

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

ผลการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองด้วยการจัดการความรู้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน บ้านเหมืองกวัก หมู่ 5 ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน สามารถสรุปผลการศึกษาวิจัยได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

1) การศึกษาสภาพและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน

การบริหารจัดการกลุ่มของเกษตรกรบ้านเหมืองกวัก ต.มะเขือแจ้ จังหวัดลำพูน จากการศึกษาเกี่ยวกับการรวมกลุ่มของเกษตรกร พบว่าชาวบ้านยังไม่เข้าใจและเห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มกันเท่าที่ควร กลุ่มมีลักษณะของการจัดตั้งมากกว่าการก่อตั้ง เนื่องจากการรวมกลุ่มกัน เพื่อขอกู้เงินเป็นวัตถุประสงค์หลัก ทำให้ไม่เกิดการรวมกลุ่มกันในการดำเนินกิจกรรมร่วมกันอย่างแท้จริง ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนากระบวนการผลิต การขายสินค้า หรือการจัดการวัตถุดิบร่วมกัน อย่างไรก็ตามที่ผ่านมามีเกษตรกรบ้านเหมืองกวักได้มีการแบ่งกลุ่มในการทำกิจกรรม ใน 2 ลักษณะ ได้แก่ กลุ่มออมทรัพย์สัจจะ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1.1) กลุ่มออมทรัพย์สัจจะ มีรูปแบบการทำงานในลักษณะการออมทรัพย์จากสมาชิกในกลุ่มทุกเดือน หากมีสมาชิกต้องการใช้เงินก็จะปล่อยกู้ให้กับสมาชิก ตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้ คือ กู้ได้ไม่เกินเงินที่ตนเองได้ออมมาแล้ว ทั้งนี้กลุ่มมีกิจกรรมการประชุมกลุ่มทุกเดือน มีการอบรมและให้ความรู้เกี่ยวกับการรวมกลุ่ม และมีการอบรมการทำบัญชีจากสหกรณ์จังหวัด ซึ่งกลุ่มออมทรัพย์สัจจะประจำหมู่บ้านจะมีสมาชิกมากที่สุด

1.2) กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่จัดตั้งขึ้นมีรูปแบบการทำงานที่ยังไม่เข้มแข็ง เป็นการรวมกลุ่มกันอย่างหลวม ๆ ตามเงื่อนไขของการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐเป็นหลัก โดยกลุ่มมีกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการทำงานร่วมกัน เช่น การทำสัญญาเงินกู้ภายในกลุ่มเพื่อมาซื้อปุ๋ย อบรมเกี่ยวกับการรักษาสีของลำไย การอบรมการแปรรูปการผลิต การอบรมเกี่ยวกับการขอสินเชื่อจากธนาคาร การนำลำไยอบแห้งเป็นการเก็บลำไยไว้ในห้องเย็นเพื่อให้ได้ราคาที่ดีขึ้นกว่าเดิม การขายลำไยที่ห้างบิ๊กซี การนำผลิตภัณฑ์ไปโชว์และจำหน่ายที่เมืองทองธานี โดยการจับคู่ธุรกิจของพาณิชย์จังหวัด และการประกวดผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งที่จังหวัดลำพูน อย่างไรก็ตามแนวคิดและการดำเนินงานของกลุ่มที่ผ่านมา ยังไม่ชัดเจนและมีผลการดำเนินงานไม่ดีนัก ส่งผลให้เกิดปัญหา กลุ่มมีคนทำงานน้อย (ร้อยละ 13.9) ปัญหาด้านเวลาของสมาชิกในการทำกิจกรรมร่วมกันมีน้อย และปัญหาการทำลำไยอบแห้งสีทองของสมาชิกทำเพียงเพื่อหารายได้ในยามว่าง มีคะแนนเท่ากัน (ร้อยละ 11.1) ปัญหากิจกรรมของกลุ่มมีน้อย กรรมการกลุ่มไม่มีความรู้เรื่องการบริหารอย่างเป็นระบบที่ดีพอ และกฎกติกา ไม่ชัดเจน ซึ่งมีคะแนนเท่ากัน (ร้อยละ 9.7)

สำหรับผู้ที่เข้าร่วมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนั้น มีสาเหตุจากต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น ราคาขายลำไยอบแห้ง ไม่น่าแน่นอน และมีหน่วยงานราชการเป็นผู้ชักชวน โดยมีแรงผลักดันที่ต้องการ ส่วนต่างของกำไรที่ดีขึ้น จากการขายลำไยสีทองในราคาที่สูงขึ้น มีความคาดหวังในการตลาดใหม่เพิ่มขึ้น จากจำนวนพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองในจำนวนที่มากขึ้นกว่าเดิม เพื่อให้มีอำนาจในการต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลาง ต้องการกู้เงินกับธนาคารเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน ตลอดจนต้องการให้เกิดการมีส่วนร่วมในการทำงานและเกิดความสามัคคีในกลุ่ม เกิดการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ถึงแม้ว่าผลกำไรของกลุ่มจะไม่ดี แต่ก็มีใจเข้ากัน

ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หรือเรียกอีกอย่างว่า “กลุ่มอิสระ” มีเหตุผลที่ไม่เข้าร่วมกลุ่มกับใคร คือ ไม่มั่นใจในเรื่องการแบ่งปันผลประโยชน์ มีความกังวลในเรื่องความโปร่งใสรวมทั้งตัวหัวหน้ากลุ่มด้วย ไม่อยากมีปัญหาหรือเกิดความบาดหมางใจกับเพื่อนบ้านและสมาชิกในหมู่บ้าน กลัวเสียหน้าหากขาดทุน ตลอดจนผลงานของกลุ่มที่ผ่านมาก็ยังไม่เป็นที่ประทับใจ

2) การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนอย่างบูรณาการในการผลิตและจำหน่ายลำไยอบแห้งสีทองทั้งด้านการผลิต การระดมทุนของชุมชน การบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วม การตลาดและการบัญชี

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและผู้ผลิตอิสระ มีแนวทางที่จะพัฒนาระบบการผลิต โดยเน้นความสะอาด จัดกระบวนการผลิตให้เป็นระบบ ปรับปรุงห้องแคะเนื้อ คว้านเมล็ดลำไยให้สะอาด ปราศจากฝุ่น ปรับปรุงเตาอบลำไยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อใช้พลังงานหรือเชื้อเพลิงลดลง การคัดเลือกลำไยสดต้องมีคุณภาพที่ดี เน้นความสะอาดโดยเฉพาะการตากแดดควรทำที่ตากให้สูงจากพื้น ไม่ต่ำกว่า 60 เซนติเมตร เพื่อป้องกันสัตว์เลื้อยและฝุ่น มีระบบจัดการสิ่งแวดล้อม เช่น การกำจัดน้ำเสีย จัดทำบรรจุภัณฑ์เพื่อจะนำไปจำหน่ายปลีก จัดทำตราสินค้าของกลุ่มและจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร หมู่ 5 บ้านเหมืองกวั๊กและรับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มขึ้น

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและผู้ผลิตอิสระให้ความคิดเห็นว่า จะต้องรวมกลุ่มกันซื้อและรวมกลุ่มกันขายโดยมีผู้รับผิดชอบในด้านการตลาด วางแผนแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้แต่ละบุคคล จะต้องมีการประชุมกลุ่มทุกๆ เดือน มีการระดมทุนของสมาชิกเพื่อนำมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม ขอคำปรึกษาและขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ จะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นสินค้าแปรรูปชนิดอื่นๆ เพิ่มขึ้นด้วย เช่น กาแฟลำไย ท็อฟฟี่ลำไยและลำไยกวนสามารถ เป็นต้น นอกจากนี้จะสร้างตราสินค้าเป็นของกลุ่มตนเอง ประชาสัมพันธ์และพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานอาหารและยา(อย.)จนเป็นที่รู้จักของลูกค้าและนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในงานต่างๆ จนสามารถส่งออกไปตลาดต่างประเทศได้

จากการศึกษาข้อมูลการอบลำไยอบแห้งสีทองพบว่า ผู้ผลิตส่วนใหญ่ใช้เงินทุนหมุนเวียนอยู่ระหว่าง 100,000 – 300,000 บาทต่อครัวเรือน แหล่งเงินทุนหมุนเวียนส่วนใหญ่จาก

เงินยืม ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.8 – 8.0 ต่อปี ส่วนใหญ่กู้ยืมเงินทุนหมุนเวียนมาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร กองทุนหมู่บ้าน ธนาคารออมสินและสหกรณ์การเกษตร ตามลำดับผู้ผลิตส่วนใหญ่สามารถระดมทุนดำเนินการในลักษณะกลุ่มวิสาหกิจได้ แต่จำนวนทุนที่จะระดมได้ส่วนใหญ่ตอบว่า จะระดมทุนได้ไม่เกิน 1,000 บาทต่อครัวเรือน ผู้ผลิตส่วนใหญ่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนอยู่ระหว่าง 100,001 – 500,000 บาทต่อครัวเรือน

สรุปผลการสร้างตราสินค้าและการสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ตราสินค้าที่กลุ่มจะเลือกใช้และพัฒนาเป็นตราสินค้าของลำไยอบแห้งสีทองต่อไป คือ “บ้านเหมืองแก้ว” มีโลโก้เป็นรูปพวงลำไยสีน้ำตาลมีใบสีเขียว ใช้สโลแกนโฆษณาว่า “ของดีเมืองหริภุญชัย รสชาติถูกปาก หวาน กรอบ อร่อย” มีตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในการแข่งขัน คือ ลำไยคุณภาพจากแหล่งกำเนิดแท้ ๆ กำหนดบุคลิกภาพของตราไว้ คือ เพื่อนคู่ปากที่ใช้ทานเป็นของเล่นเหมือนขนมขบเคี้ยวได้ และมีความซ้ำซ้อนในประสบการณ์ผลิตอันยาวนาน และมีเอกลักษณ์ของตรา คือ เป็นลำไยเนื้อสีทองคุณภาพสูงจากภูมิปัญญาชาวบ้านบรรจุในถุงพลาสติกใส ขนาดบรรจุตั้งแต่ 50 กรัม 100 กรัม 150 กรัม 250 กรัม 500 กรัม และขนาดใหญ่สุด 1,000 กรัม ผลการทดสอบตลาดหลังการพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ หลังจากกลุ่มได้รับการพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์แล้ว จึงได้นำไปทดสอบตลาดจริง ณ เจเจ มาร์เก็ตและภาคของฝาก เซ็นทรัล แอร์พอร์ต ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ซื้อเป็นอย่างมาก โดยจำหน่ายในราคาที่สูงกว่าการซั่งกิโยขายเป็นอย่างมาก อาทิ บรรจุภัณฑ์ขนาด 50 กรัม ซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ผู้บริโภคให้การชื่นชอบมาก เพราะกะทัดรัด และสามารถหยิบและพกพาแบบขนมขบเคี้ยวได้ จำหน่ายในราคาประมาณ 30 บาท และเมื่อหักต้นทุนการทำบรรจุภัณฑ์และค่าเช่าชั้นวางของและค่าใช้จ่ายทางการตลาดอื่น ๆ ประมาณ 16 บาท ยังคงมีกำไรประมาณ 14 บาท หรือลำไยอบแห้ง 1 กิโลกรัม หากจำหน่ายผ่านตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์แล้ว จะได้กำไรสุทธิต่อกิโลกรัม 280 บาท ปัญหาสำคัญที่พบในการทดสอบตลาดคือ ปัญหาด้านการเข้าถึงช่องทางจัดจำหน่าย อันเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองของกลุ่ม ยังขาดมาตรฐานรับรองคุณภาพ อาทิ มพช. อย. จีเอ็มพี หรือมาตรฐานการรับรองคุณภาพจากแหล่งอื่น ๆ และปัญหาสีผิวลำไยที่เริ่มคล้ำหรือดำลงเมื่อจำหน่ายไปแล้วประมาณ 2-3 สัปดาห์ ยกเว้นจะเก็บไว้ในที่เย็น แต่อย่างไรก็ตาม บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าที่พัฒนาขึ้นนี้ กลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองแก้วสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินการตลาดและการขายได้เป็นอย่างดี แต่ทั้งนี้ต้องเอาใจใส่ดูแลตราเหมืองแก้วให้เจริญเติบโต เป็นตราสินค้าที่มีความยั่งยืน มีชื่อเสียง และมีเอกลักษณ์ต่อไป

การพัฒนาการจัดทำบัญชีของกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองแก้ว มีการพัฒนาด้านวัตถุประสงค์ของการจัดทำบัญชีและระยะเวลาในการจัดทำบัญชี จากเดิมกลุ่มเกษตรกรประสบปัญหาความท้อใจในการบันทึกบัญชีที่มีแต่รายจ่ายและไม่สามารถลดรายจ่ายได้ เมื่อได้มีการติดตามผลการบันทึกบัญชีและทราบปัญหาดังกล่าว วิทยากร นักวิจัย และชุมชนจึงร่วมกันหาทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว เพื่อให้เกิดความสนใจในการบันทึกบัญชี โดยเปลี่ยนแปลงเป้าหมายของการทำ

บัญชีจากการบันทึกบัญชีเพื่อทบทวนรายจ่ายของครัวเรือนเป็นการฝึกนิสัยของลูก โดยให้ลูกมีส่วนร่วมในการบันทึกบัญชี ให้ลูกรับรู้รายรับรายจ่ายของครอบครัว เป็นการปลูกฝังให้ลูกรู้จักใช้จ่ายเงินอย่างประหยัดตามแนวพระราชดำริ เรื่องเศรษฐกิจพอเพียง สำหรับการพัฒนาด้านระยะเวลาในการจัดทำบัญชี จากการสนทนากลุ่มมีการนำเสนอระยะเวลาของการบันทึกบัญชีของแต่ละครอบครัวที่แตกต่างกันไป ทำให้ครอบครัวที่มีปัญหาในเรื่องระยะเวลาการบันทึกบัญชี ได้นำรูปแบบของการทำบัญชีที่เหมาะสมกับครอบครัวของตนเองมาใช้เป็นแนวทางการบันทึกบัญชี เช่น บางครอบครัวจดบันทึกบัญชีทุกวัน บางครอบครัวจดบันทึกบัญชีทุกสัปดาห์ การส่งเสริมสนับสนุนให้ชุมชนบันทึกบัญชีครัวเรือน นับว่าประสบความสำเร็จพอสมควรเนื่องจากมีชุมชนส่งสมุดบัญชีเข้าประกวดและผลของการบันทึกบัญชีทำให้ชุมชนสามารถลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นและเป็นกำลังใจในการหารายได้เข้าสู่ครอบครัวได้มากขึ้น

3) รูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนภายใต้การพึ่งพาทรัพยากรภายในชุมชนท้องถิ่น การหารูปแบบของวิสาหกิจชุมชนที่เหมาะสมกับทรัพยากรท้องถิ่นที่มีความเป็นไปได้คือ ผู้ผลิตต้องรวมกลุ่มจัดตั้งเป็นสหกรณ์ผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทอง โดยบริหารจัดการในรูปแบบของสหกรณ์ การจัดทำบัญชีครัวเรือน เพื่อการขยายผลจะทำให้มูลค่าเพิ่มของผลผลิตสูงขึ้นจำหน่ายได้ในราคาสูงขึ้น แก้ปัญหาการลดราคาจากพ่อค้าคนกลาง แต่เนื่องจากในช่วงฤดูการผลิตผู้ผลิตไม่มีเวลาดำเนินการคัดแยกบรรจุจึงต้องเก็บผลผลิตไว้ในห้องเย็นเพื่อนำมาคัด แยก บรรจุจำหน่ายในช่วงนอกฤดูการผลิตด้วยควารสร้างตราสินค้าตราเหมืองแก้วให้เป็นที่ยู่อักของตลาดและผู้บริโภคต่อไป

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

สภาพการรวมกลุ่มของวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองบ้านเหมืองแก้วกลุ่มมีลักษณะของการจัดตั้งมากกว่าการก่อตั้ง เนื่องจากการรวมกลุ่มกันเพื่อขอกู้เงินเป็นวัตถุประสงค์หลักทำให้ไม่เกิดการรวมกลุ่มกันในการดำเนินกิจกรรมร่วมกันอย่างแท้จริง ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนากระบวนการผลิต การขายสินค้าหรือการจัดหาวัตถุดิบร่วมกัน ดังนั้นความเข้มแข็งของกลุ่มจึงมีไม่มากเพียงพอ สมาชิกที่เข้ามารวมกลุ่มเพื่อต้องการผลประโยชน์จากการรวมกลุ่มบางอย่าง เช่น ต้องรวมกลุ่มเพื่อขอกู้เงินซึ่งเป็นวัตถุประสงค์หลัก แนวคิดและการดำเนินงานของกลุ่มที่ผ่านมา ยังไม่ชัดเจนและมีผลการดำเนินงานไม่ดีนัก ส่งผลให้เกิดปัญหาหากกลุ่มมีคนทำงานน้อย ปัญหาด้านเวลาของสมาชิกในการทำกิจกรรมร่วมกันมีน้อยและปัญหาการทำลำไยอบแห้งสีทองของสมาชิกทำเพียงเพื่อหารายได้ในยามว่าง ปัญหากิจกรรมของกลุ่มมีน้อย กรรมการกลุ่มไม่มีความรู้เรื่องการบริหารอย่างเป็นระบบที่ดีพอและกฎระเบียบของกลุ่มไม่ชัดเจน

การพัฒนากระบวนการผลิตที่เหมาะสมสอดคล้องทรัพยากรของท้องถิ่นนั้น ผู้ผลิตทั้งหมดเห็นด้วยกับการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตให้ได้มาตรฐานแต่เนื่องจากกำไรของผู้ผลิตต่อเตาค่อนข้างต่ำและช่วงเวลาการผลิตลำไยอบแห้งในฤดูสั้นทำให้การสะสมทุนเพื่อขยาย

กิจการต่ำตามไปด้วย ประกอบกับการลงทุนสร้างโรงเรือนที่ได้มาตรฐานนั้นใช้เงินทุนค่อนข้างสูง ผู้ผลิตรายย่อยจึงไม่สามารถลงทุนดำเนินกิจการดังกล่าวได้ การพัฒนาด้านการตลาดของกลุ่มผู้ผลิต เห็นความสำคัญของการพัฒนาตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ และการหาช่องทางทางการจัดจำหน่ายแต่ เนื่องจากกลุ่มผู้ผลิตไม่มีความรู้ ความชำนาญด้านการตลาดทำให้การดำเนินการด้านการตลาด อาจจะไม่มีความต่อเนื่อง ในความเห็นของสมาชิกกลุ่มเห็นว่าอยากจะเป็นเพียงผู้ผลิตอย่างเดียว ซึ่ง จะผลิตให้ได้คุณภาพป้อนตลาดหรือขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางอย่างเดียวซึ่งไม่ยุ่งยากเรื่อง การตลาดและปัญหาด้านการเข้าถึงช่องทางจัดจำหน่าย อันเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ของกลุ่ม ยังขาดมาตรฐานรับรองคุณภาพ อาทิ มพช. อย. จีเอ็มพี หรือมาตรฐานการรับรองคุณภาพ จากแหล่งอื่น ๆ และปัญหาสีผิวลำไยที่เริ่มคล้ำหรือดำลงเมื่อจำหน่ายไปแล้วประมาณ 2-3 สัปดาห์ จากสภาพปัญหาด้านการบริหารจัดการกลุ่มที่ไม่เข้มแข็ง ไม่มีเวลาในการบริหารการขาย ไม่มีเวลาในการคัดแยก บรรจุเพื่อการขายปลีก ตลอดจนปัญหาวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ยังไม่ได้ มาตรฐาน แนวทางการพัฒนารูปแบบวิสาหกิจชุมชนภายใต้การพึ่งพาทรัพยากรภายในชุมชน ท้องถิ่นที่เหมาะสมสอดคล้องกับสภาพของชุมชนและกลุ่มวิสาหกิจคือการจัดตั้งเป็นสหกรณ์ผู้ผลิต ลำไยอบแห้งสีทอง จะทำให้ปัญหาเรื่องการบริหารจัดการกลุ่มที่ไม่เข้มแข็ง การบริหารเวลาในการ ดำเนินการด้านการตลาด การจัดหาแหล่งทุน การจัดการวัสดุ อุปกรณ์การผลิตที่ได้มาตรฐาน ตลอดจนสามารถขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการในลักษณะของสหกรณ์ผู้ผลิตลำไย อบแห้งสีทองได้ง่ายและสะดวกขึ้น

5.3 แนวทางแก้ปัญหาและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

- 1) การแก้ปัญหาการกีดกันจากพ่อค้าคนกลาง ผู้ประกอบการต้องรวมกลุ่มในการผลิต เพื่อต่อรองกับผู้ซื้อลำไยอบแห้งสีทอง ตลอดจนรวมกลุ่มในการซื้อวัตถุดิบ เชื้อเพลิงและรวมกลุ่ม ในการหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียน เมื่อกลุ่มเข้มแข็งขึ้นจะส่งผลทำให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามา ช่วยเหลือมากขึ้น
- 2) การแก้ปัญหาผลผลิตและกระบวนการผลิตไม่ได้มาตรฐานเป็นปัญหาขนาดการลงทุน ไม่เหมาะสมเนื่องจากผู้ประกอบการมีเงินลงทุนน้อยจึงใช้วัสดุ อุปกรณ์ที่หาได้ในท้องถิ่นจึงไม่ เป็นไปตามมาตรฐานการผลิตอาหาร ดังนั้นการรวมกลุ่มทั้งหมดขึ้นเพื่อเสนอโครงการให้หน่วยงาน ในท้องถิ่น เช่น เทศบาลตำบล องค์การบริหารส่วนจังหวัดเข้ามาช่วยเหลือสร้างโรงเรือนสำหรับ คัด แยกและบรรจุที่ได้มาตรฐานมากขึ้นตลอดจนการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานสำหรับการคัด แยกและบรรจุเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าหรือหาช่องทางทางการลงทุนด้วยการขอกู้ยืมเงินทุนแบบปลอด ดอกเบี้ยจากกรมส่งเสริมการเกษตรเพื่อสร้าง โรงเรือนคัด แยกและบรรจุที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น
- 3) ควรมีการประชาสัมพันธ์ให้หมู่บ้านเหมืองกวักหรือตำบลมะเขือแจ้เป็นแหล่งผลิต ลำไยอบแห้งสีทองประจำจังหวัดลำพูน ด้วยการจัดงานมหกรรมวันลำไยอบแห้งสีทองประจำปี

เพราะหมู่บ้านดังกล่าวมีเตาจำนวนมากถึง 66 เตารองรับลำไยสดได้ถึงวันละ 66 ตัน และการผลิตดังกล่าวเป็นการผลิตด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดจากบรรพบุรุษ โดยขอความร่วมมือและความช่วยเหลือในการจัดงานจากองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและหน่วยงานของจังหวัด

5.4 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยต่อไป

- 1). ควรดำเนินการศึกษาวิจัยตลาดของลำไยอบแห้งในต่างประเทศว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคลำไยอบแห้งสีทองเป็นอย่างไร วัตถุประสงค์ในการซื้อลำไยอบแห้งสีทองเพื่ออะไร มีปัจจัยอะไรบ้างเป็นตัวกำหนดความต้องการซื้อ มูลค่าเพิ่มของลำไยอบแห้งสีทองในแต่ละช่วงของการจัดจำหน่ายเป็นอย่างไร เพื่อนำผลการศึกษามาปรับปรุงการผลิต และปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้กับความต้องการของผู้บริโภคและสอดคล้องกับตลาดในแต่ละประเทศ
- 2). ควรดำเนินการศึกษากระบวนการในการจัดตั้งและดำเนินการสหกรณ์ผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองว่าควรจะมีรูปแบบในการจัดตั้งและการดำเนินงานอย่างไร เพื่อให้การรวบรวมผลผลิต การแบ่งบรรจุและการจัดจำหน่ายลำไยอบแห้งสีทองมีประสิทธิภาพ ตอบสนองต่อผู้บริโภคได้ดีและสมาชิกสหกรณ์ผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองสามารถผลิตลำไยอบแห้งสีทองป้อนสหกรณ์ได้อย่างต่อเนื่อง