



คำสั่งคณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ที่ 33 /2560

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ

โครงการประชุมวิชาการระดับชาติ คณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560

ตามที่คณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้กำหนดจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ คณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560 ขึ้น ในวันที่ 29 มิถุนายน 2560 ณ โรงแรมดุสิตธานี หัวหิน จังหวัดเพชรบุรี นั้น

เพื่อให้การดำเนินงานด้านการพิจารณาผลงานทางวิชาการเป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีคุณภาพ ทางวิชาการ และมีประสิทธิภาพ จึงขอแต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการตั้งตำแหน่งและรายนาม ดังต่อไปนี้

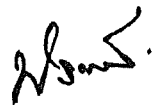
1	รองศาสตราจารย์ ดร.นรินทร์ สังข์รักษา	ประธานกรรมการ
2	รองศาสตราจารย์ ดร.ประสพชัย พสุนนท์	กรรมการ
3	รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์	กรรมการ
4	รองศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ วิไลนุช	กรรมการ
5	รองศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒนา ธาดานิติ	กรรมการ
6	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ร้อยโทหญิง ดร.เกิดศิริ เจริญวิศาล	กรรมการ
7	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เฉลิมชัย กิตติศักดิ์นาวิน	กรรมการ
8	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพัชร์ อภิวัฒน์ไพศาล	กรรมการ
9	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดวงเงิน ชื้อภักดี	กรรมการ
10	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์สุดา พุฒจรรย์	กรรมการ
11	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธงชัย ภูวนาถวิจิตร	กรรมการ
12	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนิษฐ์ รัตนพงศ์ภิญโญ	กรรมการ
13	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีระวัฒน์ จันทร์ทิพย์	กรรมการ
14	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พีรพัฒน์ ยางกลาง	กรรมการ
15	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนัสสินี บุญมีศรีสง่า	กรรมการ
16	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มัลลิกา ศิริพิศ	กรรมการ
17	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชนีญา บังเมฆ	กรรมการ

18	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วรรณวีร์ บุญคุ้ม	กรรมการ
19	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์	กรรมการ
20	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศศิภา พงษ์วาที	กรรมการ
21	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภรัตน์ แสงฉัตรแก้ว	กรรมการ
22	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา ตันจันทร์พงศ์	กรรมการ
23	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริชัย ดีเลิศ	กรรมการ
24	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อมรินทร์ เทวดา	กรรมการ
25	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรา สโรบล	กรรมการ
26	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิสราภรณ์ ทนุผล	กรรมการ
27	ผู้ช่วยศาสตราจารย์จิตศักดิ์ พุดจระ	กรรมการ
28	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดาวลอย กาญจนมณีเสถียร	กรรมการ
29	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ธนภุต สังข์เฉย	กรรมการ
30	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ณพนนธ์ หอมสุต	กรรมการ
31	ร้อยตำรวจเอก ดร.วิเชียร ตันศิริคงคล	กรรมการ
32	อาจารย์ ดร. ปิยะพงษ์ จันทร์ใหม่มูล	กรรมการ
33	อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต	กรรมการ
34	อาจารย์ ดร.เมษ์ธาวิน พลโยธี	กรรมการ
35	อาจารย์ ดร.โอชัยญา บัวธรรม	กรรมการ
36	อาจารย์ ดร.กฤษฎา พรประภา	กรรมการ
37	อาจารย์ ดร.จิตพนธ์ ชุมเกต	กรรมการ
38	อาจารย์ ดร.จิราภา พึ่งบางกรวย	กรรมการ
39	อาจารย์ ดร.ชวนชื่น อัครคะวณิชชา	กรรมการ
40	อาจารย์ ดร.ณัฐนา ลีพหรัตนรักษ์	กรรมการ
41	อาจารย์ ดร.ดวงกมล บุญแก้วสุข	กรรมการ
42	อาจารย์ ดร.นพรัตน์ บุญเพียรผล	กรรมการ
43	อาจารย์ ดร.นฤมล อรุโณทัย	กรรมการ
44	อาจารย์ ดร.ประเมษฐ์ บุญนำศิริกิจ	กรรมการ
45	อาจารย์ ดร.ประไพพิมพ์ สุธีวสินนนท์	กรรมการ
46	อาจารย์ ดร.ปริญญา หุ่นโพธิ์	กรรมการ
47	อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ สิริประเสริฐศิลป์	กรรมการ
48	อาจารย์ ดร.พนัชกร สิมะขจรบุญ	กรรมการ
49	อาจารย์ ดร.พลอย สุดอ่อน	กรรมการ
50	อาจารย์ ดร.ภพ สวัสดิ์	กรรมการ
51	อาจารย์ ดร.ภฤศญา ปิยนุสรณ์	กรรมการ
52	อาจารย์ ดร.ภาสนันทน อัครวิทย์	กรรมการ

53	อาจารย์ ดร.รักษนก โสภาศิต	กรรมการ
54	อาจารย์ ดร.รุ่งทิพย์ จันทร์ชนะกุล	กรรมการ
55	อาจารย์ ดร.วงศ์ลัดดา วีระไพบุลย์	กรรมการ
56	อาจารย์ ดร.ศิระ ศรีโยธิน	กรรมการ
57	อาจารย์ ดร.สวรรยา ธรรมอภิพล	กรรมการ
58	อาจารย์ ดร.สันติธร ภูริภักดี	กรรมการ
59	อาจารย์ ดร.สุนี คำนวลศิลป์	กรรมการ
60	อาจารย์ ดร.อรรถพงษ์ พิระเชื้อ	กรรมการ
61	อาจารย์ ดร.อรุณี ยศบุตร	กรรมการ
62	อาจารย์ ดร.อัญญา นิลนพคุณ	กรรมการ
63	อาจารย์ ดร.อุทัย ปริญญาสุทธินันท์	กรรมการ
64	อาจารย์รชกร วชิรสิโรตม	เลขานุการ
65	นางสาวสุนิสา วงศ์ประทุม	ผู้ช่วยเลขานุการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ 3 เมษายน พ.ศ. 2560



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พีรพัฒน์ ยางกลาง)

คณบดีคณะวิทยาการจัดการ



คำสั่งคณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ที่ 47 /2560

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ  
โครงการประชุมวิชาการระดับชาติ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560 (เพิ่มเติม)

ตามคำสั่งคณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ที่ 33/2560 เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการ  
ฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ โครงการประชุมวิชาการระดับชาติ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560 ไปแล้วนั้น และเพื่อให้การดำเนินงานด้านการพิจารณาผลงานทางวิชาการ เป็นไปด้วยความ  
เรียบร้อย มีคุณภาพทางวิชาการและมีประสิทธิภาพ จึงขอแต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ  
(เพิ่มเติม) จำนวน 8 ราย ดังนี้

- |   |                                       |         |
|---|---------------------------------------|---------|
| 1 | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุธรรม รัตนโชติ | กรรมการ |
| 2 | อาจารย์ ดร.จันทิมา บรรจงประเสริฐ      | กรรมการ |
| 3 | อาจารย์ ดร.ฐิติมา เวชพงศ์             | กรรมการ |
| 4 | อาจารย์ ดร.เปรมฤดี จิตรเกื้อกุล       | กรรมการ |
| 5 | อาจารย์ ดร.พงศ์สฎา เฉลิมกลิ่น         | กรรมการ |
| 6 | อาจารย์ ดร.ระบิล พันภัย               | กรรมการ |
| 7 | อาจารย์ ดร.วัชระ เวชประสิทธิ์         | กรรมการ |
| 8 | อาจารย์ ดร.วิไลวรรณ สิริโรจนพุดิ      | กรรมการ |

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๒๗ พฤษภาคม พ.ศ. 2560

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พีรพัฒน์ ยางกลาง)  
คณบดีคณะกรรมการจัดการ

## รูปแบบความสำเร็จในการจัดการผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร

โดยกลุ่มสตรีดอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

SUCCESS MODEL IN HERBAL PRODUCT MANAGEMENT OF  
DON KHUN HUAI WOMEN'S GROUP, CHA AM, PHETCHABURI PROVINCE.

จิตพนธ์ ชุมเกต<sup>1</sup> จังคนิภา บุตรโธบล<sup>2</sup> และ อรธิชา ไชยวงศ์เย็น<sup>2</sup>

### บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นวิจัยเชิงคุณภาพในหัวข้อเรื่อง “รูปแบบความสำเร็จในการจัดการผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีดอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบความสำเร็จในการจัดการผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพรและเพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการลงพื้นที่สัมภาษณ์ โดยใช้ทฤษฎีการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งผู้ให้ข้อมูล คือ ประธานกลุ่มสตรีดอนขุนห้วย โดยผลการวิจัยทำให้ทราบว่ากลุ่มสตรีดอนขุนห้วยมีการทำยาสมุนไพรบรรจุแคปซูลหลากหลายสูตร จากการนำสมุนไพรชนิดต่าง ๆ เช่น ส้มแขก บอระเพ็ด กระชายดำ ว่านชั่งมตุลुक นำมาผสมเข้าด้วยกันที่ให้คุณประโยชน์แตกต่างกันออกไปตามสรรพคุณ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ ฐานลูกค้าประจำจึงเพิ่มขึ้น มีการนำเทคโนโลยีการบรรจุยาเข้ามาใช้ แต่ยังคงใช้แรงงานคนเป็นหลักเพื่อสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชนที่ว่างงาน การเริ่มต้นทำสมุนไพรในช่วงแรกจะเกิดปัญหาและอุปสรรคทั้งในเรื่องของการสร้างการรับรู้เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่มีคนรู้จัก และปัญหาเรื่องสมาชิกในกลุ่มไม่ได้ผลตอบแทนที่ต้องการ ประธานกลุ่มจึงได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้า OTOP จนได้รับรางวัลสินค้า OTOP ระดับห้าดาว ผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพรเป็นที่รู้จักมากขึ้นจากการสื่อสารปากต่อปาก ปัจจุบัน มีการบริหารที่ใช้กฎระเบียบที่เข้มงวดเพื่อลดความขัดแย้ง และการปกครองแบบครอบครัวที่มีการเอาใจใส่สมาชิกทุกคน จากปัญหาที่เกิดขึ้น ทำให้เกิดการเรียนรู้ สร้างประสบการณ์ เพื่อนำมาแก้ไขและพัฒนาผลิตภัณฑ์สร้างคุณค่าให้กับสมุนไพรไทย จึงเป็นเหตุให้เกิดรูปแบบความสำเร็จของกิจการ

คำสำคัญ: รูปแบบความสำเร็จ, สมุนไพร, สินค้าOTOP

### Abstract

The study is a qualitative research study on the topic “Success Model in Herbal Product Management of Don Khun Huai Women’s Group, Cha Am District, Phetchaburi Province.” The objective of this study was to investigate the success of Herb Phorn Herbal Products and to study the problems and obstacles in herbal medicine business. Collect data by interview area. Using in depth interview theory. The informant is the chairman of the Don Khun Huai Women’s Group. The results of the research indicate that Don Khun Huai women have made herbal medicine capsule containing a variety of formulas.

<sup>1</sup> อาจารย์ ดร. ประจักษ์วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

<sup>2</sup> นักศึกษาระดับปริญญาตรี หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

The use of herbs such as orange, boron, diamond, black ginseng, uterus, mixed together to give you different benefits to the properties. Continuous product development. Get quality products. Can meet the needs of customers. The customer base is increasing. Drug packaging technology has been accepted. But it still employs people to create jobs for unemployed people. The beginning of herbal medicine at the beginning will be a problem and obstacle in the matter of creating awareness because it is a new product unknown and the problem of group members did not yield the desired result. The group president attended OTOP to win OTOP products five star Herb herbs are more known by the word of mouth, the current administration has strict rules to reduce conflict and a family-minded family that all members care about from the problem. Cause learning Create experience to develop and develop value-added products for Thai herbs, the cause of the success of the business.

Keywords: The success, Herbal, OTOP

## 1. บทนำ

การสืบสารมรดกของไทย นอกเหนือจากรอยยิ้ม การไหว้ การแต่งกาย ขนมไทย ประเพณีและวัฒนธรรม แล้ว ยังมีอีกหนึ่งสิ่งที่อยู่คู่กับคนไทยมาคือ สมุนไพร โดยสมุนไพรไทยมีหลากหลายชนิดและมีการนำมาใช้ตั้งแต่ในสมัยอดีตการนำมาทำเป็นส่วนประกอบของอาหารให้มีรสชาติดีขึ้น ใช้ในการรักษาและสมานแผล บางสรรพคุณของสมุนไพรสามารถถอนพิษได้ ที่นิยมคือการนำมาใช้ทำยาสมุนไพรต้มเพื่อรักษาโรค เหตุเพราะในอดีตไม่มีนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัยและยาปฏิชีวนะ คนโบราณจึงมีการปลูกพืชสมุนไพรไว้ตามสวนในบ้านหรือบริเวณบ้านเพื่อนำสมุนไพรมาใช้ประโยชน์ แต่ในปัจจุบันมีนวัตกรรมมากมายเข้ามาทำให้สมุนไพรไทยต่าง ๆ อาจถูกลืมไป ซึ่งมีผู้รู้จักและชำนาญด้านสมุนไพรลดลง มีเพียงกลุ่มคนบางกลุ่มเท่านั้นที่ยังเห็นถึงความสำคัญของสมุนไพรไทยที่มีประโยชน์และส่งผลเสียน้อยเพราะเป็นของที่ได้จากธรรมชาติ จึงมีการนำสมุนไพรมาแปรรูปในรูปแบบอัดเม็ด แคปซูล บดเป็นผง โดยส่วนใหญ่จะใช้ในการบำรุงและรักษาโรคลักษณะเบา และอื่น ๆ เป็นต้น (รังสรรค์ ชุณหวารกรณ์, 2002)

ในปัจจุบันยังคงมีกลุ่มผู้หญิงวัยกลางคนสนใจในเรื่องของสมุนไพร จนได้มีการรวมตัวกันขึ้นมา จัดตั้งเป็นองค์กรธุรกิจ เป็นการร่วมมือร่วมใจกันทำงานจนได้สินค้าที่มีคุณภาพ เนื่องด้วยรัฐบาลพรรคไทยรักไทยของทักษิณ ชินวัตร สมัยที่ยังดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรี มีเป้าหมายที่จะสนับสนุนผลิตภัณฑ์ลักษณะเฉพาะที่ผลิตและจำหน่ายในท้องถิ่นแต่ละตำบล จึงส่งเสริมให้กลายเป็นสินค้า OTOP เพื่อเป็นแนวทางที่จะสามารถยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้ดีขึ้น โดยแต่ละชุมชนใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น ให้กลายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มาตรฐาน มีจุดเด่นเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง รวมทั้งนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าและบริการ สร้างสินค้าให้มีมูลค่า เป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยที่รัฐบาลมีการบริหารจัดการเพื่อเชื่อมโยงสินค้าจากชุมชนสู่ตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นการส่งเสริมและสนับสนุนกระบวนการพัฒนาท้องถิ่น เสริมสร้างชุมชนให้เข้มแข็ง สามารถพึ่งพาตนเองได้ สร้างรายได้ให้กับครอบครัว รวมทั้งส่งเสริมความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ของชุมชนในการพัฒนาสินค้า โดยสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น โดยประเภทสินค้าที่คิดสรร สามารถแบ่งออกเป็น 6 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ ประเภทอาหาร ประเภทเครื่องดื่ม ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ประเภทของใช้และของ

ประดับตกแต่ง สินค้าในกลุ่มจักสาน ประเภทศิลปะประดิษฐ์และของที่ระลึก ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร (ไทยตำบลดอทคอม, 2012)

ในการประกอบธุรกิจ ทุกองค์กรย่อมมีการตั้งเป้าหมายให้เกิดผลสำเร็จ มีการคาดหวังผลลัพธ์ในเรื่องต่าง ๆ ซึ่งความสำเร็จในโลกธุรกิจเป็นสิ่งที่ไม่ได้มาง่าย ๆ แต่ไม่ได้ยากเกินไปที่จะทำ หากเรารู้จักการปรับเปลี่ยนให้เข้ากับยุคสมัย ตามโลกให้ทันทั้งในเรื่องตลาด เศรษฐกิจ การสื่อสารและเทคโนโลยี ซึ่งล้วนส่งผลกระทบต่อการตลาดสินค้าและบริการของลูกค้าด้วยกันทั้งสิ้น ดังนั้นจึงต้องมีการวางแผนการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีการพัฒนาสินค้าอยู่เสมอ และคนในองค์กรต้องมีความรู้ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับสินค้า สามารถให้สิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ ในองค์กรต้องมีการบริหารการทำงานอย่างเป็นระบบ มีความยืดหยุ่น และมีวินัย จะช่วยให้เกิดการจัดการที่ดี อีกทั้งยังต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ต้องมีความเข้าใจความต้องการของลูกค้า มีการโน้มน้าวใจ การสร้างความไว้วางใจ ให้กับลูกค้า การจงใจให้ลูกค้าเห็นว่าสินค้ามีคุณค่า จะทำให้ลูกค้าต้องการสินค้าอย่างต่อเนื่อง (สุรชัย ภัทรบรรเจิด, 2009) ยิ่งโลกธุรกิจในปัจจุบันมีความก้าวไกล เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งองค์กรแต่ละแห่งต้องมีการปรับเปลี่ยนวิธีการ หรือกลยุทธ์ที่สามารถตอบสนองกับความต้องการของผู้บริโภคยุคปัจจุบัน กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดเป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์เชิงบวกกับลูกค้าได้ ช่วยสร้างความแตกต่างและภาพลักษณ์ให้กับสินค้าและบริการ ทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งต้องกำหนดรูปแบบให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพตรงตามเป้าหมาย การใช้วิธีการสื่อสารทางการตลาดไม่ใช่เพียงแต่เจาะจงเลือกอย่างใดอย่างหนึ่งเป็นหลัก แต่เป็นการใช้ร่วมกันอย่างหลากหลายและเหมาะสมกับผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม หากมีการบริหารจัดการและปรับใช้กลยุทธ์ วิธีการ เครื่องมือต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม มีความเข้าใจในกระบวนการสื่อสารทางการตลาด รวมทั้งสามารถมองหาช่องทางและโอกาสได้รวดเร็วกว่าองค์กรอื่น จะทำให้องค์กรธุรกิจประสบความสำเร็จ มีความก้าวหน้าและเติบโตในตลาดดวงกว้างได้ในอนาคต (ดาราทิปะปาล, 2011) นอกจากนี้เรื่องการบริหารจัดการในองค์กรก็มีความสำคัญเช่นกัน ต้องบริหารให้มีประสิทธิภาพ คนในองค์กรมีส่วนร่วมในการทำงาน มีการปรึกษาหารือกับผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องสำคัญต่าง ๆ ทุกคนควรต้องรับรู้รับทราบ ร่วมกันตัดสินใจ และร่วมกันทำ มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ความรู้ ประสบการณ์ซึ่งกันและกัน สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน เพื่อให้การทำงานง่ายขึ้น ไม่เกิดปัญหาความขัดแย้ง มีการให้กำลังใจ ดูแลเอาใจใส่ ช่วยเหลือกันและกัน ทำให้เกิดความรักและสามัคคีธรรมเป็นหนึ่งเดียวกัน อีกทั้งยังต้องมีการสนับสนุนคนในองค์กรให้ก้าวหน้า พัฒนาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และบริหารงานอย่างถูกต้องและเป็นธรรม หากในองค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี จะนำพากันไป ในทิศทางที่ดี เกิดผลสำเร็จในการดำเนินงาน บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ได้อย่างแน่นอน (สมพร ศิลป์สุวรรณ, 2014)

ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร เกิดจากการรวมกลุ่มกันของกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย ในโครงการพระราชประสงค์ตอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งได้มีการนำสมุนไพรหลากหลายชนิดมาบรรจุในรูปแบบของแคปซูลสมุนไพรเพื่อบำรุงร่างกาย ซึ่งมีสรรพคุณที่ช่วยในเรื่องของปัญหาด้านสุขภาพ นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ทำมาจากสมุนไพรให้ได้เลือกซื้อ โดยในแต่ละบรรจุภัณฑ์จะมีตัวสมุนไพรที่ต่างกัน เนื่องจากว่าสมุนไพรแต่ละตัวให้สรรพคุณที่ไม่เหมือนกัน และมีการคัดสรรสมุนไพรเป็นอย่างดี เพื่อให้มีคุณภาพ มีความปลอดภัยไร้สารเจือปน จากการรวมกลุ่มกันทำให้เกิดการสร้างรายได้ และในการทำงานก็เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน มีการร่วมมือร่วมใจกันทำงาน ทั้งนี้ด้วยการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้สมุนไพรดวงพรก้าวเข้าสู่สินค้าOTOP ระดับ 5 ดาว (จุฑามาศ ทะแกลัวพันธ์, 2014)

จากความสำคัญของสมุนไพร สินค้า OTOP รูปแบบความสำเร็จในการจัดการ กลยุทธ์การตลาด วิธีการดำเนินงาน และการบริหารจัดการในองค์กรผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ที่ได้กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะทำการศึกษาในเรื่องของ รูปแบบความสำเร็จในการจัดการผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

## 2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

2.1 เพื่อศึกษารูปแบบความสำเร็จในการจัดการผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

2.2 เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

## 3. วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 การเลือกผู้ให้ข้อมูล (Key informant) ผู้วิจัยเลือกผู้ให้ข้อมูลคือ คุณดวงพร แพ้วรุ่งเรือง ลงพื้นที่ไปสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth interview) เป็นการสัมภาษณ์ส่วนบุคคลกับผู้รู้และเชี่ยวชาญในเรื่องนั้น ๆ เปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลได้แสดงความคิดเห็นทุกแง่มุม และผู้วิจัยจะทำการซักถามข้อมูล ข้อเท็จจริง รายละเอียดที่สำคัญ และน่าสนใจที่ตรงกับประเด็นที่ศึกษา ซึ่งจะได้ข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ลึกและกว้าง (สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2003)

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล มีการค้นคว้าทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หรือข้อมูลที่ได้มาจากเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต เพื่อนำมาใช้เป็นกระบวนการสร้างพื้นฐานองค์ความรู้ในเบื้องต้น และใช้เครื่องมือในการเก็บข้อมูลแบบสัมภาษณ์เป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) โดยมีเครื่องมือประกอบไปด้วย

3.2.1. การกำหนดแนวคำถามในการสัมภาษณ์ ต้องมีลักษณะแบบเปิดกว้าง หรือแบบปลายเปิด มีความยืดหยุ่น และมีการนำคำสำคัญ (Keywords) มาใช้ประกอบในการขึ้นคำถามสัมภาษณ์ โดยลักษณะของคำถามสามารถปรับเปลี่ยนหรือให้มีความสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลแต่ละคนตามสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปได้ตลอดเวลา โดยแนวคำถามมีลักษณะเป็นแบบกึ่งโครงสร้าง คือมีแนวคำถามที่ชัดเจน สามารถยืดหยุ่นได้ อาจถามนอกกรอบคำถามได้ แต่ควรจำกัดอยู่ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่สัมภาษณ์ ยกตัวอย่างเช่น จุดเริ่มต้นของธุรกิจมาจากอะไร ทำไมถึงเลือกที่จะทำธุรกิจนี้ การตอบรับของลูกค้าตอนเริ่มต้นและปัจจุบันเป็นอย่างไร มีการใช้สื่อทางการตลาดช่องทางใดบ้าง ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจคืออะไร

3.2.2. เครื่องมืออื่น ๆ ได้แก่ เครื่องบันทึกเสียง เพื่อใช้บันทึกข้อมูลระหว่างการสัมภาษณ์ เนื่องจากผู้วิจัยไม่สามารถจดจำหรือบันทึกข้อมูลได้ทั้งหมด เครื่องถ่ายภาพดิจิทัล เพื่อบันทึกภาพบรรยากาศ ขั้นตอนและกระบวนการดำเนินงาน รวมทั้งสมุดและปากกาที่ช่วยบันทึกคำที่สำคัญ

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล จากการศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากแหล่งข้อมูลเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต ไม่ว่าจะเป็นที่มาและความสำคัญของสมุนไพร สินค้า OTOP รูปแบบความสำเร็จในการจัดการ กลยุทธ์ทางการตลาด การดำเนินธุรกิจ และการบริหารจัดการในองค์กรผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการสร้างแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) รวมทั้งนำมาใช้เป็นส่วนประกอบในการวิเคราะห์ข้อมูล และกำหนดข้อคำถามแบบปลายเปิด ครอบคลุม และยืดหยุ่น ไม่ว่าจะเรื่อง



วิธีการดำเนินงาน รูปแบบความสำเร็จในการจัดการ ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ เมื่อได้คำถามแบบ สัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะเริ่มสัมภาษณ์และดำเนินการบันทึกข้อมูล โดยวิธีการจดบันทึกข้อมูลและการบันทึกเสียงของผู้ให้ ข้อมูล โดยขออนุญาตก่อนทำการบันทึกเสียง เพื่อนำมาใช้ในกระบวนการตรวจสอบข้อมูล และตรวจความถูกต้อง ภายหลังได้

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล ที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) โดยการวิเคราะห์แบบเชิง พรรณนา (Descriptive Analysis) ซึ่งวิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวม พิจารณาประเด็นหลักที่พบในข้อมูลที่ได้สัมภาษณ์ ทั้งหมด จากนั้นนำประเด็นหลักมาพิจารณาแยกออกเป็นประเด็นย่อย และหัวข้อย่อย นำมาวิเคราะห์ หาข้อสรุป แนวคิดที่ตรงประเด็นกับหัวข้อที่ศึกษา เพื่อค้นหาข้อเท็จจริง ความสัมพันธ์ พัฒนาการต่าง ๆ เกี่ยวกับสภาพการณ์ ปัจจุบัน และสามารถนำข้อมูลไปสู่การจัดการจัดทำข้อเสนอแนะได้ ฯลฯ

#### 4. สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาและการเก็บรวบรวมข้อมูลของการวิจัยเรื่อง “รูปแบบความสำเร็จในการจัดการผลิตภัณฑ์ สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย อำเภอลำปาง จังหวัดเพชรบุรี” โดยศึกษาจากเอกสารที่เกี่ยวข้องและวิธีการ สัมภาษณ์เชิงลึก ผลการศึกษามีดังนี้

##### 4.1 รูปแบบความสำเร็จในการจัดการธุรกิจ

จากปัญหาที่เกิดขึ้นและการก้าวผ่านปัญหาทั้งหมด ทำให้กลุ่มสตรีตอนขุนห้วยมีการเรียนรู้และสร้าง ประสบการณ์ในการแก้ปัญหา ซึ่งส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ประสบความสำเร็จได้ สามารถแยกประเด็นได้โดยนำหลัก 7P's ส่วน ประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ เพื่อให้สามารถทำความเข้าใจในรูปแบบความสำเร็จของแต่ละด้านได้ดังนี้

4.1.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เริ่มต้นจากการที่ผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพรมีการผลิตที่ใช้สมุนไพรแท้ 100% อาทิเช่น ส้มแขก บอระเพ็ด อบเชย ชี้อเหล็ก พริกไทยดำ กระเทียม หนุมาน หนวดแมว กระชายดำ ว่านชัก มดลูก เป็นต้น และมีการตั้งคุณค่าของสมุนไพรเหล่านี้มาใช้ประโยชน์ ด้วยทั้งมีการศึกษาในเรื่องของสมุนไพรด้วย ตัวเองและมีการเรียนรู้ด้านการแพทย์แผนไทย จากการศึกษาทำให้สามารถพัฒนาสูตรที่หลากหลายเพิ่มมากขึ้น ซึ่ง เกิดจากการผสมกันของสมุนไพรแต่ละชนิดเข้าด้วยกัน เช่น ยาแคปซูลสมุนไพรส้มแขกผสมพริกไทยดำช่วยลดไขมัน และเป็นยาระบาย, ยาแคปซูลแก้กษัยใช้แกนชี้อเหล็ก เถาเอ็นอ่อนและเถาวัลย์เปรียงช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยลด ความเครียด เป็นต้น การพัฒนาสูตรส่งผลให้ประสิทธิภาพของยาดีขึ้น โดยก่อนจะนำมาจัดจำหน่ายจะมีการทำการ ทดสอบเพื่อสินค้าที่มีคุณภาพ ทั้งยังได้รับเลขทะเบียนของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ด้านบรรจุ ภัณฑ์ มีการพัฒนาจากขวดพลาสติกใสธรรมดาที่ไม่เป็นที่น่าจดจำ มาเป็นการนำขวดแก้วมาใช้แต่พบปัญหาคือ หนัก และ แดงง่าย จนสุดท้ายได้เป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะเป็นขวดพลาสติกหนา น้ำหนักเบา และมีการทำฉลากติดอยู่ รอบขวด ความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ทำให้ได้รับรางวัลสินค้า OTOP ระดับห้าดาว

4.1.2 ด้านราคา (Price) ราคาที่ใช้ในการจัดจำหน่าย มีการใช้ราคาตั้งเดิมตั้งแต่เริ่มตั้งมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งราคาสินค้าจะอยู่ที่ 20 บาท จนถึง 200 บาทตามชนิดและประเภทของสินค้า เช่น หากเป็นสมุนไพรจำพวกชาขง จะอยู่ที่ 20 บาท และ หากเป็นยาสมุนไพรบรรจุแคปซูลจะอยู่ที่ 100 – 200 บาท ราคามีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจ ซื้อผลิตภัณฑ์ ซึ่งราคาที่ไม่สูงทำให้ฐานลูกค้ามีตั้งแต่ระดับล่างจนถึงระดับบนจำพวกร้านค้าปลีกอื่น ๆ ด้วยราคาที่คงที่

จะสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเดิม และสามารถเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ เข้ามาใช้ผลิตภัณฑ์จากการดึงดูดด้านราคาได้

4.1.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) สถานที่ในการผลิตมีการตั้งกลุ่มสตรีตออนชุนห้วยชั้น ณ เลขที่ 152 หมู่ 5 ตำบลออนชุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี 76120 โดยมีลักษณะเป็นโรงเรือนชั้นเดียว ซึ่งภายในให้เป็นสถานที่ผลิตแคปซูลยาสมุนไพรโดยแบ่งเป็นโซนการผลิตในส่วนของกระบวนการบดและผสมสมุนไพร ส่วนของการเก็บรักษาสมุนไพร ส่วนการบรรจุสมุนไพรลงแคปซูล และส่วนของการพักผลิตภัณฑ์ก่อนทำการจัดจำหน่ายผ่านหน้าร้านและทำการส่งสินค้าตามใบสั่งสินค้าต่าง ๆ ที่ได้รับ โดยการจัดจำหน่ายจะมีลูกค้าทั้งกลุ่มคนที่มาศึกษาดูงาน ลูกค้าประจำ ลูกค้าอาจารย์ และยังมีลูกค้าที่มาซื้อในราคาส่ง เพื่อนำไปขายต่อ มีทั้งลูกค้าต่างประเทศ ลูกค้าในประเทศที่อยู่บริเวณกรุงเทพฯ ผังธนบุรี ปทุมธานี เพชรบุรีตามร้านขายยา ศาลากลาง ศูนย์OTOP และดอยคำทุกสาขาทั่วประเทศ ภายในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ

4.1.4 ด้านส่งเสริมการขาย (Promotion) ทำโดยการติดต่อสื่อสารจากการบอกปากต่อปากและการนำสินค้าไปออกจัดแสดงในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ โดยที่ไม่มีการทำสื่อออนไลน์ ส่วนการลดราคาการขาย (Sale Promotion) มีขึ้นเมื่อลูกค้ามีการสั่งซื้อจำนวนมากเพื่อนำสินค้าไปจัดจำหน่ายในร้านค้าต่าง ๆ ทั้งภายในและต่างประเทศ

4.1.5 ด้านบุคคล (People) และการบริหารงานภายในกลุ่ม เริ่มต้นสมาชิกในกลุ่มมีเพียง 7-8 คน ซึ่งในอดีตการทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ไม่เป็นผลสำเร็จอย่างที่คิด ต่อมาได้รับการสนับสนุนจากทางอำเภอชะอำในเรื่องของการทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักจนเข้าสู่การเป็นหนึ่งในสินค้า OTOP ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและสามารถจัดจำหน่ายได้ประมาณ 10,000 กระปุกต่อเดือน จำนวนสมาชิกในกลุ่มเพิ่มขึ้นจนปัจจุบันอยู่ที่ 50-60 คน การบริหารภายในกลุ่มจึงมีความสำคัญ โดยที่สมาชิกในกลุ่มต้องยึดกฎระเบียบอย่างเข้มงวด หากมีการผิดใจหรือมีเรื่องกันจะโดนออกจากกลุ่มทันที ด้วยความเข้มงวดของกฎที่ถูกกำหนด ทำให้ลดความขัดแย้งภายในและยังมีการใช้การปกครองแบบครอบครัว คือมีการเอาใจใส่สมาชิกทุกคนในกลุ่มในวาระหรือเทศกาลต่าง ๆ จะมีการชุมนุมสังสรรค์กัน โดยผลตอบแทนที่ได้จะขึ้นอยู่กับการทำงานของแต่ละคนเพื่อลดปัญหาความขัดแย้งด้านการเงิน ความสำเร็จเกิดจากความร่วมแรงร่วมใจของสมาชิกภายในกลุ่ม ทำให้กลุ่มสตรีตออนชุนห้วยเกิดความแข็งแกร่ง และก้าวผ่านปัญหาต่าง ๆ ได้

4.1.6 ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) ส่วนมากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่ส่งออก ดังนั้นในเรื่องของภาพรวมร้านค้า จะมีกลุ่มสมาชิกมาเป็นผู้ให้คำแนะนำเอง กล่าวคือเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้ขายในคราวเดียวกัน มีการผลัดเปลี่ยนกันกับสมาชิกคนอื่น ๆ มีความเป็นกันเองกับลูกค้าที่มาใช้บริการสามารถให้ข้อมูลได้โดยทันที เนื่องจากผู้ขายจะทำงานในส่วนอื่น ๆ ไปด้วยทำให้สามารถรู้รายละเอียดและแนะนำสินค้าที่ลูกค้าต้องการได้อย่างถูกต้อง ความสำเร็จเกิดจากความรู้และการได้ลงมือทำ ทำให้สามารถมีข้อมูลให้ของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ โดยเมื่อเทียบกับร้านค้าอื่นที่มีผู้ขายทำหน้าที่ขายเท่านั้น จะไม่สามารถให้ข้อมูลกับลูกค้าได้มากกว่าผู้ที่ลงมือทำ

4.1.7 ด้านกระบวนการ (Process) คุณดวงพร แพ้วรุ่งเรือง ประธานกลุ่มสตรีตออนชุนห้วย ได้ทำการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสมุนไพรด้วยตัวเอง มีการเรียนรู้เรื่อยมาและได้เรียนแพทย์แผนไทย สาขาเภสัช ซึ่งสามารถนำประโยชน์จากที่เรียนมาใช้ได้ โดยสมุนไพรที่นำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิต จะนำมาจากที่ชาวบ้านปลูกในชุมชน ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบที่ส่งให้ประจำ จะมีแผนกวัตถุดิบที่มีหน้าที่จัดการเรื่องการซื้อ แต่หากวัตถุดิบไม่เพียงพอจะสั่งซื้อจากร้านขายยา และนำวัตถุดิบที่ได้มาทำความสะอาด แล้วหั่น จากนั้นจะเข้าเตาอบ และนำมาผสมเป็นยา ซึ่งกระบวนการผลิตจะ

เป็นแบบใช้คนทำทั้งหมด และด้วยการสั่งซื้อสินค้าที่เพิ่มขึ้นทำให้มีความจำเป็นในการขยายโรงเรือนผลิต มีการนำเข้าเครื่องจักรขนาดกลางมาช่วยในการบรรจุ แต่ถึงอย่างไรก็ตามในการดำเนินงานส่วนใหญ่ก็ยังยึดการใช้แรงงานคนเป็นหลักเนื่องจากจะได้คุณภาพที่สม่ำเสมอและได้สมุนไพรในปริมาณที่เท่ากัน ทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์คงที่ หากใช้เครื่องจักรทั้งหมด สมาชิกในกลุ่มจะไม่มีงานทำ และไม่มีรายได้ โดยลูกค้าจะมีทุกช่วงวัย มีทั้งกลุ่มคนที่มาศึกษาดูงาน ลูกค้าประจำ ลูกค้าชาว และยังมีลูกค้าที่มาซื้อในราคาส่ง เพื่อนำไปขายต่อ มีทั้งลูกค้าต่างประเทศ ลูกค้าในประเทศที่อยู่บริเวณกรุงเทพฯ ฝั่งธนบุรี ปทุมธานี เพชรบุรีตามร้านขายยา ศาลากลาง ศูนย์ OTOP และดอยคำทุกสาขาทั่วประเทศ

#### 4.2 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

4.2.1 ปัญหาเรื่องคนและเงิน ในช่วงแรกทางกลุ่มสตรีตอนขุนห้วยยังไม่ได้ผลกำไร มีสมาชิกเพียง 7-8 คนการจัดตั้งกลุ่มต้องมีกรรวมคน รวมหุ้น ทำผลิตภัณฑ์จำหน่าย เมื่อจำหน่ายได้กำไรก็นำมาแบ่งให้เท่า ๆ กัน จึงเกิดการทะเลาะกัน เนื่องจากแต่ละคนทำงานไม่เท่ากัน เกิดการโต้เถียงว่าคนนั้นไม่ทำงาน ซึ่งก็ทำงาน มาทำงานสาย แต่ส่วนแบ่งได้เท่ากัน และปัญหาที่สำคัญที่สุดคือ ผลิตภัณฑ์ที่นำไปจำหน่าย ไม่ได้ขายดีทุกงาน บางงานขายไม่ได้กำไร จึงไม่สามารถนำกำไรมาแบ่งได้ และยังไม่ได้ทุนคืน ทำให้คนที่ทำงานอยู่ตัดสินใจเลิกทำงาน คุณดวงพร แพ้วรุ่งเรือง จึงได้ไปทำอำเภอชะอำ เพื่อไปยกเลิกโครงการ เนื่องจากสมาชิกไม่มีใครทำ แต่ทางอำเภอชะอำไม่อนุญาต เพราะเป็นหน้าเป็นตาให้กับทางอำเภอชะอำนำสินค้าออกจำหน่ายตามงาน หลังจากนั้นจึงได้เรียกสมาชิกให้มาคุยกัน สมาชิกจึงเสนอว่าไม่ต้องเป็นกลุ่ม 100% นั่นคือทำงานแล้วต้องได้เงิน จะขาดทุนหรือกำไรก็น้อยแค่ไหน ทางสมาชิกไม่เกี่ยวข้อง ให้ประธานเป็นคนรับผิดชอบทั้งหมด

4.2.2 ปัญหาเรื่องการโฆษณา ในช่วงแรกยังขายไม่ได้ เพราะคนยังไม่ค่อยรู้จัก สินค้าอื่นที่มีอยู่ในตลาดแล้วจะได้เปรียบมากกว่า จึงได้ออกบูธ ออกงานในทุกที่มีเป็นประจำ และประชาสัมพันธ์ด้วยตัวเอง เพื่อให้คนรู้จักผลิตภัณฑ์มากขึ้น อีกทั้งยังมีปัญหาเรื่องสินค้าลอกเลียนแบบ แต่จะมีจุดเด่นที่แสดงให้เห็นว่าเป็นของจริงอยู่ได้ชัดเจน โดยสลักว่าดวงพร ไว้เป็นสัญลักษณ์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบได้

### 5. อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “รูปแบบความสำเร็จในการจัดการผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี” มีวัตถุประสงค์ในการทำวิจัย เพื่อศึกษารูปแบบความสำเร็จในการจัดการและปัญหา อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรดวงพร โดยกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ผู้ให้ข้อมูลหลักคือ คุณดวงพร แพ้วรุ่งเรือง ประธานกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มสตรีตอนขุนห้วย เก็บข้อมูลด้วยการลงพื้นที่ไปสัมภาษณ์เชิงลึก โดยการวิจัยครั้งนี้พบว่า กลุ่มสตรีตอนขุนห้วยมีการเรียนรู้จากปัญหาและอุปสรรคที่เคยเกิดขึ้น สร้างเป็นประสบการณ์ และนำมาซึ่งหนทางสู่ความสำเร็จในแต่ละด้าน ทั้งในด้านผลิตภัณฑ์ คุณดวงพร แพ้วรุ่งเรือง ได้มีการศึกษาเรื่องสมุนไพรและมีการพัฒนาสูตรที่หลากหลายขึ้น นำสมุนไพรแต่ละชนิดผสมเข้าด้วยกัน เช่น สมุนไพรส้มแขกผสมพริกไทยดำช่วยลดไขมันและเป็นยาระบายได้ ด้านราคา เนื่องจากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น ราคายังคงเดิมไม่เปลี่ยนแปลงตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ พัชรี สุวรรณเกิด (2013, 72) ได้กล่าวว่า ในเรื่องปัจจัยด้านราคา คือราคาต้องเหมาะสมกับปริมาณและคุณภาพ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ นันทน์ภัส ชัยเมธพรพิศาล (2015, 8) ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ สรรพคุณ ความสามารถในการ

การซื้อและเหมาะสมเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีการจำหน่ายหน้าร้าน รวมทั้งจำหน่ายให้กับร้านขายยา ศูนย์ OTOP ร้านค้าปลีกต่าง ๆ ด้านส่งเสริมการขาย นำผลิตภัณฑ์ออกงานอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ เพื่อให้คนรู้จักมากขึ้น จนในปัจจุบันเกิดผลสำเร็จในการดำเนินงานมีคนรู้จักมากขึ้น ด้วยสินค้าที่มีคุณภาพและมีสรรพคุณที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า เห็นผลได้จริง เป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าจนได้รับการบอกต่อถึงตัวผลิตภัณฑ์ สอดคล้องกับงานวิจัยของ พิมานมาศ สีเลิศวงศ์ภักดี (2009, 212) ได้กล่าวว่า ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นตัวแปรสำคัญในการประเมินคุณภาพของการบริการ ถ้าเจ้าของกิจการนำเสนอบริการที่ดีมีคุณภาพตรงกับความต้องการของลูกค้า ย่อมส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจต่อบริการนั้นและมีแนวโน้มจะใช้บริการซ้ำอีกต่อ ๆ ไป กลับมาใช้บริการมากขึ้น และแนะนำสินค้าและบริการให้กับคนที่รู้จักให้มาใช้บริการมากขึ้น ด้านบุคคลและการบริหารงาน สมาชิกในกลุ่มต้องยึดกฎระเบียบอย่างเข้มงวด ทำให้ลดความขัดแย้งภายในและยังมีการใช้การปกครองแบบครอบครัวคือมีการเอาใจใส่สมาชิกทุกคน สอดคล้องกับงานวิจัยของ จารุธรรมี ธนุสิงห์ และ วารัชต์ มัธยมบุรุษ (2011, 184) ได้กล่าวว่า บุคลากรจะถูกปลูกฝังให้เกิดความรักเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน เสมือนอยู่ร่วมกันเป็นครอบครัวเดียวกัน และมีการจูงใจในรูปแบบของการสร้างบรรยากาศในการทำงานที่เป็นกันเอง ทำให้บุคลากรเกิดความอยากที่จะทำงานเพื่อองค์กร ด้านลักษณะทางกายภาพ เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มจะเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้ขาย ทำให้ทราบรายละเอียดของข้อมูลผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี สามารถแนะนำและตอบคำถามได้โดยทันทีและครบถ้วน ด้านกระบวนการ สมุนไพรที่นำมาเป็นวัตถุดิบจะนำมาจากที่ชาวบ้านปลูก และสั่งจากร้านขายยาในกรณีที่มีวัตถุดิบไม่เพียงพอ ซึ่งกระบวนการผลิตจะใช้คนทำทั้งหมด และจะมีเครื่องจักรเป็นตัวช่วยให้เร็วขึ้นในกรณีที่มียอดการสั่งซื้อมาก อย่างไรก็ตามยังคงยึดการใช้แรงงานคนเป็นหลัก เนื่องจากจะได้คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่สม่ำเสมอและคงที่

## บรรณานุกรม

- [1] จารุรัศมี ธนูสิงห์ และ วาริษฐ์ มัธยมบุรุษ. (2011). “แนวทางการบริหารจัดการโรงแรมบูติก กรณีศึกษาโรงแรมระรินจินดา เวลเนส สปา รีสอร์ทจังหวัดเชียงใหม่.” *พะเยาวิจัย 1* ปีญาเพื่อความเข้มแข็งของชุมชน: 184
- [2] จุฑามาศ ทะแกลัวพันธ์. (2014). *โครงการการจัดการทำเส้นทางท่องเที่ยวเชิงเกษตรสืบสานโครงการตามพระราชดำริ*. สืบค้น 28 กุมภาพันธ์ 2017, จาก [http://agriculture.pbru.ac.th/LocalAgroTour/?page\\_id=194](http://agriculture.pbru.ac.th/LocalAgroTour/?page_id=194)
- [3] ดารา ทีปะपाल. (2011). *การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ*. สืบค้น 1 มีนาคม 2017, จาก [http://free4marketingad.blogspot.com/2011/08/blog-post\\_30.html](http://free4marketingad.blogspot.com/2011/08/blog-post_30.html)
- [4] ไทยตาบลดอทคอม. (2012). *OTOP หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์*. สืบค้น 5 กุมภาพันธ์ 2017, จาก [http://creativeofnairongschool.blogspot.com/2012/10/otop\\_31.html?m=1](http://creativeofnairongschool.blogspot.com/2012/10/otop_31.html?m=1)
- [5] นันทน์ภัส ชัยเมธพรพิศาล. (2015). “ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคเครื่องดื่มสมุนไพรเพื่อสุขภาพของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร.” *งานวิจัยนิตยสารธุรกิจมหาบัณฑิต มศว*: 8
- [6] พิมาณมาศ ลีเลิศวงศ์ภักดี. (2009). “ความพึงพอใจ และพฤติกรรมการบริโภคของลูกค้าที่มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการใช้บริการร้าน Sorbet & Sherbet โกลเด้น เฟลซ.” : 212
- [7] พัชรี สุวรรณเกิด. (2013). “พฤติกรรมการบริโภคน้ำสมุนไพรผสมว่านหางจระเข้ของนักศึกษา.” *คณะสถิติประยุกต์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์*: 72
- [8] รังสรรค์ ชุมหรรษากรณ์. (2002). *ความหมาย ความสำคัญ และประโยชน์ของพืชสมุนไพร*. สืบค้น 28 กุมภาพันธ์ 2017, จาก <http://www.angelfire.com/ri2/rangsan/important.html>
- [9] สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. (2003). “ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์.” กรุงเทพฯ:บริษัทเฟื่องฟ้า พรินติ้ง.
- [10] *สุรชัย ภัทรบรรเจิด. (2009). ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SMEs*. สืบค้น 1 มีนาคม 2017, จาก <http://www.manager.co.th/BizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9520000011977>
- [11] สมพร ศิลป์สุวรรณ. (2014). *หลักการบริหารจัดการที่ดี มีประสิทธิภาพ*. สืบค้น 28 กุมภาพันธ์ 2017, จาก <http://www.softbizplus.com/general/717-management-good-performance>