

การพัฒนากระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ยาดมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพื่อแก้ว จังหวัดลพบุรี

อ.ศักดิ์ชัย อินจู (หัวหน้าโครงการ)

สาขาวิชาเทคโนโลยีดิจิทัล คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ

อ.กิตติวัลย์ ทองอร่าม

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ คณะวิทยาการจัดการ

ผศ.จิตรลดา รอดพลอย

คณะวิทยาการจัดการ

อ.ศุภขวัญ งามยิ่ง

สาขาวิชาเทคโนโลยีดิจิทัล คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ



ความเป็นมา

การศึกษาสืบค้นข้อมูลจริงและถูกต้องเพื่อจัดการความรู้ ผลิตภัณฑ์ยาต้ม “ยาต้มอารมณ์ดี” ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อก่ ตำบลเพนียด อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี ที่มีการออกแบบในลักษณะเป็นหลอดขนาดเล็ก ภายในบรรจุสมุนไพรที่มีกลิ่นหอม ซึ่งฉลากระบุเพียงชื่อผลิตภัณฑ์ และเบอร์โทรติดต่อ เพียงเท่านั้น ภายในหลอดยาต้มบรรจุสมุนไพร ก้านพลู โศศหัวบัว เมณฑอล และพิมเสน จำหน่ายราคาหลอดละ 10 บาท และผลตอบรับลูกค้าจะมาจากกลุ่มผู้บริโภคเป็นแบบกลุ่มเฉพาะ จึงมีแนวคิดที่จะขยายกลุ่มผู้บริโภค เพราะในตัวผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่นั้นจะเน้นการลงทุนที่น้อย เพราะกลุ่มผู้บริโภคส่วนมากจะสั่งเพื่อนำไปใช้ในงานพิธีต่างๆ

บรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ยาต้ม “ยาต้มอารมณ์ดี” ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อก่ ต้องการเพิ่มกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งยังไม่หลากหลายและขาดความน่าสนใจ ทางกลุ่มฯ จึงมีความสนใจที่จะพัฒนากระบวนการผลิตยาต้มในรูปแบบใหม่และยังคงภูมิปัญญาด้านสมุนไพร แต่ขาดองค์ความรู้ที่จะส่งผลให้ธุรกิจ SME ก้าวสู่ความสำเร็จในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายยิ่งขึ้น แต่ยังคงขาดองค์ความรู้ในการผลิตในส่วนของการเพิ่มมูลค่าในตัวสินค้าของกลุ่มฯ ให้มีความโดดเด่นหรือน่าสนใจที่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค ให้หลากหลายกลุ่มโดยมุ่งการทำตลาดเพื่อขยายฐานมายังกลุ่มคนรุ่นใหม่ฯ ให้มากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ยาต้ม อีกทั้งเป็นการสร้างอาชีพหรือต่อยอดอาชีพเดิมที่มีอยู่ให้มั่นคงต่อไป

จากการลงพื้นที่และสำรวจข้อมูลจึงทำการวิเคราะห์ SWOT ของผลิตภัณฑ์ที่จะทำการพัฒนาถึงความต้องการทางธุรกิจของการทำยาต้มสมุนไพร กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อก่ ตำบลเพนียด อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี

<p>จุดแข็งของธุรกิจ (STRENGTH)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สามารถประกอบธุรกิจที่บ้านของตนเองได้ 2. สามารถประกอบอาชีพโดยใช้คนเพียง 1 คน 3. เงินลงทุนไม่สูงสามารถเริ่มต้นทำธุรกิจได้ตามปริมาณของจำนวนยาต้ม โดยเริ่มต้นที่ 1,000 บาทขึ้นไป 	<p>จุดอ่อนของธุรกิจ (WEAKNESS)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เป็นธุรกิจที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับสมุนไพร เช่น คุณสมบัติของสมุนไพร การเก็บรักษาสมุนไพร 2. กระบวนการผลิตจำเป็นต้องรักษามาตรฐานของกลิ่น
<p>โอกาสของธุรกิจ (OPPORTUNITY)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ปัจจุบันมีผู้สนใจและเห็นความสำคัญของสมุนไพรมากขึ้น เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากวัตถุดิบจากสมุนไพรธรรมชาติ 2. จำนวนผู้ที่รักสุขภาพในการใช้สมุนไพรเป็นแพทย์ทางเลือกมีปริมาณที่มากขึ้นทุกปี 	<p>อุปสรรคของธุรกิจ (THERAT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ยาต้มสมุนไพรให้มีความชัดเจนในตัวผลิตภัณฑ์ 2. กลิ่นของยาต้มต้องไม่เปลี่ยน

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ยาต้มของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อก่ ตำบลเพนียด อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี

2. เพื่อพัฒนาด้านการตลาดให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อกั๋ ตำบลเพนียด อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี
3. เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ การแปรรูปเพิ่มมูลค่าสู่ชุมชน

กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ดำเนินโครงการ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อกั๋ ตำบลเพนียด อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี จำนวน 20 คน

ระยะเวลาดำเนินโครงการ

ธันวาคม 2566 – กรกฎาคม 2567

วิธีดำเนินโครงการ

1. การศึกษาสืบค้นข้อมูลจริงและถูกต้องเพื่อจัดการความรู้
2. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รวบรวม
3. การพัฒนากระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ยาต้ม การส่งเสริมการตลาด
4. อบรมเชิงปฏิบัติการ ขั้นตอนการเผยแพร่ และถ่ายทอดความรู้ ได้แก่ ออกแบบตราผลิตภัณฑ์ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ออกแบบป้ายห้อยสินค้าในรูปแบบเป็นพวงกุญแจห้อยป้ายหนัง แผนการสร้างตลาด และการหาแหล่งตลาดใหม่
5. ติดตามผล ทดลองตลาด ให้ข้อเสนอแนะ การถ่ายทอดองค์ความรู้ การแปรรูปเพิ่มมูลค่าสู่ชุมชน
6. สรุปรายงาน และการนำเสนอผลงาน

การบูรณาการกับการเรียนการสอน

มีการบูรณาการกับรายวิชาผู้ประกอบการสร้างสรรค์, หัวข้อพิเศษทางเทคโนโลยีดิจิทัล, การจัดการโลจิสติกส์ด้วยคอมพิวเตอร์ โดยมีนักศึกษาศาสาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ และสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์มีส่วนร่วมดำเนินโครงการ จำนวน 14 คน ทำหน้าที่ช่วยบันทึกและเก็บข้อมูลข้อมูล ประสานงานกับชุมชน รับผิดชอบเขียนและเตรียมอุปกรณ์สถานที่ ช่วยเป็นผู้ช่วยวิทยากร และการออกแบบและการผลิต

ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ

ผลผลิต (Output)

1. สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อกั๋ ตำบลเพนียด อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี และผู้ที่สนใจ มีทักษะมากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้
2. นักศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ และสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ มีทักษะเพิ่มขึ้นจากการเรียนรู้ด้วยการปฏิบัติงานจริง
3. ได้ต้นแบบยาต้มด้วยตราผลิตภัณฑ์ “ราสี” “RASI” ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อกั๋

ผลลัพธ์ (Outcome)

ด้านเศรษฐกิจ เพิ่มรายได้กลุ่มสามารถบริหารจัดการและมีรายได้เพิ่มมากขึ้น ร้อยละ 10

- ด้านสังคม กลุ่มมีการรวมกลุ่มในการสร้างรายได้และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
- ด้านวิชาการ องค์ความรู้ในการเพิ่มมูลค่าของสมุนไพร
- ด้านสิ่งแวดล้อม มีการนำสมุนไพรมาใช้ประโยชน์
- ด้านนโยบาย เป็นการสนับสนุนผลิตภัณฑ์ชุมชน

ผลกระทบจากโครงการ (Impact)

1. ส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนตำบลเพนียดให้มีรายได้เพิ่มขึ้น โดยประชาชนในชุมชนนำทักษะไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อแปรรูปรายได้เป็นอาชีพเสริมในครัวเรือน
2. กลุ่มเกษตรกรร่วมมือกันทำธุรกิจชุมชน แบบ Soft Power โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อก่ มีความสมัครสมานสามัคคีในการประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้สู่ครัวเรือน
3. ความรู้ภูมิปัญญาชาวบ้านจากการใช้สมุนไพรออกแนกนิค ซึ่งมาจากสมุนไพรพื้นถิ่น โดยปราชญ์ชาวบ้านผู้มีความรู้ทางด้านสมุนไพรทางยา ได้เผยแพร่ความรู้สู่จังหวัด และชุมชน
4. ผลิตภัณฑ์มีความปลอดภัยต่อสิ่งมีชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ลดการใช้สารเคมีสังเคราะห์ และหลีกเลี่ยงฤทธิ์ที่ไม่พึงประสงค์ กลุ่มเกษตรกรในชุมชนได้รับการรับรองจากองค์กรที่เกี่ยวข้อง

การนำไปใช้ประโยชน์และสร้างรายได้

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพ่อก่ มีการแปรรูปนำผลิตภัณฑ์สมุนไพรจัดจำหน่ายในรูปแบบต่างๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม
2. กลุ่มชุมชนท้องถิ่น ได้รับการพัฒนาทักษะ ความรู้ สร้างโอกาสและต่อยอดผลิตภัณฑ์สมุนไพร
3. สมาชิกในวิสาหกิจชุมชนฯ สามารถสร้างรายได้จากการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากการออกบูธเวทีประชาสัมพันธ์โดยจังหวัดสิงห์บุรีซึ่งจัดให้แก่กลุ่มวิสาหกิจฯ โดยรวม และการจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ มีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ซึ่งจากผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิมจำหน่ายหลอดละ 10 บาท และจากการพัฒนาตามด้วยตราผลิตภัณฑ์ “ราสี” “RASI” จำหน่ายหลอดละ 35 บาท

