**บทที่ 4**

**ผลการวิจัย**

งานวิจัยเรื่อง การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจชุมชน กรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว ตำบลนางั่ว อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ เพื่อสำรวจศักยภาพและความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว ตำบลนางั่ว อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ และเพื่อศึกษาแนวทางพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากเปลือกอ่อนเมล็ดโกโก้ที่เป็นทรัพยากรเหลือทิ้งให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่โดยเลือกใช้นวัตกรรมการผลิตและการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับศักยภาพของชุมชน ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีวิจัยแบบผสมผสานได้แก่วิธีวิจัยเชิงสำรวจ ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยใช้วิธีการลงพื้นสำรวจศักยภาพและความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์, การสังเกต, การสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการและการร่วมหารือในการสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์ โดยมีผลการวิจัยดังต่อไปนี้

**4.1 ผลการสำรวจศักยภาพและความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว ตำบลนางั่ว อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์**

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้ ได้ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2563 โดยมีจำนวนสมาชิกแรกเริ่ม จำนวน 7 คน โดยมีนายประเสริฐ โกนอก เป็นประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและเป็นประธานกลุ่ม Young Smart Farmer จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยล่าสุดได้รับรางวัล เกษตรกรสำนึกรักบ้านเกิด ประจำปี 2565 จาก ปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด จำนวน 80 คน โดยมีโครงการหลักในปัจจุบันที่กำลังขับเคลื่อนอยู่ได้แก่ **โครงการพาคนรักกลับบ้าน** ซึ่งเนื้อหาโครงการ คือต้องการสร้างเศรษฐกิจชุมชนที่ยั่งยืน เพื่อเป็นแรงจูงใจให้คนนางั่วที่จากบ้านเพื่อไปเรียนหรือไปทำงานต่างจังหวัด กลับมาสร้างอาชีพสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัวตนเอง โดยการสร้างเศรษฐกิจใหม่เพื่อให้มีรายได้จริง โดยการใช้โกโก้เป็นสื่อ เนื่องจากโกโก้ใช้การปลูกเพียงครั้งเดียว ให้ผลผลิตตลอดปี ซึ่งต่างจากก่อนหน้านี้ที่คนในชุมชนมีการทำไร่เลื่อนลอย ซึ่งจะใช้การลงทุนมาก ซึ่งเมื่อขายผลผลิตได้ กำไรมาก็หักลบกับทุนแล้วก็ไม่มีเพียงพอเก็บไว้ใช้ในครัวเรือน ซึ่งนายประเสริฐพยายามที่จะพัฒนาองค์ความรู้เรื่องโกโก้มาโดยตลอด เพื่อจะสร้างรากฐานที่ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่วเกิดมาตรฐานให้คนภายนอกมั่นใจในศักยภาพของกลุ่ม ซึ่งในปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว ได้ขับเคลื่อนธุรกิจด้วยการเป็นตัวแทนภาคเหนือตอนล่างในการรับซื้อผลผลิตโกโก้สด และการแปรรูปผลผลิตจากโกโก้ เข้าสู่ปีที่สาม โดยผ่านการเรียนรู้ ทดลองและจากการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง ทำให้โกโก้จากบ้านนางั่ว เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในกลุ่มคนนิยมบริโภคโกโก้และผู้ประกอบการคาเฟ่ทั่วประเทศไทย สร้างงาน สร้างรายได้ สร้างหลักสูตรการเรียนเกี่ยวกับความรู้เรื่องโกโก้ตั้งแต่การปลูก การหมัก การแปรรูป และสร้างความมั่นใจให้แก่สมาชิกในกลุ่มและชุมชน ด้วยการสร้างโมเดลในการเป็นเป้าหมายการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนด้วยโกโก้ โดยมีเป้าหมายที่สำคัญคือ **“การทำให้บ้านนางั่วเป็นเมืองแห่งช็อคโกแลต”** ซึ่งไม่ใช่หมายถึงการผลิตช็อคโกแลตหรือทุกคนจะต้องปลูกโกโก้ แต่มีนัยที่ลึกซึ้งมากกว่านั้น คือ การที่โกโก้เป็นเหมือนสื่อกลางสร้างความสุขที่จะทำให้คนนางั่วได้ประโยชน์จากการปลูกโกโก้ให้มากที่สุด เชื่อมโยงกับกลไก 3P ที่นายประเสริฐ เป็นผู้คิดขึ้นเพื่อวางแนวทางในการบริหารงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่วให้เป็นเศรษฐกิจชุมชนที่ยั่งยืน

*“เจ็ดคนช่วยกันลงขันคนละหนึ่งพันบาทเพื่อให้ผมไปซื้อเครื่องไม้เครื่องมือเล็กๆเพื่อมาเริ่มในการแปรรูป ผมเลยคิดกลไกในการบริหารจัดการกลุ่ม เราเรียกสิ่งนี้ว่า 3P ประกอบด้วย 1. People หมายถึง การจ้างงาน สร้างทีมงาน และสร้างพลังชุมชน 2. Profit หมายถึง สร้างรายได้ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และ P สุดท้ายคือ Planet หมายถึง ต้นโกโก้ พื้นที่สีเขียวและฟื้นฟูระบบนิเวศ ตอนนี้เราวางรากฐานไว้แบบนี้ เพื่อเป็นแนวทางไว้ให้สมาชิกในปัจจุบันและในรุ่นต่อๆไปที่จะเข้ามาสานต่อ ยึดถือไว้เป็นธงเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนสามารถปกป้องทรัพย์สมบัติอันมีค่า คือองค์ความรู้เรื่องโกโก้ ที่รุ่นผมบากบั่นพัฒนามาโดยตลอด และอยากให้ชุมชนรู้สึกภาคภูมิใจที่เมื่อใครๆพูดถึงโกโก้คุณภาพดีก็ต้องนึกถึงโกโก้นางั่ว ซึ่ง ณ ตอนนี้เราสามารถทำได้แล้วในประเทศไทยและเราจะไม่หยุดเราจะต้องไปให้ไกลกว่านี้......” (ประเสริฐ ไกนอก, สัมภาษณ์, 10 ก.พ.66)*

ซึ่งโมเดล 3P ที่ประเสริฐกล่าวถึง ถือได้ว่าเป็นแนวทางสำคัญที่เป็นแบบแผนในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว และทำให้สมาชิกในกลุ่มและคนในชุมชนได้เห็นความสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรม โดยประเสริฐยังอธิบายต่อไปว่า **People** ที่หมายถึงการจ้างงาน สร้างทีมงานและสร้างพลังชุมชนนั้น ขยายความได้ว่า คนในชุมชน ทุกคนต้องมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ถ้าเขามีชีวิตที่ดีไม่เดือดร้อน เขาก็มีกำลังผลิตวัตถุดิบดีๆ ให้กับเรา มีโอกาสสร้างอาชีพ สร้างงาน พาลูกพาหลาน กลับมาอยู่บ้านได้ ส่วน **Profit** ก็คือเศรษฐกิจหรือลูกค้า การที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าจากคนในชุมชนของเรา เขามีโอกาสได้ช่วยชุมชน ได้ของดีมีคุณค่า ได้รับรู้เรื่องราวต่างๆ ของนางั่ว เช่น พาคนรักกลับบ้าน ทำระบบนิเวศ ลดต้นทุนเกษตรกร ฯลฯ ซึ่งมูลค่าเหล่านี้มันมากกว่ารสชาติ และสิ่งนี้เป็นสิ่งที่จะทำให้ธุรกิจมั่นคงและยั่งยืนได้ ที่สำคัญเรามีการแบ่งปันกำไรให้คนในชุมชนอย่างเหมาะสม และ **Planet** คือสิ่งแวดล้อม การสร้างพื้นที่สีเขียวให้กับสิ่งแวดล้อมในชุมชน สร้างประโยชน์จากต้นโกโก้ โดยใช้ระบบนิเวศ

ผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่วที่มีจัดจำหน่าย แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆมากมาย เช่น สบู่จากโกโก้ ชาจากเปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ (Cocoa Hust) โกโก้แมส (Cocoa Mass)โกโก้ บัตเตอร์ (Cocoa Butter) โกโก้ พาวเดอร์ (Cocoa Powder) โกโก้ บีน (Cocoa Bean) และ โกโก้ นิปส์ (Cocoa Nibs) เป็นต้น



**ภาพที่ 4.1** ผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีจำหน่ายในปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว

ที่มา : <https://www.facebook.com/Cocoanangua> (สืบค้นเมื่อวันที่ 10 ก.พ.66)

**

ภาพที่ 4.2 เมล็ดโกโก้ (โกโก้บีนส์) และโกโก้นิปส์ สินค้าขายดีของกลุ่ม

ที่มา : <https://www.facebook.com/Cocoanangua>

(สืบค้นเมื่อวันที่ 10 ก.พ.66)

นอกจากการแปรรูปโกโก้เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆแล้ว กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มโกโก้นางั่ว ยังไม่หยุดพัฒนาตนเอง โดยการเปิดรับภาคีเครือข่ายทุกภาคส่วนเพื่อให้ โกโก้นางั่ว เป็นที่รู้จักและเป็นการเพิ่มพูนทักษะและองค์ความรู้เรื่องโกโก้ ให้มีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น อีกทั้งการให้ความร่วมมือในด้านงานวิจัยกับนักวิชาการจากทุกภาคส่วน ทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์จากกลุ่มโกโก้นางั่ว มีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้น

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นจากการแข่งขันทำเครื่องดื่มจากช็อคโกแลต ในงาน Thailand Craft Chocolate Festival 2021 และ 2022 โดยในการแข่งขันนี้ บาริสต้าที่เข้าร่วมการแข่งขันได้เลือกใช้ชอคโกแลตจากกลุ่มโกโก้นางั่วเป็นวัตถุดิบหลักในเครื่องดื่ม และได้คว้ารางวัลชนะเลิศระดับประเทศในปี 2021 และรางวัลที่ 3 ในปี 2022 และช็อคโกแลตจากนางั่ว ยังได้รับคัดเลือกเป็นตัวแทน 1 ใน 10 Cacao Processor ที่ได้รับคัดเลือกไปร่วมในแพคเกจ TOP10 Chocolate Box 2022 เพื่อร่วมแสดงและจำหน่ายในงานแฟร์คราฟท์ช็อกโกแลต Northwest Chocolate Festival 2022 ณ เมืองซีแอตเติล ประเทศสหรัฐอเมริกา และล่าสุดนายประเสริฐ ได้รับรางวัลเกษตรกรสำนึกรักบ้านเกิดระดับประเทศ ประจำปี 2565 ซึ่งคัดเลือกจากเกษตรกรทั่วประเทศจำนวน 300 คน จากรางวัลต่างๆที่ผ่านมา จึงสามารถเป็นหลักประกันได้ถึงศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่วได้เป็นอย่างดี

**

**ภาพที่ 4.3 TOP10 Chocolate Box 2022**

ที่มา : <https://www.facebook.com/Cocoanangua> (สืบค้นเมื่อ 11 ก.พ. 66)

*“......ตอนนี้ เราผลิตได้สะดวกมากขึ้น ตอนนี้คนรู้จักเรามากขึ้นเรื่อยๆ ผลกำไรเราได้มาจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้เราประหยัดเวลา และมีผลผลิตแปรรูปได้ทันความต้องการของลูกค้ามากขึ้น แต่ก็ยังไม่ทันทั้งหมด เพราะว่าเรามักเจอปัญหาเกษตรกรเก็บผลผลิตผลสดที่ไม่มีคุณภาพเอามาขายให้เรา บางรายก็ขนาดไม่ได้มาตรฐาน บางรายก็เก็บมามีโรคผลเน่าราดำผสมมา บางรายก็เป็นผลแก่ปะปนมาเยอะ รากงอก ก็ทำให้เราขาดทุนที่เอาเงินไปรับซื้อผลสด แต่เรายอมขาดทุน ดีกว่าเสียชื่อเพราะสินค้าไม่มาตรฐานตามที่เราตั้งไว้ ...สินค้าเราตอนนี้ก็มีโกโก้นิบส์ โกโก้แมส โกโก้พาวเดอร์ โกโก้บีน สบู่โกโก้ และเราได้งบสนับสนุนจากโครงการต่างๆทั้งของภาครัฐและภาคเอกชน เราได้รับความเมตตาจากท่านผู้รู้และเชี่ยวชาญหลายๆท่าน ที่มาช่วยพัฒนากระบวนการหมัก เพื่อทำความเข้าใจจุลินทรีย์ที่เกิดขึ้นจากกระบวนการหมัก ทำให้เราสามารถอธิบายได้ว่า โกโก้จากกลุ่มเรา มีความเป็นเอกลักษณ์และมีความพิเศษที่แตกต่างจากที่อื่นๆอย่างไร........*

*.............. ล่าสุดเราได้งบประมาณจากมหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ภายใต้โครงการ U2T[[1]](#footnote-0) เพื่อให้มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ เราก็มานั่งคิดคุยกันในกลุ่มกรรมการว่าเราจะทำอะไร จะต่อยอดอะไร เราก็มาเห็นว่า เรามีเปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ที่เป็นผลจากการเอาเมล็ดมาคั่วแล้วกะเทาะเปลือกออก ไอ้เปลือกพวกนี้ปกติก็จะขายเป็นถุงใหญ่ๆ กิโลกรัมละ 350 บาท ลูกค้าก็ซื้อไปทำผงชาจากเปลือกอ่อนเมล็ดโกโก้ ก็มีสรรพคุณที่น่าสนใจ หรือจะเอาเปลือกอ่อนคั่วที่เหลือคัดทิ้งไปโรยเป็นอาหารต้นไม้ก็ได้ ดอกใบจะงาม เพราะว่ามีธาตุโพแทสเซียมสูง สุดท้ายเรามาจบที่ ชาเปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ยี่ห้อนางั่วของเรา แต่เราเน้นความพรีเมี่ยม เราใช้เฉพาะเปลือกอ่อนที่ผ่านการคั่วด้วยกระทะ คั่วด้วยแรงงานคน ซึ่งจะได้ความหอมมากกว่าคั่วด้วยเครื่อง นี่คือเสน่ห์ของชาโกโก้จากกลุ่มโกโก้นางั่ว เพราะเป็นงานคราฟท์จริงๆ ก็เป็นสินค้าตัวใหม่ล่าสุดของกลุ่มที่ทำออกมาจำหน่าย ณ ตอนนี้ ซึ่งก็เป็นผลผลิตจากงบประมาณโครงการนี้ นอกจากได้ผลผลิตแล้ว เราก็ยังได้น้องๆจากโครงการซึ่งเป็นคนในตำบลของเราเอง ที่โครงการจบแล้ว แต่เรายังจ้างน้องทำงานต่อ เพราะเราคาดหวังว่า อย่างน้อยน้องจะได้มีอาชีพที่ไม่ต้องไปไกลบ้าน มีรายได้ที่ค่อยๆเติบโต แม้จะไม่ได้ร่ำรวยแต่รายได้ไม่หายไปไหน ได้อยู่บ้านตัวเอง ได้ทำงานกับคนในชุมชนของตนเอง ทำให้เขาเกิดความภาคภูมิใจในชุมชนและตัวเอง แบบนี้เขาก็ไม่ไปไหน ก็ตรงตามคอนเสป “พาคนรักกลับบ้าน” ที่เราคาดหวังไว้...........”* (ประเสริฐ ไกนอก, สัมภาษณ์, 10 ก.พ.66)

จากการสัมภาษณ์นายประเสริฐ เกี่ยวกับเปลือกอ่อนเมล็ดโกโก้ที่แม้ว่าจะนำบางส่วนมาผลิตเป็นเครื่องดื่มประเภทชาแล้ว บางส่วนขายให้แก่ลูกค้า ปรากฏว่ายังเหลือในส่วนที่ไม่ได้เพิ่มมูลค่า เหลือทิ้ง ทางกลุ่มจึงมีความสนใจที่จะหาแนวทางในการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ต่อยอดมาจากชาที่ทำจากเปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ และเมื่อสอบถามถึงศักยภาพในการออกแบบและผลิต ผลิตภัณฑ์ใหม่ นายประเสริฐ แสดงความคิดเห็นว่า

*“.............ณ ตอนนี้กลุ่มของเราถือว่า มีคนที่จะมาสานต่อปณิธานให้รุ่นบุกเบิกได้บ้างแล้ว ซึ่งก็น่าดีใจที่ส่วนใหญ่จะเป็นวัยหนุ่มสาว ที่มีความสนใจในเรื่องโกโก้อย่างจริงจัง แต่น้องๆก็ต้องพัฒนาตนเองต่อไป เพราะถือว่าคนที่สานต่อได้จริงๆมีจำนวนน้อยมาก เมื่อเทียบกับการเติบโตของกลุ่ม ตอนนี้กลุ่มเรามีทั้งแรงงานวัยสูงอายุและวัยรุ่น ส่วนใหญ่จะเป็นแรงงานสูงอายุ ความรู้อะไรที่เราไม่ถนัด เราก็ต้องหาคนช่วย ซึ่งในปัจจุบันนี้ก็อาศัยจากหลายภาคส่วนที่เข้ามาช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งที่ออกแบบเอง และขอความอนุเคราะห์จากอาจารย์มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ และจากร้านคัพคราฟท์ ซึ่งเป็นภาคีเครือข่ายหลักของกลุ่ม ส่วนเครื่องมือในกระบวนการแปรรูป มีทั้งแบบดั้งเดิม คือ การใช้แรงงานคนในการคั่วและแกะกะเทาะเปลือก ส่วนอีกแบบใช้เครื่องคั่วและกะเทาะเปลือก ซึ่งถ้าถามว่าอะไรที่เร็วและได้ผลผลิตมากกว่ากันก็ตอบว่าใช้เครื่องแน่นอนอยู่แล้ว แต่เราก็ไม่ทิ้งวิธีการเดิมเพราะผลิตภัณฑ์บางตัว ก็ต้องใช้ความละเอียด เช่น ผลิตภัณฑ์ผงชาจากเปลือกอ่อนเมล็ดโกโก้ ถ้าเอาเปลือกมาจากการคั่วด้วยแรงคนกับแรงเครื่อง ความหอมจะแตกต่างกันเลย คั่วด้วยแรงคนโดยใช้กระทะวางบนเตาถ่าน อย่างไรก็หอมกว่า ดึงกลิ่นออกมาได้ดีกว่าและเป็นงานคราฟท์[[2]](#footnote-1)ที่แท้จริง ซึ่งก็เป็นจุดขายของโกโก้นางั่วอยู่แล้ว..........”.* (ประเสริฐ ไกนอก, สัมภาษณ์, 10 ก.พ.66)

เมื่อสอบถามถึงปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มในกระบวนการแปรรูปและออกแบบผลิตภัณฑ์ต่างๆของกลุ่มฯ พบว่า ทางกลุ่มฯยังขาดบุคลากรที่มีความรู้และเชี่ยวชาญด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์หรือการเป็นตัวหลักในการต่อยอดผลิตภัณฑ์ ซึ่งในปัจจุบันทางกลุ่มจะใช้วิธีปรึกษาเครือข่ายต่างๆที่ทำงานร่วมกัน โดยเฉพาะทีมงานจากร้านคัพคราฟท์ ร้านกาแฟชื่อดังในจังหวัดเพชรบูรณ์ ในด้านการร่วมออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น

“.............*ส่วนใหญ่ผมจะเป็นคนออกแบบพวกสติกเกอร์เอง แม้กระทั่งโลโก้ของกลุ่มผมก็ออกแบบเอง แต่ว่าทักษะบางอย่างก็ต้องมี ต้องหาคนช่วยกันดูความเหมาะสม ความน่าสนใจ ต้องเดาใจลูกค้าว่าแบบไหนจะโดนใจให้เขายอมควักเงินจ่าย เพราะทราบกันดีอยู่แล้วว่า งานคราฟท์มันเป็นงานเฉพาะตัว ก็จะมีราคาที่สูงกว่าการผลิตในระบบอุตสาหกรรม แต่ทำไมคนบางกลุ่มถึงยอมจ่าย ผมก็จะปรึกษาทางทีมคัพคราฟท์ ในด้านการออกแบบ ทดลองผลิต และด้านการโฆษณา เขามีความเป็นมืออาชีพและเราคุยภาษาเดียวกัน ทำให้งานราบรื่น ไปไหนไปกัน จัดเวิร์คชอป ออกบูธ ปรึกษาหารือกันอยู่ตลอด ทำให้งานของเราไม่เคยหยุดนิ่ง เพราะเราพยายามคิดและทดลอง พัฒนาตัวเองอยู่เสมอ.....”* (ประเสริฐ ไกนอก, สัมภาษณ์, 10 ก.พ.66)

นอกจากนี้ปัญหาอีกประการหนึ่งที่สำคัญคือ **“ของมี แต่ขาดคนเอาไปทำ”** ซึ่งเปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ที่เหลือจากการกะเทาะออกจากเมล็ดคั่วแล้ว เหลือเป็นจำนวนมาก และยังไม่ได้นำไปต่อยอดผลิตภัณฑ์ใด โดยเป็นส่วนที่คัดทิ้งจากการนำไปผลิตเป็นผงชาบรรจุซองจำหน่าย

*“..................การคั่วเมล็ดแต่ละครั้งก็จะเหลือเปลือกจำนวนมาก ก่อนนี้เราเคยเอาไปใส่ในสบู่แล้วให้สมาชิกกลุ่มทดลองทำขาย ก็ขายดี แต่ปัญหาคือ ของมี แต่ขาดคนช่วยทำ เลยไม่ได้ทำขายต่อเนื่อง ก็มีลูกค้ามาถามถึงตลอด ส่วนที่ไม่ได้ทำอะไรก็มีที่ลูกค้ามาซื้อไปใส่ต้นไม้บ้าง ไปทำชาโกโก้บ้าง ถามว่าทำไมเราไม่เอาพวกที่เหลือนี้ไปบดทำผงชาขาย เพราะว่าต้องการเน้นคุณภาพจริงๆ เราจึงคัดเฉพาะที่เราคั่วจากแรงงานคน ซึ่งเป็นผู้สูงอายุในกลุ่ม เป็นเครือญาติกันหมด แต่จำนวนแรงงานที่เป็นมือดีด้านการคั่วด้วยกระทะวางบนเตาถ่าน ก็มีจำนวนน้อย ดังนั้นผลิตภัณฑ์ผงชาโกโก้ของเรา จึงผลิตได้จำนวนไม่มาก ส่วนเปลือกอ่อนที่เราคัดทิ้ง ก็ยังคิดไม่ออกว่าจะทำอะไรต่อ ก่อนหน้านี้เคยเอาไปบดผสมในเนื้อสบู่ แต่ก็ขาดคนที่จะไปทำต่อ คือวัสดุอุปกรณ์เราพอมี แต่ขาดคนทำ เราเลยจำเป็นต้องเอาทิ้งไปอย่างน่าเสียดาย.............”* (ประเสริฐ ไกนอก, สัมภาษณ์, 10 ก.พ.66)

ส่วนเป้าหมายในอนาคตในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว เพื่อเสริมสร้างให้เศรษฐกิจชุมชนบ้านนางั่วมีความเข้มแข็งและยั่งยืน นายประเสริฐได้เล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า

*“.................เป้าหมายในอนาคตของกลุ่มเรา ก็อยากสร้างโรงเรือนที่ได้มาตรฐาน อย.(องค์การอาหารและยา) เพื่อสร้างพื้นที่ให้ชุมชนได้มาใช้ประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการแปรรูปโกโก้ เราจึงต้องการงบประมาณในการสร้างอาคารแปรรูป ให้เป็นสัดส่วนและมีอุปกรณ์เครื่องมือ ที่มีความเป็นมืออาชีพ เพื่อให้ธุรกิจโกโก้ เป็นธุรกิจเพื่อชุมชนและสังคมอย่างแท้จริง”* (ประเสริฐ ไกนอก, สัมภาษณ์, 10 ก.พ.66)

โดยสรุปในประเด็นการสำรวจศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว พบว่า ทางกลุ่มมีความพร้อมอย่างมากในด้านองค์ความรู้ ทักษะและความเชี่ยวชาญของบุคลากร แต่ยังประสบปัญหาคือ ยังขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญที่จะสืบทอดการเป็นผู้มีองค์ความรู้เรื่องโกโก้เช่นเดียวกับนายประเสริฐ ประธานกลุ่มฯ ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการถ่ายทอดองค์ความรู้ เนื่องจากส่วนใหญ่สมาชิกกลุ่มและบุคลากรที่ช่วยขับเคลื่อนการผลิต ศักยภาพเกี่ยวกับด้านแรงงานและเทคโนโลยีในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ พบว่าเนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว เพิ่งก่อตั้งได้ประมาณสามปี เงินทุนหมุนเวียนจึงยังไม่เพียงพอที่จะสร้างอาคารแปรรูปที่ได้มาตรฐานของ อย. แต่ทางกลุ่มก็พยายามที่จะเร่งการผลิตเพื่อจำหน่ายให้มีรายได้สะสมเพียงพอในการขยับขยายพื้นที่ใช้สอยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการแปรรูปให้มากที่สุด

**4.2 ผลการศึกษาแนวทางพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากเปลือกอ่อนเมล็ดโกโก้ที่เป็นทรัพยากรเหลือทิ้งให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่โดยเลือกใช้นวัตกรรมการผลิตและการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับศักยภาพของชุมชน**

เมื่อทราบแล้วว่า ปริมาณของเปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ที่เป็นส่วนเกินจากกระบวนการคั่วมีอยู่เป็นจำนวนมาก และไม่ได้มีการจัดการต่อยอด ผู้วิจัยจึงได้เข้าพบและนัดหมายหารือร่วมกับนายประเสริฐ ไกนอกและนักออกแบบผลิตภัณฑ์จากร้านกาแฟคัพ คราฟท์ (Cup Craft) เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ใช้ส่วนผสมจากเปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ เป็นส่วนประกอบหลักในตัวต้นแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งจากการร่วมหารือทำให้ทราบว่า ลูกค้าบางส่วนที่ได้มาอุดหนุนบูธของโกโก้นางั่ว ตามงานต่างๆ มักจะถามถึงผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับความงามที่มีส่วนผสมของโกโก้ เช่น ลิปบาล์ม ครีมทาผิว เป็นต้น แต่ด้วยข้อจำกัดในด้านเทคโนโลยีการผลิตจึงไม่สามารถผลิตได้ในปริมาณมากและขาดเครื่องมือที่ทันสมัย จากการร่วมกันพิจารณานวัตกรรมที่เหมาะสมกับวัสดุและเทคโนโลยีที่ทางกลุ่มมีอยู่ จึงมีความสนใจผลิตภัณฑ์สครับที่มีส่วนผสมของเปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้บดหยาบ ซึ่งสามารถใช้เทคโนโลยีพื้นฐานอย่างง่ายด้วยแรงงานคนได้ ซึ่งเหมาะสมต่อทักษะของสมาชิกในกลุ่ม

จากนั้นจึงคัดเลือกให้ทีมงานจากร้านคัพคราฟท์ จังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งเหตุผลที่ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว เลือกให้ทีมคัพคราฟท์เป็นผู้มาช่วยในการออกแบบ และดำเนินการผลิตต้นแบบผลิตภัณฑ์ คือ โกโก้บัตเตอร์ บอดี้สครับ (Cocoabutter Body Scrub) (ภาพที่ 4.4, 4.6-4.8) เนื่องจากทีมงานร้านคัพคราฟท์ มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านกาแฟและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สื่อถึงความเป็นชุมชนท้องถิ่น และร่วมงานกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่วในกิจกรรมต่างๆมากมาย ซึ่งจะทำให้ทราบถึงบริบทของกลุ่ม และทราบถึงแนวคิด เอกลักษณ์ของกลุ่ม จะทำให้การออกแบบและผลิตต้นแบบออกมาได้อย่างตรงตามความต้องการของกลุ่มฯ โดยมีแนวความคิดในการออกแบบผลิตภัณฑ์ คือ **ใช้โกโก้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด** โดยมีส่วนประกอบหลักได้แก่ เปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ ซึ่งมีสารอาหารที่สำคัญเหมาะกับผิวหนังคือ เควอซิทิน (Quercethin) เป็นสารกลุ่มฟลาวานอยด์ที่มีต้านการออกซิเดชั่นสูงมาก มักพบมากในหอมแดง เป็นต้น มีฤทธิ์ป้องกันการอักเสบ ป้องกันไวรัสและแบคทีเรีย นอกจากนี้ยังมีน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น ที่มีประโยชน์ที่เกี่ยวกับผิวหนัง เช่น ช่วยรักษาอาการผิดปกติทางผิวหนัง ให้ความชุ่มชื้น ไม่ก่อให้เกิดอนุมูลอิสระ เป็นต้น ส่วนเกลือชมพูหิมาลัย ที่มีสรรพคุณเมื่อใช้เป็นส่วนผสมในการสครับผิวหนัง คือ ช่วยบำรุงผิว ช่วยปรับสมดุลความเป็นกรด-ด่าง ลดน้ำมันส่วนเกินบนผิวหน้า ลดการเกิดสิวและผดผื่นได้ เป็นต้น โกโก้ บัตเตอร์ ซึ่งเป็นส่วนผสมจากธรรมชาติ 100% ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจว่าหากใช้แล้วผิวชุ่มชื้น นุ่มเนียนขึ้น ซึ่งจากส่วนผสมที่กล่าวมา จะเห็นได้ว่า เป็นสารอาหารที่มาจากธรรมชาติ 100 เปอร์เซ็นต์ จึงมั่นใจได้ว่าปลอดภัยต่อผิวหนังของผู้บริโภค แต่อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์นี้ยังคงเป็นต้นแบบในการที่จะพัฒนาและปรับปรุงสูตรให้มีความลงตัวมากที่สุด จึงจะสามารถวางจำหน่ายได้ ซึ่งยังต้องผ่านการทดลองใช้โดยอาสาสมัครที่เป็นผู้หญิง ซึ่งจะเป็นกระบวนการในขั้นตอนต่อไป



**ภาพที่ 4.4 เปลือกอ่อนหุ้มเมล็ดโกโก้ ที่เหลือจากการฝัดแยกเศษเปลือกทิ้ง**

ที่มา : ผู้วิจัย (ถ่ายเมื่อวันที่ 25 ก.พ.66)



**ภาพที่ 4.5 การผลิตต้นแบบผลิตภัณฑ์ Cocoa Butter Body Scrub นางั่ว**

ที่มา : ผู้วิจัย (ถ่ายเมื่อวันที่ 25 ก.พ.66)

ด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ Cocoa Butter Body Scrub นางั่ว ผู้ออกแบบเลือกใช้บรรจุภัณฑ์แบบกระปุกพลาสติกอย่างดีฝากลมแบบสีทึบ ซึ่งจะช่วยเสริมภาพลักษณ์ให้ดูมีมูลค่า และติดด้วยสติกเกอร์ฉลากผลิตภัณฑ์ที่เลือกโทนสีน้ำตาล อมชมพูอ่อนๆ พาสเทลเพื่อให้ดูสะอาดตา เรียบง่ายแต่สวยหวาน มีลายเส้นรูปผลโกโก้เรียงรายขนาดเล็กใหญ่ จัดวางบนพื้นที่ของฉลากผลิตภัณฑ์ได้อย่างเรียบง่าย พร้อมทั้งใส่โลโก้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโกโก้นางั่ว ซึ่งเป็นที่รู้จักอยู่แล้วสำหรับวงการโกโก้ในประเทศไทยในปัจจุบัน และมีตัวอักษรคำว่า Tonnum Nเหมาะสำหรับผู้บริโภคที่รักความเป็นโกโก้และรักผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติ ด้วยโทนสีที่แทนสีของเปลือกอ่อนที่หุ้มเมล็ดโกโก้ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในเนื้อผลิตภัณฑ์





**ภาพที่ 4.6 ไฟล์ภาพฉลากผลิตภัณฑ์ระบุรายละเอียดต่างๆของผลิตภัณฑ์**

 



**ภาพที่ 4.7-4.9 ผลิตภัณฑ์ต้นแบบ Cocoabutter Body Scrub ที่สำเร็จแล้วภายใต้แบรนด์ นางั่ว (จากซ้าย – ขวา – ล่าง)**

ที่มา : ผู้วิจัย (บันทึกภาพเมื่อวันที่ 25 ก.พ.66)

1. โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG and Regional Development) หรือโครงการ “มหาวิทยาลัยสู่ตำบล U2T for BCG” [↑](#footnote-ref-0)
2. “งานคราฟท์” (Craft) คือ “งานฝีมือ” เป็นงานที่ต้องอาศัยความปราณีตและพิถีพิถันในการสร้างสรรค์ เพื่อให้ผลงานที่ออกมาแต่ละชิ้นสวยงามและทรงคุณค่า (<https://www.bareo-isyss.com>, 10 ก.พ.66) [↑](#footnote-ref-1)