

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุป

การวิจัยเรื่อง การจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย : มิติหนึ่งของการส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยและการส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น โดยศึกษาจากกรณีตัวอย่าง ใช้วิธีการคัดเลือกแบบเจาะจง ในลักษณะของการประกอบธุรกิจแบบครบวงจร ประกอบด้วยกระบวนการในการสร้างวัตถุดิบ กระบวนการผลิตและกระบวนการให้บริการ วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัยใช้การสังเกตแบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์ มีการตรวจสอบข้อมูลโดยดูบริบทเงื่อนไขของสังคม เวลา และสถานที่ การวิเคราะห์ข้อมูลแยกเป็นระบบ แยกประเด็นปัญหาและเรียบเรียง ได้ข้อสรุปดังนี้

กระบวนการจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย

เป็นกระบวนการจัดการธุรกิจที่ต้องอาศัยพื้นฐานความร่วมมือและความสัมพันธ์กัน ระหว่างกิจการ ชุมชนและผู้ใช้บริการ โดยมีกระบวนการจัดการ ดังนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ เจ้าของกิจการเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ความรู้ ความสนใจและพื้นฐานด้านสมุนไพร เป็นผู้ริเริ่มโครงการสมุนไพรไทยครบวงจรของศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน จังหวัดลำปาง ซึ่งเป็นผลงานที่สร้างชื่อเสียงจนเป็นที่ยอมรับของชุมชนและประชาชนโดยทั่วไป รวมทั้งมีความพร้อมในเรื่องของเงินทุน สถานที่ แรงงานและการเลือกรูปแบบที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ มีครอบครัวและกลุ่มลูกค้าเดิมให้การสนับสนุน
2. การจัดการด้านการตลาด ผลิตภัณฑ์ของกิจการมี 3 รูปแบบ คือผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปจากสมุนไพร ผลิตภัณฑ์ที่สั่งทำเป็นพิเศษ และการปลูกพืชสมุนไพรจำหน่าย โดยแยกประเภทของผลิตภัณฑ์เพื่อรักษาโรค บำรุงร่างกาย เพื่อความงามและผลิตภัณฑ์อื่นๆ รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีหลากหลาย ทั้งในรูปแบบของชาสมุนไพร แคปซูลสมุนไพร สมุนไพรอัดเม็ดและเครื่องประพินโม

การบรรจุภัณฑ์มีหลายขนาดทั้งในขวดและซอง วัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตมีการควบคุมคุณภาพ โดยพิจารณาถึงความถูกต้อง ความสด ความสะอาด สำหรับวัสดุที่ใช้ในการผลิตส่งจากบริษัทที่เชื่อถือได้มีใบรับประกันคุณภาพ มีการตรวจสอบคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์โดยเจ้าหน้าที่จากสาธารณสุขจังหวัด มีการยื่นขอเลขทะเบียนยา สำหรับบริการเสริมที่ให้กับลูกค้า ประกอบด้วย บริการรับสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ บริการจัดส่งผลิตภัณฑ์ การรับแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ การแนะนำให้คำปรึกษาเรื่องของสมุนไพร การเปิดให้ศึกษาดูงาน ในเรื่องของการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์และการบริการขึ้นอยู่กับชนิด ประเภท ขนาด ต้นทุนและความต้องการของลูกค้า รวมทั้งราคาตลาดด้วย โดยกำหนดราคาสูงสุดของผลิตภัณฑ์ที่ 350 บาท ราคาต่ำสุดที่ 15 บาท ส่วนการให้บริการด้านสุขภาพราคาขั้นต่ำที่ 50 บาทและราคาสูงสุดที่ 200 บาท ต่อชั่วโมง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จะมีอยู่ 2 ช่องทาง คือจากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภคโดยตรงและจากผู้ผลิตผ่านพ่อค้าคนกลางไปสู่ผู้บริโภค การส่งเสริมการตลาดกระทำได้โดยการโฆษณา การขายโดยบุคคล การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์และการเผยแพร่ข่าวสาร ปัจจุบันกิจการมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากขึ้นทั้งในและต่างจังหวัด รวมทั้งมีการขยายตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น

3. การปฏิบัติงาน การผลิต ในการแสวงหาวัตถุดิบได้จากแหล่งผลิต 2 แหล่ง คือ ร้อยละ 70 จากเกษตรกรและชาวบ้าน อีกร้อยละ 30 กิจการปลูกเอง รูปแบบของการผลิตมี 2 รูปแบบคือ รูปแบบที่ 1 การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรซึ่งเป็นงานผลิตหลักของกิจการ และการผลิตกล้าไม้ รูปแบบที่ 2 เป็นการให้บริการ ประกอบด้วย การอบไอน้ำสมุนไพร การแช่น้ำสมุนไพร การขัดหน้า การขัดตัว การนวดตัว การนวดฝ่าเท้า การนวดประคบด้วยสมุนไพร และการจัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ในการแปรรูปสมุนไพร ตำรา หนังสือสมุนไพร รวมทั้งผลิตภัณฑ์รับฝากขาย สินค้าปลอดสารพิษ สินค้าที่ผลิตโดยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม สินค้าที่ส่งเสริมการอนุรักษ์ธรรมชาติจากกลุ่มเกษตรกร

4. การจูงใจผู้ปฏิบัติงาน พบว่า กิจการมีรูปแบบของการจูงใจผู้ปฏิบัติงาน ประกอบด้วย การให้ค่าตอบแทน การให้วันหยุดวันลา การจัดสวัสดิการ การบริหารงานแบบเครือญาติ ซึ่งทำให้ความเป็นกันเอง ให้ความสำคัญกับทุกคนเท่าเทียมกันและให้เกียรติกัน

5. วิธีการจัดการ การจัดการด้านการเงินและบัญชี แหล่งเงินทุนของกิจการได้จากการกู้ยืมระยะยาว 2 แหล่ง คือ จากสหกรณ์ออมทรัพย์ครูและจากบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยจำกัด โดยนำมาลงทุนในสิ่งปลูกสร้างและอุปกรณ์รวมทั้งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในกิจการ การบริหารการเงิน เจ้าของกิจการจะเป็นผู้ควบคุมเอง และมีการสรุปผลงานทุกเดือน รายรับโดยส่วนใหญ่มาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากสมุนไพร ส่วนรายจ่ายประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบและค่าแรงงาน ฯลฯ มีสมุดบัญชีรายรับ – รายจ่าย เป็นบัญชีคุม รวมทั้งใช้คอมพิวเตอร์ช่วยในการเก็บข้อมูล ส่วนการทำบัญชีที่เป็นระบบเพื่อส่งสรรพากรจ้างบริษัททำบัญชีจัดทำให้ การจัดการด้านบุคลากร ใช้การบริหารงานแบบเครือข่าย จำนวนพนักงานของกิจการเป็นพนักงานประจำมีทั้งหมด 40 คน ชาย 12 คนและหญิง 28 คน มีการแบ่งงานกันทำใน 6 สายงาน พนักงานในแต่ละสายงานสามารถที่จะสับเปลี่ยนหน้าที่กันได้ ยกเว้นพนักงานด้านบริการเพื่อสุขภาพ ในการรับพนักงานเพิ่มกระทำในช่วงที่มีงานเร่งด่วน โดยรับจากคนที่พนักงานรู้จักหรือเป็นญาติของพนักงานเก่า การจัดคนเข้าทำงานจะดูที่ความถนัด ความชำนาญ ความสมัครใจของพนักงานและตำแหน่งงานที่ว่าง นอกจากนั้นยังมีการให้ความรู้ ข่าวสาร และปรับปรุงเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานหรือการนำเครื่องมือที่ทันสมัยเข้ามาใช้ มีการประชุมสรุปงาน

6. ความคิดเห็นของผู้ที่ใช้บริการ พบว่า ลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์และมาใช้บริการด้านสุขภาพ มีความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์และการให้บริการ ซึ่งลูกค้าโดยส่วนใหญ่มักเป็นลูกค้าประจำที่มาใช้บริการ ซึ่งเมื่อใช้แล้วรู้สึกดี เห็นผล และก็จะมาใช้บริการต่อ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง กับสมุนไพร ปัญหาและข้อเสนอแนะในการพัฒนาด้านสมุนไพร การส่งเสริมสมุนไพรไทย มีหน่วยงานของรัฐบาลที่ให้การสนับสนุนและส่งเสริม ซึ่งประกอบด้วย ภาควิชาเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ศูนย์ประสานงานการแพทย์แผนไทย สาธารณสุขจังหวัดลำปาง และโรงพยาบาลศูนย์ลำปาง จังหวัดลำปาง โดยมีงานในการส่งเสริม ดังนี้ การส่งเสริมในเรื่องของการใช้และการให้ความรู้ในเรื่องของสมุนไพร เช่น การทำเว็บไซต์สมุนไพร การจัดคลินิกเพื่อสุขภาพ การจัดสวนสมุนไพร การจัดสื่อความรู้สมุนไพร การจัดโครงการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสมุนไพร และการให้ทุนวิจัย ซึ่งการดำเนินงานด้านการส่งเสริมพบปัญหาดังนี้ ปัญหาของงานวิจัย มีไม่มากและไม่เป็นเอกภาพ การกระจายยาสมุนไพรไม่ทั่วถึง ปัญหาความไม่ซื่อสัตย์ การขาด คุณธรรม จริยธรรมของผู้ปลูก ผู้แปรรูปและผู้จำหน่ายสมุนไพร ปัญหานโยบายการปฏิบัติงานด้านสมุนไพร ไม่ชัดเจน รวมทั้งข้อจำกัดของบุคลากร เงินทุน ที่จะนำมาใช้ในงานด้านสมุนไพร ซึ่งปัญหาต่าง ๆ นี้จะต้องมีการดำเนินการแก้ไขทั้งในเรื่องของการพัฒนางานวิจัยให้มีความหลากหลาย การกระจายการใช้ยาสมุนไพรให้ทั่วถึง การปลูกฝังให้ผู้ปลูก

ผู้แปรรูปและผู้จำหน่ายสมุนไพรมีความซื่อสัตย์ ให้มีนโยบายในการปฏิบัติงานด้านสมุนไพรที่ชัดเจน และเพิ่มบุคลากร เงินทุนที่จะนำมาใช้ในงานด้านสมุนไพรให้มากขึ้น

การส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น

การส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นต้องอาศัยความร่วมมือทั้งกิจการ ชุมชน หน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยคำนึงถึงการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่น และองค์ความรู้ที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ ซึ่งจากการศึกษาในครั้งนี้สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ธุรกิจสมุนไพรไทย ควรทำในรูปแบบธุรกิจขนาดเล็กภายในชุมชน
2. คุณลักษณะของผู้ดำเนินงานธุรกิจสมุนไพรไทยนั้น ต้องมีพื้นฐานความรู้ ความพร้อมในด้านบุคลิกภาพ รวมทั้งการเป็นที่เชื่อถือ เชื่อมั่นจากชุมชนและบุคคลอื่นในสังคม
3. การสร้างความเข้มแข็งในชุมชน โดยการเผยแพร่ความรู้ การสร้างงานในชุมชน การสร้างเครือข่ายธุรกิจสมุนไพร
4. การประสานความร่วมมือกันระหว่างกิจการ หน่วยงานภาครัฐและองค์กรเอกชน ในการช่วยสนับสนุน ผลักดัน ส่งเสริมคนในท้องถิ่นและชุมชน ให้นำภูมิปัญญาและองค์ความรู้มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ก่อให้เกิดการพัฒนาจนกลายมาเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน

อภิปรายผล

1. กระบวนการจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย จะประสบความสำเร็จได้นั้น ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ เป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่ง ซึ่งพบว่า เจ้าของกิจการเป็นผู้มีความรู้ มีประสบการณ์ด้านสมุนไพรไทย เคยรับราชการครูสอนเกษตร เป็นผู้ริเริ่มโครงการสมุนไพรครบวงจรของศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน จังหวัดลำปาง ซึ่งสิ่งนี้เป็นสิ่งเกื้อหนุนทำให้เจ้าของกิจการมีความมั่นใจในการประกอบอาชีพ นอกจากนั้นบุคลิกภาพส่วนบุคคลเป็นคนอริยาศีลดี ขยัน อดทน ชอบศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเสมอ การดำเนินธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น บุคลิกภาพส่วนบุคคลเป็นส่วนสำคัญอีกประการหนึ่ง เพราะการดำเนินธุรกิจจะต้องมีการพบปะกับลูกค้า หลากหลายลักษณะ รวมทั้งการทำงานเพื่อให้ประสบความสำเร็จนั้น ต้องอาศัยความอดทน ขยัน และการเปลี่ยนแปลงทางด้านความรู้และเทคโนโลยีในปัจจุบันมีอยู่ตลอดเวลา และสิ่งเหล่านี้มี

ผลต่อการตัดสินใจในการดำเนินงาน การเป็นผู้ใฝ่รู้อยู่เสมอ จึงส่งผลให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นเจ้าของกิจการยังเริ่มดำเนินการ โดยมีพื้นฐานการมีความพร้อมในเรื่องที่ดิน เงินทุน แรงงาน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้เป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจ ถ้าผู้ประกอบการมีความพร้อมในด้านนี้ การดำเนินการธุรกิจก็ย่อมจะเกิดผลได้ นอกจากนั้นเจ้าของกิจการยังเป็นบุคคลที่ชุมชนให้ความเชื่อถือ เชื่อมั่น ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจสมุนไพรไทย เพราะความเชื่อเป็นผลทำให้เกิดความเชื่อมั่น เกิดความไว้วางใจในการใช้บริการ การเลือกรูปแบบการประกอบธุรกิจที่เหมาะสม ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่ง ซึ่งเจ้าของกิจการเลือกรูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียว โดยมีภรรยาและบุตรชายทั้ง 2 คนช่วยดำเนินงาน เป็นกิจการที่สะดวกต่อการบริหารงาน จึงเป็นผลทำให้การดำเนินงานของกิจการพัฒนาไปได้เร็ว ทำให้การตัดสินใจไม่ยุ่งยาก ปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันในการประกอบธุรกิจต่อไปอีกประการหนึ่ง คือ กำลังใจจากครอบครัวและลูกค้าเดิม ในส่วนของลูกค้าประจำที่ใช้ผลิตภัณฑ์และบริการ มีแนวคิดและความเชื่อในทางเลือกเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพด้วยตนเองโดยการใช้สมุนไพร รวมทั้งความเชื่อมั่นในตัวเจ้าของกิจการ ในด้านกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพ ความสะอาด ความปลอดภัย เมื่อใช้แล้วเห็นผล จึงชักชวนให้ผู้อื่นมาใช้ผลิตภัณฑ์และบริการเพิ่มขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นแรงจูงใจและเป็นสิ่งสนับสนุนให้เกิดความมั่นใจในการประกอบอาชีพ เป็นพลังให้ต่อสู้กับอุปสรรคต่างๆ

การจัดการด้านการตลาด พบว่า ในเรื่องของผลิตภัณฑ์มีหลายรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และการบรรจุภัณฑ์หลายขนาด แข็งแรงทนทาน สวยงาม สะอาดและสะดวกต่อการใช้ ซึ่งเป็นส่วนประกอบที่จะช่วยสร้างแรงจูงใจให้กับลูกค้า ให้เกิดความต้องการในผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี นอกจากนั้นความพร้อมในเรื่องวัตถุดิบ กิจการมีวัตถุดิบเพื่อการผลิตอย่างเพียงพอ เนื่องจากมีพันธมิตรสัญญากับเกษตรกรทั้งที่เข้าร่วมงานในศูนย์การเรียนรู้ภายนอก โรงเรียนและเกษตรกรที่ยืมพันธุ์สมุนไพรไปปลูก รวมทั้งมีการประกันราคาสมุนไพร ซึ่งสิ่งเหล่านี้สร้างความมั่นใจให้ทั้งเกษตรกรสำหรับแหล่งรับซื้อสมุนไพร และกิจการที่มีวัตถุดิบป้อนตลอดเวลา ซึ่งสิ่งนี้ยังส่งผลไปถึงการคัดเลือกวัตถุดิบเพื่อการผลิต เนื่องจากการให้เกษตรกรยืมพันธุ์ไปปลูก ช่วยควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบให้ตรงตามชนิดและเป็นพันธุ์ที่ต้องการ และได้รับวัตถุดิบที่มีความสด สะอาดและไม่ใช้สารเคมีในการปลูก ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องให้เกิดความปลอดภัยสำหรับลูกค้า จึงทำให้ลูกค้ามั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ แต่อย่างไรก็ตามกิจการควรมีวิธีการตรวจ

สอบสารเคมีที่เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน โดยการนำเครื่องมือตรวจสอบมาใช้ สำหรับการตรวจสอบคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์นั้น มีเจ้าหน้าที่สาธารณสุขจังหวัดตรวจสอบและมีการยื่นขอเลขทะเบียนยา ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมาก เพราะเลขทะเบียนยาจะเป็นเครื่องรับประกันความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค ซึ่งกระบวนการนี้เป็นสิ่งที่สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค แต่อย่างไรก็ตามการขอทะเบียนยาของกิจการนั้นยังมีไม่มากนัก ดังนั้นกิจการควรมีการยื่นขอเลขทะเบียนยาเพิ่มเติม

นอกจากนั้นในเรื่องของการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ พบว่าโดยส่วนใหญ่จำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งเป็นร้านค้าและหน่วยงานราชการ การจำหน่ายโดยวิธีนี้ช่วยให้ผลิตภัณฑ์กระจายไปสู่ผู้บริโภคได้กว้างมากขึ้น รวมทั้งยังเป็นการส่งเสริมการขายอีกรูปแบบหนึ่ง ทำให้มีคนสนใจและรู้จักผลิตภัณฑ์มากขึ้น และซึ่งในการส่งเสริมการตลาด กิจการได้จัดกระทำในหลายรูปแบบ ทั้งการโฆษณา การขายโดยบุคคล และการประชาสัมพันธ์ ในการส่งเสริมทางการตลาดที่ดีนั้น ย่อมทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของกิจการดีขึ้น แต่เนื่องจากกิจการยังให้ความสำคัญในด้านนี้น้อยไป ผลิตภัณฑ์ของกิจการจึงยังไม่กว้างนัก ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่กิจการควรมีรูปแบบการส่งเสริมการตลาดให้มากกว่านี้ ตามความสามารถและศักยภาพในการผลิต เพราะหากมีการส่งเสริมการตลาดจำนวนลูกค้าก็เพิ่ม ซึ่งส่งผลต่อปริมาณความต้องการที่เพิ่มขึ้นด้วย หากเป็นเช่นนั้นแล้วกิจการจะต้องมีการผลิตมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลไปสู่การเพิ่มเวลาในการทำงานของพนักงานที่ไม่ต้องการทำงานนอกเวลาและอาจส่งผลไปสู่การแสวงหาพนักงานต่างถิ่นมาทำแทนในระยะยาวอาจก่อให้เกิดปัญหาในการพัฒนาอาชีพท้องถิ่นได้

ด้านการปฏิบัติงาน พบว่า กิจการให้ความสำคัญในเรื่องของการควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน ให้อยู่ในมาตรฐานเดียวกัน โดยการนำเครื่องมือ เครื่องจักรที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต การที่กิจการคำนึงถึงมาตรฐานการผลิต โดยการนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ในการผลิตนั้น นอกจากจะควบคุมในเรื่องของมาตรฐาน น้ำหนัก ปริมาณได้แล้ว ยังช่วยให้การผลิตเป็นไปด้วยความรวดเร็ว และทันตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนั้นในเรื่องของการให้บริการเพื่อสุขภาพนั้น กิจการเน้นที่ความสะอาด ความรู้ ความสามารถของผู้ให้บริการ ซึ่งการกระทำเช่นนี้ทำให้ลูกค้าของกิจการมีความเชื่อมั่นและกลับมาใช้บริการของกิจการอีก ดังนั้นจะเห็นได้ว่าคุณภาพการให้บริการเป็นสิ่งที่สำคัญสิ่งหนึ่งในการสร้างความแตกต่างของธุรกิจ ธุรกิจที่ให้บริการต้องเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ รวมทั้งต้องรักษาระดับความพึงพอใจของลูกค้าด้วย

สำหรับการจูงใจผู้ปฏิบัติงาน พบว่า การบริหารงานของกิจการใช้ระบบเครือญาติ ซึ่งการบริหารระบบนี้เป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่จะใช้ในการจูงใจพนักงานให้เกิดความรักและภักดีกับกิจการ เนื่องจากเกิดความความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของกิจการ หรือเป็นคนหนึ่งของครอบครัว ซึ่งความรู้สึกนี้ส่งผลให้ พนักงานมีความกระตือรือร้นในการทำงาน รักและให้ความสำคัญกับการอยู่รอดของกิจการ ทำงานอย่างเต็มกำลังความสามารถ และถือได้ว่าเป็นแหล่งของงานแห่งหนึ่งของชุมชน ก่อให้เกิดการยอมรับกิจการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนด้วย

ในด้านการจัดการด้านการเงินและบัญชี พบว่า กิจการยังมีการจัดการที่ยังไม่เป็นระบบ และขาดพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ ในการจัดระบบการเงินและการบัญชี ซึ่งการจัดการด้านการเงินและบัญชีถือเป็นหัวใจหนึ่งของธุรกิจ ความล้มเหลว การสูญเสียทางธุรกิจอาจเกิดจากความบกพร่องในเรื่องนี้ เพราะข้อมูลทางการเงินและบัญชียิ่งช่วยให้อะไรก็มีการวางแผนการดำเนินงานได้รอบคอบ และรัดกุม ดังที่โชติธรัส ขวณิช และคณะ(2537 , หน้า134-138) ได้กล่าวถึง การจัดการด้านการเงินและบัญชีว่าจะทำให้ทราบฐานะการดำเนินงานที่ผ่านมาและสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจวางแผนทางการเงินต่อไป แต่อย่างไรก็ตามเจ้าของกิจการก็ได้แก้ปัญหาโดยการเข้าควบคุมการเงินเอง แต่เนื่องจากกิจการมีงานหลายฝ่าย ดังนั้นอาจจะดูแลได้ไม่ทั่วถึงจึงเป็นปัญหาได้ ส่วนการจัดการด้านบุคลากรนั้น พบว่า พนักงานส่วนใหญ่ของกิจการเป็นคนในชุมชน และเป็นพนักงานเดิมที่ย้ายตามเจ้าของกิจการมาจากศูนย์การศึกษา นอกโรงเรียน จังหวัดลำปาง ดังนั้นจึงทำให้การจัดการด้านบุคลากรไม่เป็นปัญหาต่อกิจการ พนักงานทุกคนสามารถทำงานได้อย่างเป็นระบบและเป็นขั้นตอน ส่งผลต่อคุณภาพของการผลิตผลิตภัณฑ์ การให้บริการ และการทำงานมีประสิทธิภาพ ทั้งยังเป็นการส่งเสริมอาชีพให้กับคนในท้องถิ่น ซึ่งเป็นแบบอย่างที่ดีที่ชุมชนอื่นน่าจะนำไปดำเนินการ ซึ่งจะช่วยให้การทำงานมีประสิทธิภาพและประสบผลสำเร็จ

จะเห็นได้ว่ากระบวนการจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยนั้น มีปัจจัยด้านการจัดการที่สำคัญ และต้องคำนึงถึงอยู่หลายประการ คือ

1. คุณสมบัติของผู้ประกอบการ
2. การจัดการด้านการตลาด การตอบสนองความต้องการของลูกค้า
3. การคัดเลือกวัตถุดิบ ซึ่งต้องคำนึงถึงความถูกต้องของชนิด ความสะอาด

มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคุณภาพของสมุนไพร

4. การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ ทั้งตัวสินค้าและบริการ เช่น การยื่นขอเลขทะเบียนยา การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์จากผู้เชี่ยวชาญทางด้านสมุนไพร

5. การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด

6. การบริหารจัดการด้านการเงินและบัญชี รวมทั้งการบริหารจัดการด้านบุคลากร

2. การส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น พบว่า ควรมีการส่งเสริมในรูปแบบของธุรกิจขนาดเล็ก เนื่องจากธุรกิจสมุนไพรเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบในท้องถิ่นและแรงงานของคนในท้องถิ่น เป็นธุรกิจที่มีข้อจำกัดหลายด้าน เช่น ลักษณะของวัตถุดิบ อายุการเก็บรักษาสมุนไพร นอกจากนั้นการสร้างคามเข้มแข็งให้ชุมชนก็เป็นปัจจัยที่สำคัญ โดยจะต้องมีการสร้างงาน สร้างอาชีพให้กับคนในท้องถิ่น การใช้แรงงานจากคนในท้องถิ่น การสร้างเครือข่ายระหว่างผู้ปลูก ผู้แปรรูป และผู้จำหน่ายสมุนไพร เพื่อสร้างความสัมพันธ์ของคนในท้องถิ่นและความสัมพันธ์กับชุมชนอื่น เพื่อให้เกิดการพึ่งพา การแลกเปลี่ยน เกิดศักยภาพในชุมชน นอกจากนั้นการประสานความร่วมมือระหว่างกิจการ หน่วยงานต่างๆ และชุมชนเป็นสิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่ง เพราะจะก่อให้เกิดการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่น และองค์ความรู้ที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ พัฒนาจนกลายมาเป็นสัญลักษณ์ของชุมชน และสามารถนำความรู้ภูมิปัญญานั้นไปเผยแพร่สู่ชุมชนอื่น

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 การทำธุรกิจสมุนไพรไม่เหมาะที่จะทำเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ทั้งนี้เนื่องจากมีข้อจำกัดในเรื่องลักษณะของวัตถุดิบ อายุการเก็บรักษาสมุนไพร

1.2 การที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคได้นั้น ในเรื่องของคุณภาพผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งที่สำคัญและจำเป็นมากที่สุด ดังนั้นผู้ผลิตจึงต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ

1.3 ผู้ที่จะเข้ามาทำธุรกิจสมุนไพร และประสบความสำเร็จได้นั้น ผู้ทำธุรกิจต้องมีคุณสมบัติและความพร้อมในหลายๆ ด้าน ทั้งเรื่องของพื้นฐานความรู้ แหล่งเงินทุน บุคลิก ลักษณะส่วนบุคคล ความอดทน การเป็นคนใฝ่รู้ รวมทั้งครอบครัวก็ควรเป็นแรงผลักดันที่จะส่งผลต่อความสำเร็จได้

1.4 ผู้ปลูก ผู้แปรรูปและผู้จำหน่ายสมุนไพร ต้องมีความซื่อสัตย์ มีคุณธรรม จริยธรรมในการปลูก แปรรูป จำหน่ายสมุนไพร เช่น ผู้ปลูกไม่ควรใช้สารเคมีในการปลูกสมุนไพร ผู้จำหน่ายไม่ควรนำสมุนไพรที่หมดอายุมาจำหน่าย

2. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยต่อไป

2.1 ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการพัฒนาคุณภาพสมุนไพรของกลุ่มชาวบ้าน องค์กรต่างๆ เพื่อนำมาปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์สมุนไพร

2.2 ศึกษาติดตามผลในการส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นด้านสมุนไพรของหน่วยงานราชการ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการวางแผนและพัฒนางานต่อไป