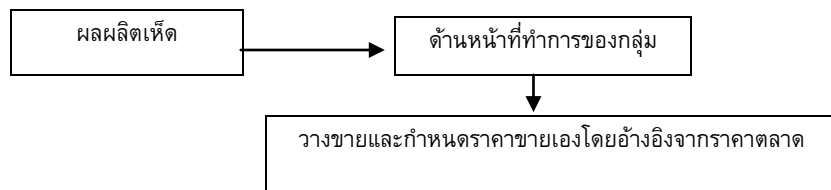
จากการศึกษาข้อมูลจึงได้ทำการวิเคราะห์รูปแบบการผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลซ้อแล อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน ดังแสดงในภาพ 3



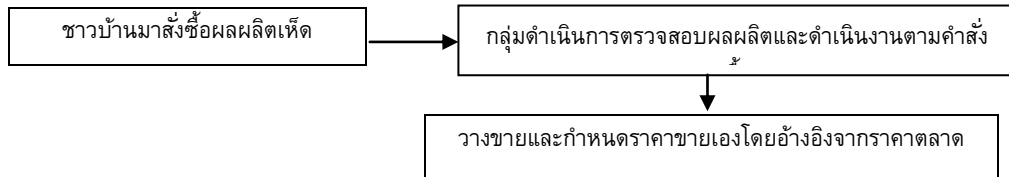
ภาพ 3 รูปแบบการดำเนินการผลิตเห็ดของกลุ่ม

สำหรับด้านการตลาดจากการศึกษาข้อมูล จึงได้ทำการวิเคราะห์รูปแบบการตลาดของกลุ่ม รุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอแม่

แตง จังหวัดเชียงใหม่ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน ดังแสดงในภาพ 4-5



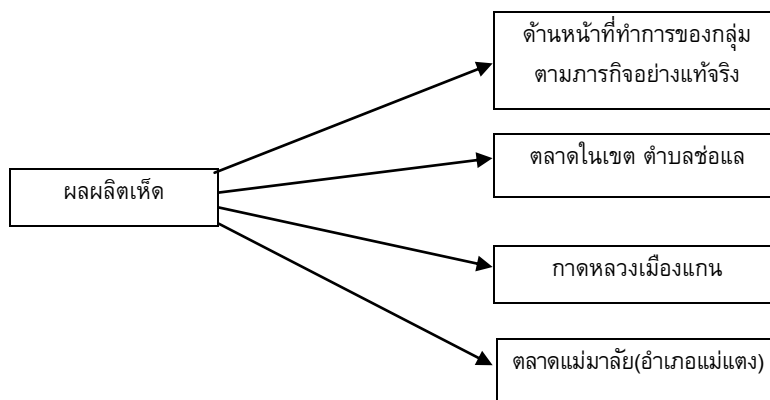
ภาพ 4 รูปแบบการตลาดผลผลิตเห็ดของกลุ่มตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน รูปแบบที่ 1



ภาพ 5 รูปแบบการทำการตลาดผลผลิตเห็ดของกลุ่มตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน รูปแบบที่ 2

จากภาพ 4 และ 5 เป็นรูปแบบการจัดการตลาดของกลุ่มตั้งแต่เริ่มต้นถึงปัจจุบัน จะเห็นว่า จะไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลงมากนัก โดยจะมีการนำ ผลผลิตเห็ดมาวางขายด้านหน้าที่ทำการของกลุ่ม ซึ่งการกำหนดราคา จะอ้างอิงกับราคาในตลาด ปัจจุบัน แต่ส่วนใหญ่จะขายในราคาที่ถูกกว่า ห้างตลาด เนื่องจากกลุ่มเห็นว่าผู้ที่ซื้อ ส่วนใหญ่

จะเป็นสมาชิกของกลุ่มและชาวบ้านที่อยู่ในชุมชน และละแวกใกล้เคียง ทั้งด้านการผลิตและการตลาด ของกลุ่มทำไปตามเวลาที่มีและตามที่มีชาวบ้าน มาถามซื้อ ดังนั้น แนวทางการจัดการตลาดที่จะ ทำให้เกิดความยั่งยืนของกลุ่มและสามารถที่จะ สร้างความยั่งยืนที่ดีขึ้นของสมาชิกกลุ่มควรจะ มีรูปแบบการจัดการตลาด ดังแสดงในภาพ 6



ภาพ 6 รูปแบบการจัดการตลาดที่กลุ่มต้องการ

จากภาพ 6 รูปแบบการจัดการตลาดที่กลุ่มต้องการ คือ กลุ่มและบรรดาสมาชิกของกลุ่มต้องการ ที่จะขายเห็ดให้เพิ่มขึ้นจากเดิมที่ขายเฉพาะหน้าที่ทำการของกลุ่ม โดยจะเริ่มจากในพื้นที่หรือตลาดใกล้เคียงก่อน คือตลาดในเขตตำบลซ้อแล ภาคหลวงเมืองแก่น ตลาดแม่มาลัยตามลำดับ

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง จากการศึกษาข้อมูลบริบทและการดำเนินงานวิจัย ซึ่งได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์มาทำการวิเคราะห์ถึงประเด็นปัญหาและสาเหตุของปัญหาของการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม พบว่า ปัจจุบันการดำเนินงานการผลิตเห็ด กำลังดำเนินไปได้ระดับหนึ่ง แต่ทางกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง คิดว่าอยากเพิ่มจำนวนการผลิตที่เพิ่มขึ้นให้สามารถวางแผนให้มีรายได้ครอบคลุมตลอดระยะเวลาในแต่ละเดือนมากขึ้นคาดการณ์ว่าอยากมีโรงเห็ดเพิ่มอีกจำนวน 1 โรงเรือน โดยจะทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการที่รอจากการผลิตเฉพาะเห็ดที่มีอยู่จำนวนเพียง 2 โรงเท่านั้น จากการสำรวจข้อมูล

ของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลซ้อแล ทำให้พบปัญหาสำคัญ 2 ประการ จนนำไปสู่การทำวิจัยเพื่อพัฒนาศักยภาพของกลุ่ม ดังนี้

1. ปัญหาในเรื่องการดำเนินงานการผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียงจากการสำรวจและร่วมสนทนากับสมาชิกของกลุ่มพบว่า ได้เริ่มดำเนินการผลิตเห็ดมาแล้วระยะหนึ่ง แต่การผลิตเห็ดยังมีกำลังการผลิตและผลผลิตที่น้อยเนื่องจากเป็นโรงเรือนขนาดเล็ก มีเพียงเห็ดนางฟ้าเพียง 300 ก้อน และเห็ดโคนน้อย จำนวน 100 ก้อนผลผลิตที่ได้ยังคงสร้างรายได้ให้กับกลุ่มยังไม่เพียงพอ และเห็นว่าหากสามารถทำให้โรงเพาะเห็ดที่มีอยู่นั้นมีกำลังการผลิตในการเพาะเห็ดได้เต็มที่ อีกทั้งวิธีการผลิตเห็ดใหม่ๆ ที่ประหยัดทรัพยากรทำให้อัตราผลตอบแทนต่อก่อนและต่อโรงเรือนสูงขึ้น จะช่วยให้กลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียงมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นได้

2. ปัญหาทางการตลาด การดำเนินการทางการตลาดในปัจจุบันของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง คือ กลุ่มยังคงทำการตลาดและการขายแบบเดิม คือ การขายเฉพาะที่ด้านหน้าทำการของกลุ่มและผู้ที่มีความต้องการเข้ามาซื้อเอง สินค้าจึง

ยังคงไม่เป็นที่รู้จักและไม่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย

ดังนั้น งานวิจัยนี้จะสามารถเข้าไปช่วยแก้ปัญหาของกลุ่มในเรื่องของปัญหาด้านการผลิตที่ยังมีผลผลิตต่อหน่วยที่ต่ำ และช่วยให้การผลิตให้ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ส่วนทางด้านการตลาดที่กลุ่มมีปัญหาที่เช่นกันงานวิจัยสามารถทำให้กลุ่มได้องค์ความรู้ใหม่ในการสร้างให้มีการรู้จักผลผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง และสามารถหาช่องทางและวิธีการขายใหม่ๆ ได้ดีขึ้น โดยในที่สุดทำให้มีรายได้และกำไรที่เพิ่ม สามารถช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่มให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นได้

แนวทางและรูปแบบการแก้ไขปัญหาของกลุ่ม

1. แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านการดำเนินงานการผลิตเห็ด เนื่องด้วยกำลังการผลิตเห็ดยังมีน้อย ผลผลิตต่ำ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่มีโรงเรือนขนาดเล็กเพียงอย่างละ 1 โรงเรือน คือโรงเรือนเห็ดนางฟ้า และเห็ดโคนน้อย มีเพียงเห็ดนางฟ้าเพียง 300 ก้อนต่อโรงเรือน และเห็ดโคนน้อย จำนวน 100 ก้อนต่อโรงเรือน ผลผลิตที่ได้ยังไม่เพียงพอสำหรับสร้างรายได้ให้กับกลุ่ม และเห็นว่าหากสามารถทำให้โรงเพาะเห็ดที่มีอยู่นั้นมีกำลังการผลิตในการเพาะเห็ดเต็มที อีกทั้งวิธีการผลิตเห็ดใหม่ๆ ที่ประหยัดทรัพยากรทำให้อัตราผลตอบแทนต่อก้อนและต่อโรงเรือนสูงขึ้น จะช่วยให้กลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง มีรายได้ที่เพิ่มขึ้นได้ ปัญหาที่พบนี้ ทีมวิจัยเห็นพ้องต้องกันว่ากลุ่มจะต้องพัฒนาประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกระบวนการผลิตเห็ด ด้วยการดำเนินการดังนี้ (1) การสร้างศักยภาพของกลุ่มในการทำก้อนเห็ดเอง

จากเดิมที่ซื้อมาแล้วนำมาวางในโรงเรือน ซึ่งจะทำให้ต้นทุนลดลงจากเดิมประมาณเกือบร้อยละ 50 เช่น กรณีเห็ดนางฟ้าซื้อมาก่อนละประมาณ 8 บาท แต่หากทำก้อนเองจะมีต้นทุนโดยประมาณ 4 บาทเท่านั้น (2) การใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ช่วยในกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดและเกิดประโยชน์สูงสุดในการวิจัยนี้ได้ใช้หม้อหนึ่งที่มีขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นทำให้สามารถนั่งเห็ดนางฟ้าได้ครั้งละมากๆ ประมาณ 100 ก้อน เพราะ เป็นการช่วยประหยัดต้นทุน และ (3) การเพิ่มโรงเรือน หรือการจัดระบบโรงเรือนให้มีพื้นที่ในการวางก้อนเห็ดได้มากขึ้น เพื่อให้ผลผลิตที่เพิ่มขึ้นตามเป้าหมายของกลุ่มต้องการ

2. แนวทางการพัฒนาตลาด กลุ่มยังคงทำการตลาดและการขายแบบเดิม คือ การขายเฉพาะที่ด้านหน้าทำการของกลุ่มและผู้ที่มีความต้องการเข้ามาสอบถามและซื้อเอง ผลผลิตเห็ดจึงยังคงไม่เป็นที่รู้จักและไม่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย ซึ่งก็เป็นต้นทุนการขาดโอกาสในการหารายได้แต่ในอดีตอาจจะไม่ใช่ปัญหาเนื่องจากผลผลิตที่ออกมามีน้อยและมีไม่เพียงพอจำหน่ายช่องทางอื่น แต่เมื่อทางกลุ่มได้มีโลกทัศน์ที่กว้างขึ้นจากการอบรม ศึกษาดูงานพบว่ามีโอกาสอีกมากที่กลุ่มสามารถหาช่องทางในการขายผลผลิตได้ และสร้างรายได้ให้กลุ่มเพิ่มขึ้น ด้วยเหตุนี้ทางกลุ่มจึงมีแนวคิดที่จะเพิ่มผลผลิตเพื่อนำออกจำหน่ายในช่องทางใหม่ๆ อันเป็นการสร้างรายได้ให้กับกลุ่ม ทีมวิจัยและกลุ่มเห็นว่า แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านตลาดที่ยังอยู่ในช่องทางที่แคบและจำกัด โดยจะใช้การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ ซึ่งในกรณีนี้จะเริ่มพัฒนามุ่งเน้นไปที่การจำหน่ายตามตลาดใกล้เคียงก่อน ซึ่งเป็นช่องทางการขายที่ใกล้และมีต้นทุนการ

ดำเนินงานต่ำ โดยเริ่มขยายไปยังตลาดช่อแล กาดหลวงเมืองแก่น และตลาดแม่มาลัย แต่ทั้งนี้ จะต้องสอดคล้องไปกับการผลิตที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่ม โรงเรือน เครื่องมืออุปกรณ์ ต่างๆ แต่อย่างไร ก็ดีช่องทางในการขาย ณ ที่ทำการของกลุ่มถือว่าเป็นจุดแข็งที่มีต้นทุนต่ำ และเพื่อให้มีความดึงดูด และน่าสนใจ จึงได้ทำป้ายให้ชัดเจนมากขึ้น ทั้งนี้ เมื่อกลุ่มมีความสามารถ อย่างเต็มที่ก็จะขยายช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ต่อไป เน้นการใช้กลยุทธ์ เพื่อการเจริญเติบโต แบบพัฒนาตลาด โดยการ นำเอาเห็ดนางฟ้าและเห็ดโคนน้อยขยายไปยัง ตลาดใหม่ๆ คือ พัฒนาตลาดเพิ่มช่องทางการขาย ขึ้นอีก 2 ช่องทาง คือ ตลาดเทศบาลเมือง เมือง แก่นพัฒนาและตลาดแม่มาลัย ซึ่งเป็นแหล่งช่องทางการขายที่มีขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะ ตลาดแม่มาลัยเป็นตลาดที่ใหญ่ของอำเภอแม่แตง และอยู่ติดถนนเชียงใหม่-ฝาง การจราจรที่สะดวก ทั้งประชาชนในอำเภอแม่แตง และนักท่องเที่ยว และขณะเดียวกันเพื่อให้มีผลผลิตเห็ดเพียงพอต่อการ บ้อนตลาดตลอดทั้งปีหมุนเวียนกัน ทางกลุ่ม ควรให้กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยการผลิต เห็ดประเภทอื่นๆ เพิ่ม ได้แก่ เห็ดลม เห็ดนางรม เห็ดเป๋าฮื้อ เพราะเห็ดแต่ละประเภทจะมีช่วงอายุ และผลผลิตที่แตกต่างกัน

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 สรุปได้ ดังนี้

1. ด้านกำลังการผลิตมีจำนวนสมาชิกที่ เพิ่มขึ้นจากเมื่อตอนก่อนเริ่มงานวิจัย มีสมาชิก จำนวน 25 คน ในช่วงการวิจัยได้มีสมาชิกที่สนใจ เพิ่มขึ้น จนกระทั่งปัจจุบันมีสมาชิกทั้งสิ้น 32 คน แสดงให้เห็นว่าการรวมกันของกลุ่มสามารถสร้าง ให้เห็นถึงประโยชน์ในหลายๆ ด้าน ทำให้คนใน ชุมชนสนใจเข้าร่วมกลุ่มเพิ่มขึ้น

2. กลุ่มสามารถผลิตก้อนเห็ดเองได้ จาก เดิมที่ต้องซื้อก้อนเห็ดจากแหล่งอื่น แล้วนำมาวาง ในโรงเรือน ซึ่งถือว่าเป็นการยกระดับการพัฒนา ศักยภาพของกลุ่มขึ้นมาอีกระดับหนึ่ง ทำให้ ต้นทุนการผลิตลดลงประมาณ 50% ซึ่งเป็น รากฐานองค์ความรู้สำหรับการปฏิบัติผลิตก้อน เห็ดและนำไปสู่การพัฒนาเชิงลึกในการใช้วัตถุดิบ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้ต่อไป นอกจากการทำ ก้อนเห็ดแล้วสิ่งที่ตามมาคือ ก้อนเห็ดต้องได้รับ การนึ่งก่อนที่จะนำไปเชื้อเชื้อเห็ด และในการวิจัย ครั้งนี้ทางกลุ่มได้มีหม้อนึ่ง 2 ใบ สามารถนึ่งได้ ครั้งละประมาณ 100 ก้อน จึงทำให้สมาชิกได้ เรียนรู้วิธีการควบคุม ดูแล การนึ่งก้อนเห็ดเป็น องค์ความรู้ทางด้านทักษะการปฏิบัติควบคู่กันไป

3. กลุ่มมีโรงเรือนเพิ่มขึ้น พื้นที่ในการวาง ก้อนเห็ดในโรงเรือนเพิ่มขึ้นจากเดิม การทำ โรงเรือนเพิ่มอีก 1 โรงเรือน ขนาด 2.5 x 3 ม. สำหรับเห็ดโคนน้อยเนื่องจากเห็ดโคนน้อยมี ระยะเวลาในการผลิตสั้น ประมาณรอบละประมาณ 12 วัน ให้ผลตอบแทนเร็วเป็นที่นิยมของผู้บริโภค กลุ่มจึงมีความเห็นต้องกันในการสร้างโรงเรือน เพิ่ม

4. ความสามารถในการจัดวางก้อนเห็ดใน โรงเรือน คือ หลังจากที่ได้รับทราบบรรณความรู้ ทักษะ วิธีการ ทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้พัฒนา รูปแบบการจัดวางก้อนเห็ดในโรงเรือนได้อย่างมี ประสิทธิภาพมากขึ้น จึงทำให้มีก้อนเห็ดที่ สามารถให้ผลผลิตได้เพิ่มขึ้น

5. กลุ่มมีจำนวนผลผลิตต่อเดือน (ตามที่ กลุ่มเคยผลิตได้สูงสุด) ก่อนทำวิจัยผลผลิตเห็ดที่ ได้รูปร่างเล็ก ให้ผลผลิตต่อก้อนต่ำ จึงทำให้ได้ผล ผลิตเห็ดนางฟ้า เดือนละ 40 กก. เห็ดโคนน้อย 60 กก. แต่เมื่อได้ผ่านกระบวนการวิจัยทำให้คุณภาพ ผลผลิตเห็ดดีขึ้นมาก หลังจากที่ได้ผ่านการอบรม

ทักษะความรู้เชิงปฏิบัติการทำให้สมาชิกมีความรู้เทคนิคการผลิตเห็ด วิธีการดูแลเอาใจใส่ก้อนเห็ด ทำให้เห็ดที่ออกมามีน้ำหนัก มีคุณภาพดีผลผลิตเห็ดที่ได้มีรูปร่างสวยงาม มีน้ำหนัก ผลผลิตต่อเดือนของเห็ดนางฟ้าเพิ่มขึ้นเป็น 50 กก. ต่อเดือน เห็ดโคนน้อยเพิ่มขึ้นเป็น 84 กก. และในอนาคตหากเป็นที่ต้องการของตลาดมากเพิ่มขึ้นทางกลุ่มก็ได้วางแผนไว้ว่าจะต้องมีการทำตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในคุณภาพ ซึ่งการวิจัยได้ร่วมกันทำต้นแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ไว้เบื้องต้นแล้ว ซึ่งกลุ่มจะสามารถนำไปใช้ได้เมื่อต้องการจะขยายช่องทางการทำการตลาดไปยังตลาดกลุ่มต่างๆ และอาจแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นรูปอื่นๆ ต่อไป อาทิ น้ำเห็ดสุขภาพ หรือเห็ดอบกรอบ เห็ดสามรส เห็ดดอง เป็นต้น ซึ่งทางกลุ่มได้มีการเตรียมไว้เรียบร้อยแล้ว

6. กลุ่มได้มีการระดมความคิดเห็นกันในกลุ่มเรื่องการกำหนดราคาขาย และตกลงร่วมกันใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยวิธีต้นทุนบวกเพิ่มโดยอาศัยต้นทุนและกำไรเป็นหลัก และอ้างอิงราคาตลาด แต่สำหรับการขายภายในชุมชน หน้าที่ทำการของกลุ่มยังคงกำหนดราคาขายต่ำกว่าราคาตลาดเล็กน้อยเพื่อเป็นการ ช่วยเหลือเกื้อกูลกันในกลุ่มสมาชิกและชุมชน ซึ่งก่อนทำการวิจัยกลุ่มไม่มีความชัดเจนในเรื่องการกำหนดราคาเพียงแต่อ้างอิง ตามราคาตลาด ต่อเนื่องจากการที่เห็ดมีคุณภาพสูงขึ้นจากการที่มีสีสันสดสวย รูปร่างใหญ่น้ำหนักดี ทำให้สามารถขายได้ตามราคาตลาดจากที่เคยขายเห็ดนางฟ้า 65 บาทต่อกิโลกรัม เป็น 80 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนเห็ดโคนน้อยจากที่เคยขายได้ในราคาเพียง 120 บาทต่อกิโลกรัม สามารถขายได้สูงขึ้นเป็นราคา 150 บาทต่อกิโลกรัม จากการที่กลุ่มสามารถขายผลผลิตเห็ดได้ในราคาที่สูงขึ้น ผลผลิตเห็ดที่สามารถผลิตได้

มากขึ้น ส่งผลให้กลุ่มมีความสามารถในการสร้างรายได้เพิ่มขึ้นด้วย ประมาณการรายได้ที่เกิดขึ้นจากการที่กลุ่มสามารถผลิตเห็ดนางฟ้าได้เดือนละ 40 กิโลกรัม เป็น 50 กิโลกรัม เห็ดโคนน้อยเดือนละ 60 กิโลกรัม เป็นเดือนละ 84 กิโลกรัม รายได้ที่ได้รับก่อนเริ่มงานวิจัย เห็ดนางฟ้าเดือนละ 2,600 บาท เป็นเดือนละ 4,800 บาท เห็ดโคนน้อยเดือนละ 7,200 บาท เป็นเดือนละ 12,600 บาท

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 สรุปได้ดังนี้ ด้านการตลาด กลุ่มมีช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น จากเดิมที่ขายเพียงด้านหน้าหรือ ณ ที่ทำการของกลุ่มโดยเพิ่มไปยังตลาดชุมชนซอแล กาดหลวงเมืองแก่น และตลาดแม่มาลัย ตามลำดับ แต่อย่างไรก็ตาม ณ ที่ทำการได้จัดทำป้ายสำหรับประชาสัมพันธ์ให้ชัดเจนขึ้น และเป็นแหล่งฐานการประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของกลุ่ม กลุ่มได้มีการทำการส่งเสริมการตลาด จากเดิมก่อนการวิจัยไม่มีการส่งเสริมการตลาดแต่อย่างใด หากจะมีเป็นเพียงการขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดเมื่อขายเห็ด ณ หน้าที่ทำการของกลุ่ม ซึ่งเป็นเหตุผลเพื่อช่วยเหลือเพื่อนสมาชิกกลุ่มและชุมชน แต่หลังการวิจัยกลุ่มได้มีการทำป้ายแสดงที่ตั้งที่ทำการของกลุ่มให้ชัดเจนขึ้น มีการทำต้นแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เห็ดโคนน้อย มีการทำสื่อประจำกลุ่มสำหรับการประชาสัมพันธ์ เมื่อมีกิจกรรมใดสมาชิกจะสวมเสื้อประจำกลุ่มเพื่อแสดงถึงความสามัคคี และเป็นการประชาสัมพันธ์ไปโดยอัตโนมัติ นอกจากนี้แล้วผู้นำกลุ่มมักจะได้รับเชิญเพื่อเป็นวิทยากรในการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการผลิตเห็ด ด้านการเกษตร แก่หน่วยงานอื่นหรือชุมชนอื่น เท่ากับเป็นการประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของกลุ่มไปด้วย

การอภิปรายผล

ผลจากการวิจัยเพื่อการตอบวัตถุประสงค์ในข้อที่ 1 เพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนกลุ่มรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอมะแตง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งทีมวิจัยพบว่ากลุ่มสามารถดำเนินการผลิตเห็ดในระดับที่พบได้โดยทั่วไป โดยมีภูมิปัญญาชาวบ้านระดับเบื้องต้นที่สืบทอดต่อกันมา อุปกรณ์ เครื่องมือยังไม่ค่อยมีสำหรับการเพิ่มศักยภาพการผลิตเห็ดนั้นจะแยกออกเป็น 4 ส่วนด้วยกันดังต่อไปนี้

การเพิ่มศักยภาพการผลิตด้วยการเปลี่ยนแปลงจากการซื้อก้อนเห็ดมาจากที่อื่นเป็นการผลิตก้อนเห็ดเอง(สำหรับเห็ดนางฟ้า) สอดคล้องกับงานศึกษาของ ณัฐนันท์ จิตติปราโมทย์, 2554, หน้า 353-355) พบว่า การดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต้องสามารถพึ่งพาตนเองได้ สามารถผลิตวัตถุดิบหลักได้เองและเป็นวัตถุดิบที่ปลอดภัยสารพิษจะยิ่งทำให้เป็นจุดแข็งของกลุ่ม ส่วนเห็ดโคนน้อยนั้นได้ทำก้อนเห็ดเองอยู่แล้ว เนื่องจากการวิจัยพบว่าในอดีตกลุ่มเริ่มต้นจากการซื้อก้อนเห็ดมาแล้วนำมาวางเรียงในโรงเรือน แล้วดูแลก้อนเห็ดจนกระทั่งออกดอกเห็ดแล้วเก็บไปขาย ซึ่งจากการได้สนทนา จัดเวทีแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันในกลุ่มได้มีความคิดเห็นพ้องตรงกันว่า การซื้อก้อนเห็ดมาจากที่อื่นเป็นจุดอ่อนที่ทำให้มีต้นทุนสูง ทำให้มีรายได้น้อย กลุ่มจำเป็นต้องยิ่งที่จะต้องเพิ่มศักยภาพในเรื่องของการผลิตก้อนเห็ด โดยการเพิ่มองค์ความรู้ในการทำก้อนเห็ด ให้ความรู้กับสมาชิกด้วยการอบรม การอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อให้เกิดผลอย่างแท้จริง ดังนั้นเพื่อเป็นการตอบโจทย์ในข้อนี้ จึงได้จัดอบรมความรู้เรื่องเห็ดนางฟ้าและเห็ดโคนน้อย โดยการเชิญวิทยากรที่เป็นปราชญ์ชาวบ้าน ผู้เชี่ยวชาญที่มีชื่อเสียงด้าน

องค์ความรู้เรื่องการผลิตเห็ดจาก มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และกรมวิชาการเกษตร

ผลการพัฒนาตลาดผลผลิตเห็ดของกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียง ตำบลช่อแล อำเภอมะแตง จังหวัดเชียงใหม่ ในการทำให้เกิดการเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้สูงขึ้น ทีมวิจัยพบว่า การดำเนินงานทางการตลาดของกลุ่มในปัจจุบัน ยังคงใช้วิธีแบบเก่าๆ ดั้งเดิมคือ นำผลิตภัณฑ์เห็ดขายในที่ทำการของกลุ่ม วางขายใส่ถุงขาย ราคาไม่สูง เพราะถือว่าผู้บริโภคคือสมาชิกของกลุ่มหรือคนในชุมชน ด้านราคามีการกำหนดราคาขายต่ำ ไม่มีรูปแบบที่แน่นอน ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกลุ่มมองไม่เห็นวาทะที่จริงแล้วมีช่องทางที่จะขายหรือทำการตลาดได้มากมาย ไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปนอกชุมชน สำหรับแนวทางการทำการผลิตและตลาดในอนาคต เบื้องต้นนั้นสมาชิกของกลุ่มได้มีความเห็นตรงกันที่จะต้องการเพิ่มมูลค่าการผลิตให้มากขึ้น

กลุ่มจึงได้ขยายช่องทางการขายจากหน้าที่ทำการของกลุ่ม ไปยังตลาดนัดชุมชนช่อแล ตลาดเทศบาลเมืองเมืองแกนพัฒนา และตลาดแม่มาลัยตามลำดับในเบื้องต้นเริ่มจากตลาดชุมชนช่อแล และมีนโยบายในระยะยาวในการพัฒนาตลาดกลุ่มธุรกิจชุมชนรวมใจพอเพียงเพิ่มเติม โดยทางด้านผลิตภัณฑ์ (product) กลุ่มผู้ผลิตเห็ดจะต้องการได้รับการพัฒนาด้านตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในคุณภาพ หากจะขยายช่องทางการทำการตลาดไปยังตลาดที่ใหญ่ขึ้น (ศุภวรรณ จิระอร, 2547, หน้า 17-19) และหากกลุ่มสามารถผลิตเห็ดได้มากพออาจจะแปรรูปผลผลิตเห็ดเป็นผลิตภัณฑ์ในรูปอื่นๆ ต่อไป อาทิ น้ำเห็ดสุขภาพ หรือเห็ดอบกรอบ เห็ดสามรส เห็ดดอง เป็นต้น และจะขยาย การผลิตเห็ดหลากหลายชนิดมากขึ้น โดยการสลับการผลิตเห็ด

ให้กลุ่มมีผลผลิตเห็ดและผลิตภัณฑ์จำหน่ายตลอดทั้งปีด้านราคา (price) ในอดีตที่ผ่านมามักจะกำหนดราคาต่ำกว่าท้องตลาด เนื่องจากเห็นว่ากลุ่มผู้ซื้อคือชาวบ้านในชุมชนและสมาชิก ซึ่งเป็นการเอื้ออาทรกันในชุมชน แต่เมื่อมีการเพิ่มช่องทางไปยังตลาดอื่น ก็สามารถกำหนดราคาตามตลาดได้ (Dean, 1951, p.573) โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดแม่มาลัยซึ่งถือว่าเป็นตลาดค่อนข้าง

ใหญ่ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) กลุ่มได้พัฒนาและหาช่องทางการขายใหม่ๆ เพิ่มขึ้นให้กับกลุ่ม โดยเพิ่มช่องทางการขายไปยังตลาดนัดชุมชนซ้อแลทุกๆ วันศุกร์ ตลาดเทศบาลเมืองเมืองแกนพัฒนาและตลาดแม่มาลัย แต่กลุ่มก็ยังไม่มีทั้งช่องทางการขายหน้าที่ทำกร โดยเพิ่มการทำป้ายให้ชัดเจนอีกด้วย

เอกสารอ้างอิง

- เกียรติศักดิ์ จันทร์แดง. (2549). *การบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ*. กรุงเทพมหานคร: วิตต์กรู๊ป.
- ณัฐนันท์ จิตติยาปราโมทย์. (2554). *การพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่มแบบมีส่วนร่วมของวิสาหกิจชุมชนเพาะและแปรรูปเห็ด บ้านสวนแม่วะ ตำบลสันดอนแก้ว อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง*. การประชุมวิชาการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ประจำปี 2554.
- มานพ ชุ่มอ่อน. (2550). *การบริหารตลาด* (พิมพ์ครั้งที่ 4). เชียงใหม่: ครองช่างการพิมพ์.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (2550). *การจัดการการผลิตและปฏิบัติการ*. นนทบุรี: ผู้แต่ง.
- ศุภวรรณ จิระอร. (2547). การสร้างคุณค่าให้ตราयीห่อ. *วารสารมหาวิทยาลัยคริสเตียน*, 10(1), 17-19.
- อริญญา อุดุลย์เดช และพรรณา ไวกกุล. (2550). *ความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเพาะเห็ดบ้านช่องโค รุ่งเรือง ตำบลรังกาใหญ่ อำเภอพิมาย จังหวัดนครราชสีมา*. การประชุมวิชาการแห่งชาติ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน ครั้งที่ 9.
- Dean, J. (1951). *Managerial economics*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.