

แบบส่งผลงาน “แนวปฏิบัติที่ดี”
สำหรับการนำเสนอเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากการจัดการความรู้ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565
(KM YRU Forum 2022)

ชื่อผลงาน กระบวนการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ ของวิสาหกิจชุมชนตำบลนาเกตุ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ใน สถานการณ์ โควิด19

หน่วยงาน หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ

ผู้ประสาน

1. อาจารย์ ดร.วัชระ ขาวสังข์
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชมพูนุท ศรีพงษ์
3. อาจารย์ ดร.ภูตรา อาแล
4. อาจารย์ ดร.นุชนภา เลขาวิจิตร
5. อาจารย์ปิยะดา มณีนิล
6. นางสาวมัสนา ตาเหร่

ผู้นำเสนอ อาจารย์ ดร.วัชระ ขาวสังข์

ประเด็นการจัดการความรู้

- ประเด็นที่ 1 การจัดการเรียนรู้ในศตวรรษที่ 21
- ประเด็นที่ 2 การบริหารจัดการงานวิจัยเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น
- ประเด็นที่ 3 การบริการวิชาการเพื่อพัฒนาชุมชนท้องถิ่นจังหวัดชายแดนภาคใต้
- ประเด็นที่ 4 การบริหารจัดการสู่องค์กรวิถีใหม่ (New Normal) หรือวิถีถัดไป (Next Normal)

1. บทนำ

กระบวนการ/วิธีการดำเนินงานในอดีตที่เป็นปัญหา

จากสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น ในสถานการณ์ โควิด 19 คณะทำงานมีความสนใจที่จะศึกษาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกตุ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี เนื่องจากกลุ่มมีผลิตภัณฑ์ เช่น ข้าวตังไก่หยอง กล้วยกวน ขนมดู ข้างพองน้ำแดงโม ข้าวพองรสเมี่ยงคำ และมียอดขายปี ละ 900,000 บาท เมื่อเกิดเหตุการณ์ โควิด 19 ทำให้ยอดขายลดลงกว่า ร้อยละ 50 ต่อเดือน ทำให้ขาดสภาพคล่องในการบริหารจัดการกลุ่มทางผู้วิจัยจึงเข้าไปศึกษาด้านการบริหารจัดการ ช่องทางการจัดจำหน่าย และพัฒนาต่อยอดด้านการบริหารจัดการและช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ เพื่อพัฒนา วิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกตุ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ให้สามารถประกอบการให้เป็นอย่างมีตามความต้องการและความเหมาะสม ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกตุ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด 19 นี้ และนำความสำเร็จมาสู่สมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การศึกษาถึงสภาพและศักยภาพด้านการจัดการ และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์นี้เพื่อให้ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมียอดขายที่เพิ่มขึ้น และทราบถึงความสามารถ ขององค์กรว่าอยู่ในระดับใด เช่นหากวิเคราะห์แล้วว่าองค์กรอยู่ในระดับต่ำจะได้ค้นหาถึงปัญหาและยังต้องทราบ

สาเหตุของปัญหานั้นเป็นอย่างดีจึงจะสามารถแก้ปัญหาได้ตรงจุดทั้ง ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยการรวบรวมข้อมูลในด้านบริหารจัดการกลุ่ม ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย นำมาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางกลุ่ม คือ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด 19 ช่วยให้ทราบว่า มีปัจจัยใดที่มีอิทธิพลและส่งผลกระทบต่อศักยภาพในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม และปัจจัยใดเป็นปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ข้อเสนอแนะ เพื่อพัฒนาความรู้ทางการบริหารจัดการและช่องทางการจัดจำหน่าย แนวทางในการเตรียมพร้อมและตั้งรับกับการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ โดยเฉพาะ ในยุค โควิด 19 นี้ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพของกลุ่ม เพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการและช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ สร้างความเข้มแข็งในการดำเนินกิจการของของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด 19 และสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับสมาชิกสร้างความยั่งยืนของกลุ่ม รวมถึงสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งสามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการของหน่วยธุรกิจที่สูงขึ้น เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาประเทศต่อไป

สภาพทั่วไป

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านนาเกต ตำบลนาเกต อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ตั้งอยู่เลขที่ 5 ม.1 ถนนเพชรเกษม ตำบลนาเกต อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี รหัสไปรษณีย์ 94120 ก่อตั้งขึ้นเมื่อเมื่อปี พ.ศ.2535 มีประธานกลุ่มคือคุณขวัญฤดี ดวงแก้ว สมาชิกเริ่มต้น 15 คน และตั้งชื่อว่า “กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านนาเกต” เกิดจากประชาชนส่วนใหญ่ในพื้นที่ประกอบอาชีพการเกษตร โดยเฉพาะการทำนาต่อเมื่อมีเวลาว่างหลังฤดูทำนาจึงมี จากการรวมกลุ่มกัน โดยปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์คือ ข้าวแต่น้ำแดงโม ข้าวตัง กล้วยกวน ข้าวพองรสเมี่ยงคำ ถั่วเคลือบกาแฟ โดยวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งคือเป็นการจัดกิจกรรมส่งเสริมอาชีพให้กับชุมชน สำหรับเป้าหมายของกลุ่มคือต้องการให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้กระจายออกสู่ตลาดมากที่สุดเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชนได้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีอาชีพเสริมที่มั่นคง สำหรับการช่วยเหลือจากภาครัฐ ทางกลุ่มได้มีการจดวิสาหกิจชุมชนกับทางสำนักงานเกษตรและยังได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้วิธีการปลูกพืช ส่วนหน่วยงานพัฒนาชุมชนได้เข้ามาดูในเรื่องบรรจุภัณฑ์สำนักงานสาธารณสุขเข้ามาดูในเรื่องมาตรฐานอ.ย ฮาลาล ด้านสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องของช่องทางการจัดจำหน่าย และมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาได้เข้ามาช่วยสอนในเรื่องของการบริหารจัดการกลุ่ม การใช้ภาษาอังกฤษการตลาดการบัญชี

ลักษณะสำคัญ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลนาเกต เนื่องจากสตรีในตำบลนาเกตมีเวลาว่างมาก และไม่มีอาชีพเสริม จึงได้รวมกลุ่มกันทำขนมขายภายในหมู่บ้าน ต่อมาจึงได้ขยายไปขายตามตลาดนัดและที่อื่น ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของสตรีทำขนมที่บ้านประธานกลุ่ม สมาชิกวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี จำนวน 25 คน ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม จำนวน 1 คน (คุณขวัญฤดี ดวงแก้ว) และสมาชิกกลุ่มที่ปฏิบัติงานจำนวน 24 คน จากสถานการณ์โควิด ทำให้ยอดขายลดลง จึงพัฒนาช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้นในรูปแบบออนไลน์ผ่านทางเฟสบุ๊ก

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มในปัจจุบันของวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด-19
2. เพื่อพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ของวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด-19
3. เพื่อบูรณาการการเรียนการสอนเป็นกับหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการ ในสถานการณ์ โควิด- 19

เป้าหมาย

ตัวชี้วัดเชิงปริมาณ

- มีช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 1 ช่องทาง

ตัวชี้วัดเชิงคุณภาพ

- มีการบริหารจัดการกลุ่มในปัจจุบันของวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด-19 ที่เป็นระบบมากขึ้น

2. ลำดับขั้นตอนตามกระบวนการจัดการความรู้

ขั้นตอนที่ 1 การบ่งชี้ความรู้ (ระบุวิธีปฏิบัติ)

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านนาเกต ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี เกิดจากประชาชนส่วนใหญ่ในพื้นที่ประกอบอาชีพการเกษตร โดยเฉพาะการทำนาต่อเมื่อมีเวลาว่างหลังฤดูทำนาจึงมี จากการรวมกลุ่มกัน โดยปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์คือ ข้าวแต่น้ำแดงโม ข้าวตัง กล้วยกวน ข้าวพองรสเมี่ยงคำ ถั่วเคลือบกาแฟ โดยวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งคือเป็นการจัดกิจกรรมส่งเสริมอาชีพให้กับชุมชน สำหรับเป้าหมายของกลุ่มคือต้องการให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้กระจายออกสู่ตลาดมากที่สุดเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชนได้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีอาชีพเสริมที่มั่นคง สำหรับการช่วยเหลือจากภาครัฐ ทางกลุ่มได้มีการจัดวิสาหกิจชุมชนกับทางสำนักงานเกษตรและยังได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้วิธีการปลูกพืช ส่วนหน่วยงานพัฒนาชุมชนได้เข้ามาดูในเรื่องบรรจุภัณฑ์สำนักงานสาธารณสุขเข้ามาดูในเรื่องมาตรฐานอย ฮาลาล ด้านสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องของช่องทางการจัดจำหน่าย และมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาได้เข้ามาช่วยสอนในเรื่องของการบริหารจัดการกลุ่ม การใช้ภาษาอังกฤษการตลาดการบัญชี ซึ่งทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านนาเกต ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานีได้รับความรู้มากขึ้น

ในการบริหารทางกลุ่มได้มีคณะกรรมการอยู่ทุกแผนกมีประธาน รองประธาน มีคณะที่ปรึกษา มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามโครงสร้างขององค์กร ในการพัฒนาความรู้ของสมาชิกในกลุ่มทำโดยมีการอบรมจากหน่วยงานต่างๆที่จัดขึ้น การบริหารจัดการผลตอบแทนสมาชิกกลุ่มจะได้รับ 2 ส่วนคือ 1. ส่วนของค่าแรง 2. ส่วนของเงินปันผลในช่วงปลายปี การสร้างขวัญและกำลังใจของกลุ่มโดยสวัสดิการอื่นๆ เช่น ทุนการศึกษา

ให้แก่บุตรของสมาชิก เงินสมทบทุนเมื่อญาติของสมาชิกเสียชีวิต การจัดงานเฉลิมฉลองในช่วงสิ้นปี และรางวัลอื่นๆ

3. การจัดความรู้ให้เป็นระบบ (Knowledge Organization) เป็นการกำหนดโครงสร้างความรู้ แบ่งชนิด ประเภท เพื่อให้สืบค้น เรียกคืน และใช้งานได้ง่าย

4. การประมวลและกลั่นกรองความรู้ (Knowledge Codification and Refinement) เป็นการปรับปรุงรูปแบบเอกสารให้เป็นมาตรฐาน ใช้ภาษาเดียวกัน ปรับปรุงเนื้อหาให้ครบถ้วนสมบูรณ์

5. การเข้าถึงความรู้ (Knowledge Access) เป็นการทำให้ผู้ใช้ความรู้เข้าถึงความรู้ที่ต้องการได้ง่ายและสะดวก เช่น ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) Web board บอร์ดประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

6. การแบ่งปันแลกเปลี่ยนความรู้ (Knowledge Sharing) เป็นการแบ่งปัน สามารถทำได้หลายวิธีการ โดยกรณีที่เป็นความรู้ชัดแจ้ง (Explicit Knowledge) อาจจัดทำเป็นเอกสาร ฐานความรู้ เทคโนโลยีสารสนเทศ หรือกรณีที่เป็นความรู้ฝังลึก (Tacit Knowledge) จัดทำเป็นระบบที่มิข้ามสายงาน กิจกรรมกลุ่มคุณภาพและนวัตกรรม ชุมชนแห่งการเรียนรู้ ระบบพี่เลี้ยง การสับเปลี่ยนงาน การเยี่ยมตัว เวทีแลกเปลี่ยนความรู้ เป็นต้น

7. การเรียนรู้ (Learning) เป็นการนำความรู้มาใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจ แก้ปัญหา และทำให้เป็นส่วนหนึ่งของงาน เช่น เกิดระบบการเรียนรู้จากสร้างองค์ความรู้ การนำความรู้ไปใช้ เกิดการเรียนรู้ และประสบการณ์ใหม่ และหมุนเวียนต่อไปอย่างต่อเนื่อง

ขั้นตอนที่ 2 การสร้างและแสวงหาความรู้ (ระบุมิติปฏิบัติ)

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านนาเกตุ ตำบลนาเกตุ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี คณะทำงานได้เข้ามาช่วยสอนในเรื่องของการบริหารจัดการกลุ่ม เพื่อพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ ของวิสาหกิจชุมชนตำบลนาเกตุ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด 19 ทำให้ตลาดของทางกลุ่มคือ 1. การเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงที่กลุ่ม 2. การสั่งซื้อล่วงหน้า สำหรับซื้อตราสินค้าของกลุ่ม ได้แก่ ข้าวขวัญ , นา-เก-ตะ โดยมีเครื่องหมายรับรองตราสินค้าคือ อย. และฮาลาล สโลแกนของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคือ “อร่อยถึงใจ” บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์มีหลากหลายรูปแบบทั้งแบบ กล่อง ซองชิป และแบบบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบมาเป็นพิเศษ แนวทางหรือแผนในอนาคตทางด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคือการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบยิ่งขึ้น ในด้านราคาสินค้าของทางกลุ่มมีทั้งราคาปลีกและราคาส่ง ในช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบันคือการสั่งซื้อตามออเดอร์เป็นตลาดหลัก ส่วนการออกงานแสดงสินค้าเป็นตลาดรองแต่เนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 จึงต้องงดการจัดจำหน่ายช่องทางนี้ การส่งเสริมด้านการตลาดส่วนใหญ่จะจัดทำโปรโมชั่น และใช้สถานประกอบการของกลุ่มเป็นแหล่งการเรียนรู้

ขั้นตอนที่ 3 การจัดความรู้ให้เป็นระบบ (ระบุมิติปฏิบัติ)

การจัดกระบวนการเรียนรู้มีขั้นตอน ดังนี้

1. ประชุมคณาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
2. ประชุมร่วมกับเครือข่าย อาจารย์ นักศึกษาและกลุ่มวิสาหกิจ
3. วางแผนรูปแบบการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์

4. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ตามที่ได้วางแผน
5. ปฏิบัติตามแผนงานการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์
6. ติดตามและประเมินผล
 - 6.1 คณาจารย์ในหลักสูตร
 - 6.2 นักศึกษา
 - 6.3 กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
7. สรุปผลและเผยแพร่โครงการ

ขั้นตอนที่ 4 การประมวลผลและกลั่นกรองความรู้ (ระเบียบวิธีปฏิบัติ)

1. การบริหารจัดการกลุ่มในปัจจุบันของวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด-19

1.1 ในด้านศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ด้านการเงินและบัญชีนั้นทางกลุ่มมีการจัดทำบัญชี โดยบันทึกรายรับ รายจ่าย ต้นทุน กำไร อย่างเป็นระบบ และมีต้นทุนในการดำเนินงานที่ชัดเจน ในด้านการผลิตทางกลุ่มสามารถ จัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการผลิตมาได้อย่างเพียงพอ และมีมาตรฐานและการตรวจสอบกระบวนการผลิตอยู่เสมอ ในด้านการตลาดทางกลุ่มมีตลาดเป้าหมายคือ 1. การเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงที่กลุ่ม 2. การสั่งซื้อล่วงหน้า สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตออกมานั้นมีความหลากหลายทั้งในเรื่องของรสชาติ ประเภท และแบบบรรจุภัณฑ์ แนวทางหรือแผนในอนาคตทางด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคือการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบยิ่งขึ้น และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ซึ่งสอดคล้องกับ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.2564) ที่ให้แนวทางพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในปี 2564 ว่าต้องพัฒนาตลาดสินค้าในยุคนิวนอร์มอลด้วย ในด้านการบริหารองค์การของกลุ่มมีการกำหนดเป้าหมายในอนาคตของกลุ่มโดยมีการคาดหวังว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะสามารถกระจายออกสู่ตลาดต่างประเทศได้ ในด้านทรัพยากรมนุษย์ทางกลุ่มได้มีตั้งคณะกรรมการอยู่ทุกแผนกมีประธาน รองประธาน มีคณะที่ปรึกษา มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามโครงสร้างขององค์กร และในการพัฒนาความรู้ของสมาชิกได้มีการอบรมองค์ความรู้จากหน่วยงานต่างๆ การบริหารจัดการผลตอบแทนให้สมาชิกกลุ่มเป็นไปอย่างเป็นธรรม และยังมีการสร้างขวัญและกำลังใจของกลุ่มโดยสวัสดิการอื่นๆ ซึ่งในภาพรวมศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มมีศักยภาพมากและมีการบริหารจัดการที่ดีและเป็นระบบ

1.2. สภาพแวดล้อมธุรกิจที่มีความสำคัญในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในภาพรวมมีความสำคัญในการดำเนินงานของกลุ่ม ในระดับมากที่สุด ($\mu = 3.75$) และปัจจัยสังคมและเศรษฐกิจมีความสำคัญในการดำเนินงานของกลุ่มมากที่สุด ($\mu = 3.87$) และเมื่อศึกษาไปถึงข้อย่อยจะเห็นได้ว่า ปัจจัยด้านบุคลากรในเรื่องความรู้ความสามารถและภาวะผู้นำของผู้นำกลุ่มเป็นสภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีความสำคัญในการดำเนินงานของกลุ่มมากที่สุด ($\mu = 4.00$)

2. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ของวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอกอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด-19

ช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบันวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอกอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด-19 ส่วนใหญ่จะส่งร้านจำหน่ายของฝากในเขตจังหวัดปัตตานี แต่เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด19 ทำให้ยอดขายลดลง ซึ่งทางกลุ่มจึงมีความต้องการที่จะพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์แต่มีปัญหาในด้านการใช้ ขาดความรู้ ความสามารถในการใช้สื่อออนไลน์

เมื่อศึกษาปัจจัยที่ทำให้การจัดจำหน่ายแบบออนไลน์สินค้าของกลุ่มประสบความสำเร็จคือ การที่ลูกค้าเดิมมีการบอกต่อ และมีการแชร์เพจเฟซบุ๊ก ผู้วิจัยจึงได้มีการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมกับกลุ่มโดยการให้ความรู้ และวิธีการใช้งานช่องทางสื่อออนไลน์โดยเน้นไปที่ facebook และได้มีการจัดนักศึกษาแสดงตัวอย่างการไลฟ์สดผ่านเฟซบุ๊ก พร้อมกับแนะนำวิธีการพูด การนำเสนอผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่น่าสนใจ ซึ่งทำให้วิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกต อำเภอกอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี มีความเข้าใจในกระบวนการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์เพิ่มมากขึ้น

3. การบูรณาการการเรียนการสอนกับหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการ ในสถานการณ์ โควิด- 19

ในการบูรณาการการเรียนการสอนกับการวิจัยเพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้กระบวนการดำเนินงานจากสถานการณ์จริง และใช้องค์ความรู้ที่มีอยู่ช่วยพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ให้กับกลุ่ม และช่วยให้นักศึกษาฝึก วิเคราะห์ แยกแยะ วางแผนการปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบ ผ่านกิจกรรมการศึกษาดูงานในการดำเนินงานของกลุ่มและเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ของกลุ่ม ซึ่งผลจากการบูรณาการการเรียนการสอนทำให้นักศึกษามีศักยภาพในการวางแผนและสามารถตัดสินใจแก้ปัญหาได้เพิ่มมากขึ้น

ขั้นตอนที่ 5 การเข้าถึงความรู้ (ระบุนิธิปฏิบัติ)

1. การเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงที่กลุ่ม
2. การสั่งซื้อล่วงหน้า สำหรับซื้อตราสินค้าของกลุ่ม

ขั้นตอนที่ 6 การแบ่งปันแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (ระบุนิธิปฏิบัติ)

การบูรณาการการเรียนการสอนกับการวิจัยเพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้กระบวนการดำเนินงานจากสถานการณ์จริง และใช้องค์ความรู้ที่มีอยู่ช่วยพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ให้กับกลุ่ม และช่วยให้นักศึกษาฝึก วิเคราะห์ แยกแยะ วางแผนการปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบ ผ่านกิจกรรมการศึกษาดูงานในการดำเนินงานของกลุ่มและเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ของกลุ่ม ซึ่งผลจากการบูรณาการการเรียนการสอนทำให้นักศึกษามีศักยภาพในการวางแผนและสามารถตัดสินใจแก้ปัญหาได้เพิ่มมากขึ้น

ขั้นตอนที่ 7 การเรียนรู้ (ระบุวิธีปฏิบัติ)

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลนาเหตุเกิดระบบการเรียนรู้จากสร้างองค์ความรู้จากคณะทำงาน และนำความรู้ไปใช้ จนสามารถต่อยอดสินค้าได้มากขึ้น และสำหรับนักศึกษาที่มีศักยภาพในการวางแผนและสามารถตัดสินใจแก้ปัญหาได้เพิ่มมากขึ้น

3. ผลการดำเนินการ

3.1 ผลการดำเนินงานตามเป้าหมาย-ตัวชี้วัดที่กำหนด

ตัวชี้วัดเชิงปริมาณ

- กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเหตุ อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี มีการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ในรูปแบบการไลฟ์สดขายสินค้า ซึ่งจากเดิมจัดจำหน่ายทางเพจเฟซบุ๊กเพียงอย่างเดียว

ตัวชี้วัดเชิงคุณภาพ

- กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเหตุ อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี มีการบริหารจัดการกลุ่มในสถานการณ์ โควิด-19 เป็นระบบมากขึ้น

3.2 ผลสำเร็จของการดำเนินการแก้ไขปัญหา

กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเหตุ อำเภอกอโกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ด้านการเงินและบัญชีนั้นทางกลุ่มมีการจัดทำบัญชีโดยบันทึกรายรับ รายจ่าย ต้นทุน กำไร อย่างเป็นระบบ และมีต้นทุนในการดำเนินงานที่ชัดเจน ในด้านการผลิตทางกลุ่มสามารถ จัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการผลิตมาได้อย่างเพียงพอ และมีมาตรฐานและการตรวจสอบกระบวนการผลิตอยู่เสมอ ในด้านการตลาดทางกลุ่มมีตลาดเป้าหมายคือ 1. การเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงที่กลุ่ม 2. การสั่งซื้อล่วงหน้า สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตออกมานั้นมีความหลากหลายทั้งในเรื่องของรสชาติ ประเภท และแบบบรรจุภัณฑ์ แนวทางหรือแผนในอนาคตทางด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคือ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบยิ่งขึ้น และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ ที่ให้แนวทางพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในปี 2564 ว่าต้องพัฒนาตลาดสินค้าในยุคนิวนอร์มอลด้วย ในด้านการบริหารองค์การของกลุ่มมีการกำหนดเป้าหมายในอนาคตของกลุ่มโดยมีการคาดหวังว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะสามารถกระจายออกสู่ตลาดต่างประเทศได้ ในด้านทรัพยากรมนุษย์ทางกลุ่มได้มีตั้งคณะกรรมการอยู่ทุกแผนกมีประธาน รองประธาน มีคณะที่ปรึกษา มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามโครงสร้างขององค์กร และในการพัฒนาความรู้ของสมาชิกได้มีการอบรมองค์ความรู้จากหน่วยงานต่างๆ การบริหารจัดการผลตอบแทนให้สมาชิกกลุ่มเป็นไปอย่างเป็นธรรม และยังมีการสร้างขวัญและกำลังใจของกลุ่มโดยสวัสดิการอื่นๆ ซึ่งในภาพรวมศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มมีศักยภาพมากและมีการบริหารจัดการที่ดีและเป็นระบบ โดยได้มีการคำนวณต้นทุนจากการจัดจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์ไว้อย่างชัดเจน ดังนี้

-ค่าแรง ชั่วโมงละ 300 บาท/คน/วัน

-ค่าอุปกรณ์สำหรับทำไลฟ์สด มีดังนี้

1. ไฟสำหรับทำการไลฟ์สด	รวม 1,200	บาท
2. ไมโครโฟน	รวม 590	บาท
3. โทรศัพท์มือถือ	รวม 5,900	บาท

อีกทั้ง ทางคณาจารย์หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ ได้มีการฝึกทักษะกระบวนการ ขั้นตอน การไลฟ์สด ผ่านสื่อออนไลน์ ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลนาเกตู เพื่อให้กลุ่มได้เข้าใจอย่างทั่วถึงและ สามารถทำเองได้อย่างยั่งยืน

4. บทเรียนที่ได้รับ (lesson learned)

1. ในการบริหารจัดการกลุ่มผู้นำของกลุ่มควรมีการศึกษาการบริหารองค์การในรูปแบบต่างๆอยู่เสมอ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก

2. วิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกตู อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานีควรดำเนินการใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งช่องทางออฟไลน์และ ออนไลน์ควบคู่กัน โดยมีภาครัฐ ภาคเอกชนให้การส่งเสริมสนับสนุนในด้าน ความรู้ งบประมาณในการพัฒนา และการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด หรือ หน่วยงานภาครัฐควรประสาน ความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาในการให้ความรู้ดังกล่าว เพื่อพัฒนา วิสาหกิจชุมชนให้มีช่องทางการจำหน่าย สินค้าและสื่อสารกับผู้บริโภคในวงกว้างได้ และเพื่อให้ทางกลุ่มสามารถยืนหยัดได้ด้วยตนเองในอนาคต

3. องค์กรด้านการศึกษาศาสนาสามารถนำแนวทางในการวิจัยไปบูรณาการกับการเรียนการสอนในรายวิชาที่ เกี่ยวข้องได้

5. ปัจจัยความสำเร็จ

รูปแบบการจัดการ ของทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ผลิตภัณฑ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกตู อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานีในสถานการณ์ โควิด 19 ที่มีศักยภาพ สามารถเพิ่มการรับรู้/ยอดขายได้มากขึ้น จากเดิมอย่างน้อย 20%

6. การเผยแพร่/การได้รับการยอมรับ /หรือรางวัลที่ได้รับ /หรือได้รับการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา

องค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการกลุ่มในปัจจุบันของวิสาหกิจชุมชน ตำบลนาเกตู อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ในสถานการณ์ โควิด 19 จำนวน 1 บทความ

7. ภาคผนวก (ร่องรอย หลักฐาน ภาพถ่าย ชิ้นงาน ฯลฯ เพิ่มเติมได้)







