

# กระบวนการพัฒนามูลุมวิสาหกิจชุมชน แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร



พืชมลพรรณ เลิศบัวบาน

## คำนำ

หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมความรู้เกี่ยวกับพัฒนาากลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร โดยศูนย์ความร่วมมือมทร.ล้านนาฯและมจร. เพื่อมูลนิธิโครงการหลวงและกิจกรรมวิชาการ ร่วมกับศูนย์พัฒนาโครงการหลวงห้วยสีี้ยว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างฐานองค์ความรู้ด้านมาตรฐานการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบนพื้นที่โครงการหลวงพัฒนาากลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านการแปรรูปให้เกิดความหลากหลายในการประกอบอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มได้ สร้างต้นแบบแนวคิดในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็งและยั่งยืน และเพิ่มศักยภาพของบุคลากรของมหาวิทยาลัยด้านความเชี่ยวชาญ และทักษะวิชาชีพ

ทั้งนี้เพื่อให้เจ้าหน้าที่ได้มีแนวทางการทำงานที่ชัดเจนและถูกต้อง และยังเป็นคู่มือให้ผู้อื่น เป็นเครื่องมือในการประยุกต์ใช้ในการดำเนินงานต่อไป

คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่สนใจ การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรให้มีคุณภาพ ซึ่งจะได้นำความรู้จากหนังสือเล่มนี้ ไปเพิ่มพูนและเสริมความรู้ได้เป็นอย่างดี

คณะผู้จัดทำ



# การพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชน แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

การพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านการแปรรูปให้เกิดความหลากหลายในการประกอบอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่ กลุ่มสร้างต้นแบบแนวคิดในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็งและยั่งยืน และเพิ่มศักยภาพของบุคลากรของมหาวิทยาลัยด้านความเชี่ยวชาญและทักษะวิชาชีพ บูรณาการร่วมกับการเรียนการสอน งานวิจัย และบริการวิชาการสู่การปฏิบัติงานจริง (Hands On) ซึ่งการดำเนินงานแบ่งเป็น 6 กิจกรรมหลัก คือ

(1) ประชุมแผนการดำเนินงานโครงการ และจัดทำฐานข้อมูลด้านผลผลิตทางการเกษตรในพื้นที่

(2) วิจัยและทดสอบกระบวนการผลิตที่เหมาะสมกับชุมชน

(3) ที่ปรึกษาด้านการปรับปรุงอาคารผลิตให้ถูกต้องตามมาตรฐาน

(4) อบรมถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านสุขลักษณะที่ดีและกระบวนการแปรรูป

(5) ติดตามการพัฒนากลุ่มฯ ด้านการทดสอบตลาด

(6) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของกลุ่มฯ

โดยกลุ่มเป้าหมายของโครงการเป็นกลุ่มที่อยู่ภายใต้การดูแลของศูนย์พัฒนาโครงการหลวง ที่มีความต้องการในการพัฒนากลุ่มด้านการแปรรูปภายใต้กระบวนการที่เหมาะสมกับชุมชนถูกต้องตามมาตรฐาน ทั้งกระบวนการผลิตและสถานที่ผลิตเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่ต้องการในตลาดและสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มได้จริง

# แนวคิดในการพัฒนาศักยภาพ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

โดยยกตัวอย่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน บ้านทุ่งโป่ง ภายใต้การดูแลของศูนย์พัฒนาโครงการหลวงห้วยเสี้ยว ผ่าน 6 กิจกรรมหลัก ดังนี้

## กิจกรรมที่ 1

### ประชุมแผนการดำเนินงานโครงการ และจัดทำฐานข้อมูลด้านผลิต ทางการเกษตรในพื้นที่

ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงห้วยเสี้ยว เป็นศูนย์ฯ ที่ส่งเสริมการปลูกเงาะดำพันธุ์ มก.18 และพันธุ์อุบล 3 เป็นพืชไร่ที่ดูแลง่าย ทนแล้งได้ดี มีระยะเวลาการเก็บเกี่ยว 110 วันหรือ 4 เดือน ซึ่งทางศูนย์ฯ ห้วยเสี้ยวได้รับงานดำจากเกษตรกรในพื้นที่ ศูนย์ฯ ห้วยเสี้ยว และศูนย์ฯ อื่น ๆ อีก 5 ศูนย์ฯ ทำให้ปัจจุบันมีผลผลิตเงาะดำรวมทั้งหมด มากกว่า 5 ตัน แต่เนื่องด้วยแผนการผลิต จากส่วนกลางโครงการหลวง ในรับงานดำ เพียง 4 ตัน จึงทำให้เกิดผลผลิตเงาะดำที่ยังรอการจำหน่าย ทางศูนย์ฯ จึงได้หาแนวทาง การเพิ่มมูลค่าโดยการนำเงาะดำมาแปรรูปด้วยการสกัดให้น้ำมัน

เพื่อจำหน่ายให้แก่ส่วนกลางโครงการหลวง และนักท่องเที่ยวหรือชาวบ้านในชุมชน ตั้งราคาจำหน่ายที่ ราคา 160 บาท (ขนาด 250 ml) และราคา 300 บาท (ขนาด 500 ml) เนื่องจากความต้องการน้ำมันจากตลาดมีความต้องการที่สูงมากขึ้น ศูนย์ฯ จึงได้ขยายผลการผลิตน้ำมันจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยรอบเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต และกระจายรายได้สู่ชุมชน จึงได้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งโป่ง หมู่ 4 ที่อยู่ในความดูแลของศูนย์ฯ เป็นกลุ่มผลิตน้ำมันจากเพื่อส่งบรรจุและจำหน่ายภายใต้ชื่อทางการค้าของศูนย์ฯ และให้เป็นผลิตภัณฑ์ประจำกลุ่มเพื่อจำหน่ายภายใต้ชื่อทางการค้าของกลุ่มฯ ได้อีกด้วย

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งโป่งหมู่ 4 มีสมาชิกกลุ่มฯ 30 คน ซึ่งแต่เดิมเป็นกลุ่มที่ทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารอยู่แล้ว จึงมีความสนใจที่จะผลิตน้ำมันจากและผลิตภัณฑ์จากกากเงาะที่เกิดขึ้นในระหว่างกระบวนการสกัดน้ำมันจาก

เนื่องจากการศึกษาเบื้องต้นทำให้ทราบว่าการเกษตรยังคงมีสารอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการ กลุ่มจึงมีความต้องการที่จะแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าทางการจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มภายใต้การส่งเสริมของศูนย์ฯ ห้วยเสี้ยว



ภาพที่ 1 ประชุมเสนอแผนการดำเนินงานโครงการกับสมาชิกกลุ่มฯและหัวหน้าศูนย์ฯ

## กิจกรรมที่ 2

### วิจัยและทดสอบกระบวนการผลิตที่เหมาะสมกับชุมชน

จากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลวัตถุดิบทางการเกษตรในพื้นที่ศูนย์ฯ ห้วยเสี้ยว พบการส่งเสริมการปลูกถั่วขาวเป็นจำนวนมาก ทางคณะทำงานจึงได้ศึกษาหาแนวทางการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าทางการค้า และถั่วขาว ทำให้ได้เป็นผลิตภัณฑ์ “น้ำนมถั่วขาวพสมงาดำ” เป็นเครื่องดื่มที่อุดมไปด้วยคุณประโยชน์ เหมาะสำหรับกลุ่มคนรักสุขภาพและคนที่แพ้นมวัว อีกทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบสูงสุด

ซึ่งจากการศึกษาคุณค่าทางโภชนาการของถั่วขาวที่เกิดขึ้นจากกระบวนการสกัดน้ำมันงา พบว่ายังสามารถนำมาแปรรูปต่อในอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ เนื่องจากยังมีสารสำคัญ เช่น สารต้านออกซิเดชั่น สารอาหารต่างๆ ที่มีประโยชน์ เช่น คาร์โบไฮเดรต โปรตีน วิตามิน และแร่ธาตุ อีกทั้งถั่วขาวยังมีคุณสมบัติในการควบคุมน้ำหนักจากสารฟาสซิโอลามีน ซึ่งจัดเป็นสารยับยั้งการทำงานของเอนไซม์อัลฟาอะไมเลส ทำให้ร่างกายได้รับพลังงานจากคาร์โบไฮเดรตลดลง (บุศรินทร์, 2559)

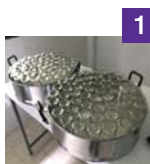
จากข้อมูลที่ได้ ทำให้ทราบถึงคุณประโยชน์ของถั่วขาวและงาดำ จึงเสนอแนวทางการแปรรูปผลิตภัณฑ์น้ำนมถั่วขาวงาดำแก่สมาชิกกลุ่มและหัวหน้าศูนย์ ศึกษากระบวนการแปรรูปที่เหมาะสมต่อชุมชนและถูกต้องตามมาตรฐาน เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค จึงได้กระบวนการผลิตน้ำนม

### น้ำนมถั่วขาวงาดำ

#### ส่วนผสม

น้ำนมงาดำ	8 %
น้ำนมถั่วขาว	79 %
น้ำตาลทราย	13 %

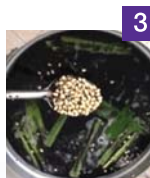
#### กระบวนการผลิต



**1** ล้างขวดถั่วด้วยน้ำสะอาด แล้วลวกที่ อุณหภูมิ 80-95 °C หรือน้ำเดือด แล้วล้างให้แห้ง



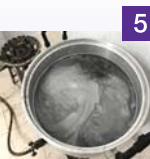
**2** นำถั่วขาวแช่น้ำสะอาด 4 ชั่วโมง จนอืดและพองตัว



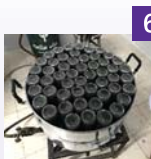
**3** ใส่ถั่วขาว กากงาดำและใบเตย ต้มกับน้ำสะอาด ใช้ไฟกลางนาน 30 นาที



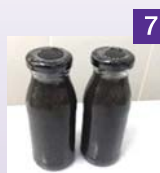
**4** นำส่วนผสมทั้งหมดที่ต้มมาปั่นละเอียดและกรองแยกกากด้วยผ้าขาวบาง



**5** นำน้ำนมที่ได้จากการกรองมาเติมน้ำตาล และต้มฆ่าเชื้อที่อุณหภูมิ 72-80 °C นาน 15 นาที



**6** บรรจุขณะร้อน และนึ่งฆ่าเชื้อผลิตภัณฑ์อีกครั้งที่อุณหภูมิ 95 °C นาน 30 นาที



**7** ล้างทำความสะอาดด้านนอกของบรรจุภัณฑ์ด้วยน้ำอุ่น เช็ดให้แห้ง แล้วนำผลิตภัณฑ์ไปเก็บรักษาไว้ที่อุณหภูมิตู้เย็น

**วิเคราะห์ต้นทุนการผลิต**  
(จำนวน 100 ขวด ขวดละ 200 ml)

**ต้นทุนวัตถุดิบ**

รายการวัตถุดิบ	จำนวน	หน่วย	ต่อหน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ราคารวม (บาท)
งาดำ	1,250	กรัม	1,000	70	87.5
ถั่วขาว	6,250	กรัม	1,000	40	250
น้ำดื่ม	50,000	กรัม	20,000	20	50
น้ำตาลทราย	1,930	กรัม	1,000	37	71.41
ขวด	100	ขวด	1	6	600
สติ๊กเกอร์ดลาก	100	ชิ้น	1	1	100
<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>					<b>1,159</b>

**ต้นทุนการจัดการ**

รายการค่าจัดการ	ราคา
ค่าไฟฟ้า แก๊ส และน้ำ	348 บาท (คิดจาก 30% ของค่าวัตถุดิบทั้งหมด)

**รวมต้นทุนทั้งหมด**

การผลิตน้ำมันถั่วขาวงาดำ (จำนวน 100 ขวด ขวดละ 200 ml)  
มีต้นทุนทั้งหมด 1,507 บาท

### กิจกรรมที่ 3

#### ที่ปรึกษาด้านการปรับปรุงอาคารผลิต ให้ถูกต้องตามมาตรฐาน (อย.)

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งโป่งเดิม ได้ดำเนินการแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่างๆ ณ อาคารกองทุนหมู่บ้าน แต่ด้วยสถานที่ผลิตไม่เหมาะสมและไม่ถูกต้องตามมาตรฐานการผลิตอาหารที่ดี กลุ่มฯ จึงมีความต้องการที่จะทำการพัฒนาและปรับปรุงสถานที่ผลิตให้ถูกต้องตามมาตรฐาน อย. เพื่อสร้างมาตรฐานและเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ ขยายช่องทางการตลาดและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค คณะทำงานจึงลงพื้นที่เพื่อประเมินก่อนการปรับปรุงโดยใช้แบบประเมินมาตรฐาน หลักเกณฑ์ที่ดีในการผลิตอาหารขั้นต้น (Primary GMP) และเป็นที่ปรึกษาการปรับปรุงอาคารแปรรูป จากการประเมินก่อนการปรับปรุงได้ใช้แบบบันทึกการตรวจสอบสถานที่ผลิตอาหารแปรรูปที่บรรจุในภาชนะบรรจุพร้อมจำหน่ายของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข ประเมินมาตรฐานตามหลักเกณฑ์ที่ดีในการผลิตอาหารขั้นต้น ทั้งหมด 6 หัวข้อ

พบว่าอาคารกองทุนหมู่บ้านแห่งนี้ ยังคงมีบางจุดที่ยังไม่ผ่านเกณฑ์การประเมิน ซึ่งต้องได้รับการพัฒนาและปรับปรุงเพื่อให้มีความถูกต้องตามมาตรฐานของเกณฑ์การประเมินที่ได้กำหนดไว้ จึงต้องมีการปรับปรุงให้ถูกต้องตามมาตรฐานอาคารผลิตอาหาร โดยอ้างอิงหลักการตามมาตรฐานการผลิตขั้นต้น (Primary GMP) พบว่าต้องทำการปรับปรุงโดยมีรายละเอียดต่อไปนี้

1. แยกสัดส่วนของกระบวนการผลิตให้เป็นไปทิศทางเดียว
2. แยกสัดส่วนบริเวณผลิตและบริเวณบรรจุให้ถูกต้อง
3. ติดตั้งอ่างล้างมือบริเวณต่างกายหน้าอาคาร
4. ติดมุ้งลวดบริเวณประตูเข้าออกอาคารและหน้าต่าง
5. เพิ่มหลอดไฟที่มีอุปกรณ์ครอบบริเวณผลิตเพื่อให้มีแสงสว่างเพียงพอในการผลิต
6. ติดตั้งโต๊ะสำหรับผลิตในอาคาร



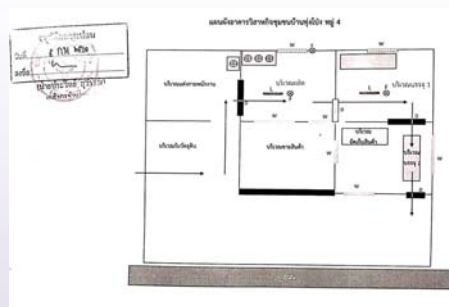


ภาพที่ 2 หาแนวทางและออกแบบการปรับปรุงอาคารให้ถูกต้องตามมาตรฐาน



ภาพที่ 3 บริเวณอาคารผลิตที่ต้องทำการปรับปรุงให้ถูกต้องตามมาตรฐาน

คณะทำงานจึงนำรายละเอียดที่ได้จากการประเมินมาตรฐานและขั้นตอนการผลิตน้ำมันงา และน้ำมันถั่วขาวงาดำ มาวิเคราะห์และออกแบบแผนผังอาคารแปรรูป ประกอบกับการขอคำแนะนำจากเภสัชกรชำนาญการ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ผู้ตรวจสอบและรับรองมาตรฐานอาคารและสถานที่ผลิต จึงได้พัฒนาอาคารผลิตที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน ดังภาพที่ 4 และดำเนินการปรับปรุงอาคารผลิตตามแผนผังต่อไป



ภาพที่ 4 แผนผังอาคารแปรรูปที่ถูกต้องตามมาตรฐานและได้รับการอนุมัติจากสาธารณสุข จังหวัดเชียงใหม่

## กิจกรรมที่ 4

### อบรมถ่ายทอดองค์ความรู้ด้าน สุขลักษณะที่ดีและกระบวนการ แปรรูปน้มนมถั่วขาวงาดำ

คณะทำงานได้ทำการถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับหลักเกณฑ์วิธีการที่ดี ในการผลิตอาหารที่บรรจุในภาชนะพร้อมจำหน่ายชั้นพื้นฐาน (Primary GMP) ให้แก่สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งโป่งทั้งหมด 20 คน เพื่อเป็นการให้ความรู้ในเรื่องของวิธีการผลิตที่ดี ที่จำเป็นในการผลิตและการควบคุมการผลิตอาหารที่บรรจุในภาชนะพร้อมจำหน่าย เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มฯ เข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของสุขลักษณะที่ดีในการผลิตอาหาร เพื่อลดและขจัดความเสี่ยงจากอันตรายที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการผลิต โดยหลักเกณฑ์ดังกล่าวครอบคลุมตั้งแต่อาคารสถานที่ผลิต อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิต การคัดสรรวัตถุดิบ กระบวนการผลิต บุคลากร และการจัดเก็บ ผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 5 การอบรมให้ความรู้เรื่อง  
การผลิตตามสุขลักษณะที่ดี

นอกจากนั้นยังได้มีการอบรมในส่วน  
ของกระบวนการแปรรูปน้มนมถั่วขาวงาดำ  
ในระดับอุตสาหกรรมครัวเรือนที่ถูกต้อง  
ตามมาตรฐาน รวมถึงการถ่ายทอด  
ความรู้ในด้านวิทยาศาสตร์ที่เกี่ยวข้องใน  
กระบวนการผลิต การใช้เครื่องมือ  
อุปกรณ์ต่างๆ การคิดต้นทุนสำหรับ  
การผลิตเบื้องต้น ซึ่งในระหว่างกระบวนการ  
ผลิต พบว่า สมาชิกกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง  
นางนงนุช (หัวหน้ากลุ่มฯ) มีทักษะในการ  
ใช้เครื่องมือและมีความเข้าใจกระบวนการ  
ผลิตได้เป็นอย่างดี ซึ่งสามารถเป็นแกนนำ  
ในการผลิตและบริหารจัดการกลุ่มได้



ภาพที่ 6 การอบรมกระบวนการผลิตน้ำนมถั่วขาวงาดำ

### กิจกรรมที่ 5

#### ติดตามการพัฒนาของกลุ่มฯ และทดลองตลาดของผลิตภัณฑ์ น้ำนมถั่วขาวงาดำ

กลุ่มฯ ที่ผ่านการอบรมได้เริ่มดำเนินการผลิตตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2561 หลังจากที่มีการปรับปรุงสถานที่ผลิตให้ถูกต้องตามมาตรฐานที่ดีในการผลิตอาหาร สร้างความเข้าใจให้กับกลุ่มเรื่องการผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานและกลไกทางการตลาดที่ดีโดยได้ดำเนินการผลิตตามแผนการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า โดยช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นการจำหน่ายบนตลาดออฟไลน์ (Offline Marketing) มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ เพื่อนำไปจัดอาหารว่างในการประชุมคณะทำงานทั้งภายในและภายนอกศูนย์ฯ และออกบูทตามงานแสดงสินค้าต่างๆ

อีกทั้งทางกลุ่มฯ ได้ดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ส่งตรวจวิเคราะห์คุณค่าทางโภชนาการเพื่อขอการรับรองมาตรฐานอาหาร (อย.) เป็นการสร้างมาตรฐานให้แก่ผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น

ในช่วงการทดลองตลาดได้ผลิตน้ำนมถั่วขาวงาดำทั้งหมด 280 ขวด จำหน่ายในราคา 35 บาท มีต้นทุนการผลิตขวดละ 15 บาท กลุ่มฯ จึงมีกำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำนมถั่วขาวงาดำทั้งหมด 5,600 บาท จึงทำให้เห็นแนวทางในการสร้างรายได้และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลผลิตทางการเกษตรในพื้นที่ได้อย่างแท้จริง อีกทั้งยังสามารถนำรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มไปประยุกต์ใช้กับผลผลิตทางการเกษตรอื่นๆ เพื่อพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้



ภาพที่ 7 ผลิตภัณฑ์น้ำนมถั่วขาวงาดำพร้อมจำหน่าย

## กิจกรรมที่ 6

### การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม และศักยภาพของกลุ่มฯ (SWOT)

จากการลงพื้นที่ดำเนินงานและติดตามการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งโป่ง ศูนย์ฯ ห้วยเสี้ยว เพื่อพัฒนาให้เป็นกลุ่มแปรรูปที่ยั่งยืน สามารถสร้างทางเลือกอาชีพและสร้างรายได้เสริมให้แก่สมาชิกกลุ่มได้นั้น คณะทำงานจึงได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพเพื่อเป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนฯ เพื่อความยั่งยืนของการประกอบอาชีพ ซึ่งช่วยให้หัวหน้าและสมาชิกกลุ่มทราบถึงจุดแข็งและจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน มองเห็นโอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบต่อการประกอบอาชีพ จึงได้ข้อสรุปดังต่อไปนี้

#### ● จุดแข็ง (Strengths)

1. หัวหน้ากลุ่มมีภาวะความเป็นผู้นำ สามารถบริหารจัดการสมาชิกภายในกลุ่มได้
2. หัวหน้ากลุ่มให้ความสนใจด้านการสร้างอาชีพและการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน
3. สมาชิกกลุ่มมีความรู้ความเข้าใจด้านการแปรรูปอาหาร และให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยอาหารอยู่ในเกณฑ์ดี
4. กลุ่มสามารถหาแหล่งทุนจากภายนอกได้ด้วยตนเอง ทำให้มีความพร้อมด้านงบประมาณและเครื่องมือ

#### ● จุดอ่อน (Weaknesses)

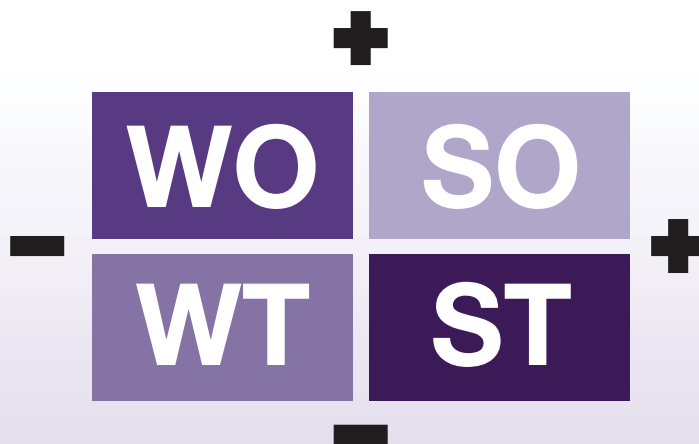
1. สมาชิกกลุ่มควรมีความรู้ความเข้าใจด้านการบริหารธุรกิจเบื้องต้น เช่น การจัดการ การบัญชี การตลาด เป็นต้น เพื่อการเติบโตของธุรกิจและความมั่นคงของกลุ่ม

- โอกาส (Opportunities)

1. ท่าเสที่ตั้งกลุ่มอยู่ในพื้นที่มีแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง สามารถช่วยเพิ่มโอกาสทางการจำหน่ายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แก่นักท่องเที่ยว
2. เป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นภายใต้การดูแลของศูนย์พัฒนาโครงการหลวง จึงมีโอกาส ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรภายใน และภายนอกทั้งด้านแหล่งทุน และองค์ความรู้ต่างๆ
3. กลุ่มและผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์เฉพาะที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการดึงดูดลูกค้าได้
4. มีช่องทางทางการขายและมีฐานการตลาดรองรับ

- อุปสรรค (Threats)

1. การขายและการตลาดค่อนข้างจำกัดด้วยพื้นที่ และฤดูกาล  
จากการวิเคราะห์ จุดอ่อน-จุดแข็ง โอกาส-อุปสรรค ทั้งภายในและภายนอก กลุ่มของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งโป่ง แล้วนำข้อมูลที่ได้มาระบุสถานการณ์จากการประเมินสภาพแวดล้อม พบว่าสถานการณ์ของกลุ่มมีแนวโน้มอยู่ในสถานการณ์ที่เป็น “จุดแข็ง-โอกาส” (SO) ซึ่งมีข้อได้เปรียบทั้งสภาพแวดล้อมภายในและภายนอก กลุ่มจึงควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Aggressive Strategy) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้าง และปรับใช้พร้อมฉกฉวยโอกาสต่างๆ ที่เป็นข้อได้เปรียบที่มีอยู่ทำให้กลุ่มเกิดการพัฒนา และเกิดประโยชน์แก่กลุ่มอย่างเต็มที่





# ประวัติ ผู้เขียน



**ชื่อ-นามสกุล :** พิมพ์พรรณ เลิศบัวบาน

**ตำแหน่ง :** นักวิจัย

**ความเชี่ยวชาญ :** วิศวกรรมอาหาร, มาตรฐานกระบวนการแปรรูปอาหาร

**สังกัด :** ส่วนสนับสนุนการดำเนินงานมูลนิธิโครงการหลวง (สคส.)

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

ศูนย์ความร่วมมือมทร.ล้านนาและมจร. เพื่อมูลนิธิโครงการ  
หลวงและกิจการรวมวิชาการ

# กระบวนการพัฒนามากลุ่มวิสาหกิจชุมชน แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร



ศูนย์ความร่วมมือมทร.ล้านนา และมจร.  
เพื่อมูลนิธิโครงการหลวง และกิจกรรมวิชาการ