

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษานี้ได้ดำเนินการศึกษาโดยใช้รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบริบทชุมชนด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม การบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในด้านการผลิต ในด้านการตลาด ปัญหา อุปสรรค ข้อเสนอแนะในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเนินสูง เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการจัดเวทีเสวนา ใช้แบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึกสำหรับผู้นำกลุ่ม แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างสำหรับสมาชิก การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม ข้อมูลจากเอกสารที่มีอยู่ในชุมชนใช้การวิเคราะห์เนื้อหา

สรุปผลการศึกษา

1. บริบทชุมชนบ้านเนินสูง ตำบลตะกวด อำเภอเมือง จังหวัดตราด เป็นชุมชนดั้งเดิม ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม เช่น ทำสวนผลไม้และปลูกมะม่วงหิมพานต์ เป็นจำนวนมาก ประชาชนในหมู่บ้านมีความสัมพันธ์กันในลักษณะเครือญาติเชื้อสายกัน คนในชุมชนร่วมกันอนุรักษ์ขนบธรรมเนียมประเพณี เช่น ประเพณีรดน้ำดำหัวผู้สูงอายุ ประเพณีทำบุญวันสงกรานต์ เป็นต้น จึงทำให้เกิดการรวมตัวในการแก้ปัญหาในชุมชน

2. การบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเนินสูง ในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม การบริหารจัดการด้านการผลิตและการตลาด

2.1 การบริหารจัดการกลุ่ม กลุ่มจัดตั้งขึ้นมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อพยุगरาคาเม็ดมะม่วงหิมพานต์ เพื่อสร้างงานและอาชีพให้แก่คนในชุมชน กลุ่มมีโครงสร้างในการบริหาร โดยสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเจ้าของสวนเม็ดมะม่วงหิมพานต์ที่อยู่ในชุมชน ผู้นำกลุ่มเข้มแข็งมีลักษณะของผู้นำ มีวิธีการบริหารจัดการกลุ่มโดยใช้หลักการ ขบวนการมีส่วนร่วมของสมาชิกตั้งแต่ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมทำ และร่วมรับผลประโยชน์ บริหารงานแบบโปร่งใส สมาชิกกลุ่มเข้าใจวัตถุประสงค์

2.2 การบริหารจัดการด้านการผลิต ปัจจัยในการผลิตด้านบุคลากรเป็นคนในชุมชนที่มีความรู้จากภูมิปัญญาท้องถิ่นและไปศึกษาดูงานเรื่องการแปรรูป นำความรู้มาผสมผสานกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ วัตถุดิบของกลุ่มได้มาจากในชุมชน ส่วนเรื่องเงินและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการลงทุนได้มาจากหุ้นของสมาชิก ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน กระบวนการผลิตมีขั้นตอน

การผลิตและมีการตรวจสอบคุณภาพ ผลผลิตที่ได้เป็นเม็ดมะม่วงหิมพานต์ 6 ขนาด คัดแยกใส่ถุง และกล่องบรรจุภัณฑ์พร้อมจำหน่าย

2.3 การบริหารจัดการด้านการตลาด มีการจัดการจำหน่ายทั้งปลีกและส่งในระดับชุมชน นอกชุมชนและระดับประเทศ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ 5 ดาว มีการส่งเสริมการตลาดที่ชัดเจนและประสบความสำเร็จด้วยการประชาสัมพันธ์

3. ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ

3.1 ในปัจจุบันพบปัญหาความขึ้นตามธรรมชาติในช่วงฤดูฝนตั้งแต่เดือนพฤษภาคม – สิงหาคม ของทุกปี ซึ่งจะส่งผลให้เม็ดมะม่วงหิมพานต์เสื่อมคุณภาพ

3.2 ในปัจจุบันพบปัญหาที่มีแนวโน้มการลดปริมาณการปลูกเม็ดมะม่วงหิมพานต์ในอนาคต เนื่องจากประชาชนเริ่มให้ความสนใจในการปลูกยางพารามากขึ้นเพราะยางพารามีราคาสูงกว่า

อภิปรายผล

จากการศึกษาการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน กรณีศึกษาการแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์บ้านเนินสูง ตำบลตะก่าง อำเภอเมือง จังหวัดตราด ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบริบทชุมชน การบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในด้านการผลิต การบริหารจัดการกลุ่มและการตลาด โดยสามารถอภิปรายผลการศึกษา ได้ดังนี้

การบริหารกลุ่มประสบความสำเร็จ พิจารณาจากการได้รับรางวัลระดับประเทศคือ ได้รับรางวัลดีเด่นการจัดแสดงและสาธิตวิสาหกิจชุมชนและได้รับรางวัลชนะเลิศการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนดีเด่น โดยมีปัจจัยสนับสนุนให้กลุ่มดำเนินการประสบความสำเร็จได้ ดังนี้

1. ลักษณะของผู้นำกลุ่มพบว่า ผู้นำกลุ่มเข้มแข็ง มีวิสัยทัศน์และประกอบกับมีพระภิกษุเป็นที่ปรึกษาทำให้สมาชิกเกิดความศรัทธา ทำให้วิธีการบริหารกลุ่มครบวงจร ประโยชน์ตกถึงสมาชิก ทำให้สมาชิกพึงพอใจมองเห็นปัญหา แก้ปัญหาได้ตรงจุด คือ ผลผลิตเม็ดมะม่วงหิมพานต์ราคาตกต่ำ จึงนำไปสู่ขบวนการแก้ปัญหาโดยการจัดตั้งกลุ่มเพื่อพยุงราคาเม็ดมะม่วงหิมพานต์ ตัวผู้นำได้รับการยอมรับจากสมาชิกกลุ่มโดยสมาชิกกลุ่มไว้วางใจมีการคัดเลือกให้เป็นประธานกลุ่ม ผู้นำกลุ่มบริหารงานแบบโปร่งใสโดยมีการรายงานผลการดำเนินงานในที่ประชุมทุก 1 เดือน ติดบอร์ดไว้ให้สมาชิกดู มีบัญชีรายรับ – รายจ่าย สามารถตรวจสอบได้จึงนำไปสู่วิธีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ

2. วิธีการบริหารจัดการที่มีความโดดเด่น โดย

2.1 ยึดหลักการใช้กระบวนการมีส่วนร่วมตั้งแต่ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมทำ ร่วมรับผลประโยชน์โดยร่วมคิดกฎระเบียบด้วยกัน ร่วมตัดสินใจให้สมาชิกช่วยกันโหวต ทำให้สมาชิกยอมรับในมติ ร่วมทำโดยสมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ เช่น กิจกรรมการออกกฎระเบียบ กิจกรรมขั้นตอนกระบวนการผลิต กิจกรรมสาธิตผลิตภัณฑ์ กิจกรรมพัฒนาชุมชน เช่น ตัดหญ้า เก็บขยะ ทำความสะอาดวัด แข่งขันกีฬาประจำตำบล ด้อนรับผู้มาศึกษาดูงาน เป็นต้น ร่วมรับผลประโยชน์ปันผลประโยชน์ให้สมาชิกร้อยละ 7

2.2 การจัดการด้านผลประโยชน์ตอบแทนระหว่างกลุ่มกับสมาชิกโดยให้ค่าตอบแทนจากงานที่ได้รับมอบหมาย ในกรณีสมาชิกลำบากมีเงินไปแคะกะพี้ที่บ้านสมาชิกทำงานที่กลุ่มได้ตามเป้าหมาย สมาชิกจะได้รับค่าจ้างเป็นรายวัน และปันผลให้สมาชิกตามที่สมาชิกถือหุ้นร้อยละ 7 ซึ่งสูงกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอาชีพอื่น

2.3 ใช้การประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการตลาด ในรูปแบบการนำเสนอข้อเท็จจริง โดยการสาธิตกระบวนการผลิตให้ผู้บริโภคเห็นอย่างชัดเจน ทำให้ผู้บริโภคเห็นกระบวนการผลิตที่ยั่งยืน ชวนชวน ทำให้ผู้บริโภคซื้อผลิตภัณฑ์โดยไม่ต่อราคา

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ

จากการศึกษาพบว่า การดำเนินงานของกลุ่มประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี แต่ยังมีจุดอ่อน คือ ถ่ายทอดภูมิปัญญาแก่นักเรียนและเยาวชนในชุมชน ซึ่งจากการเก็บข้อมูลพบว่านักเรียนนักศึกษาที่มาศึกษาดูงานมาจากนอกชุมชน ในขณะที่นักเรียนที่อยู่ในชุมชนยังไม่ให้ความสำคัญต่อการเรียนรู้ของกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มยังไม่ได้จัดบริการให้ข้อมูลแก่นักเรียนและเยาวชนในชุมชน นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มจำกัดการรับสมัครสมาชิกโดยไม่เปิดโอกาสให้เจ้าของสวนมีดมะม่วงหิมพานต์คนในชุมชนมาสมัครเป็นสมาชิกเพิ่ม เนื่องจากกลัวปัญหาในการบริหารจัดการ ทำให้เกิดความไม่เท่าเทียมกันในลักษณะของผลประโยชน์ตอบแทน

1.1 ควรมีการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้แก่นักเรียนและเยาวชนที่อยู่ในชุมชนตำบลตะกาง เพื่อสร้างจิตสำนึกรักชุมชนนำสู่การอนุรักษ์ และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นในอนาคต

1.2 กลุ่มควรขยายโอกาสการเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแปรรูปมีดมะม่วงหิมพานต์เพื่อเป็นการกระจายรายได้แก่เจ้าของสวนมีดมะม่วงหิมพานต์และประชาชนอย่างทั่วถึง

2. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

เพื่อเป็นการศึกษาต่อจากการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม การผลิตและการตลาด ควรทำการศึกษาเพิ่มเติมดังต่อไปนี้

2.1 ควรทำการศึกษาเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีรูปแบบหลากหลายและมีจุดเด่น

2.2 ควรมีการศึกษาภาวะสุขภาพจากการประกอบอาชีพของสมาชิกกลุ่มเพื่อค้นหาปัญหาทางด้านสุขภาพที่เกิดจากขบวนการผลิตเม็ดมะม่วงหิมพานต์

2.3 ควรมีการศึกษานำเสนอวัตถุดิบที่เหลือ เช่น เปลือกเม็ดมะม่วงหิมพานต์ เนื้อเม็ดมะม่วงหิมพานต์ที่คัดทิ้ง เพื่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าสูงสุด