



COLA
COLLEGE OF LOCAL ADMINISTRATION, KHON KAEN UNIVERSITY

บทความฉบับเต็ม

งานประชุมวิชาการระดับชาติ
ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ

ภายใต้ ประเทศไทย 4.0

The 4th National Conference on Public Affairs Management

"Public Affairs Management Under Thailand 4.0"

ณ วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น

4 สิงหาคม 2560



<https://conference.kku.ac.th/cola/conference/r/pm2017>



โทรศัพท์ 0-4320-3124 โทรสาร 0-4320-3875 E-mail: cola.conference@gmail.com

คณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการพิจารณาและคัดเลือกบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4

ตามที่วิทยาลัยการปักธงห้องถีน มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีนโยบายในการนำผลงานวิจัยจากวิทยานิพนธ์หรือการค้นคว้าอิสระระดับบัณฑิตศึกษา และผลงานทางวิชาการ ออกเผยแพร่สู่ชุมชนและสังคม เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้เกิดการนำไปประยุกต์ใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริงภายใต้การประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management) “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0) นั้น

เพื่อให้การดำเนินการพิจารณาบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management) “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0) ในวันที่ 4 สิงหาคม 2560 โดยวิทยาลัยการปักธงห้องถีน มหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เกิดประสิทธิภาพและบรรลุตามวัตถุประสงค์ จึงแต่งตั้งให้บุคคลที่มีรายชื่อดังต่อไปนี้เป็นคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาและคัดเลือกบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติดังกล่าว ดังนี้

1. รองศาสตราจารย์ ดร.พีระศิริชัย คำนวนศิลป์
2. รองศาสตราจารย์ ดร.ศุภวัฒนากร วงศ์ธนวสุ
3. รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์
4. รองศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญนี แวน Roth
5. รองศาสตราจารย์ ดร.ชนะพล ศรีฤทธา
6. รองศาสตราจารย์ เวียงรัฐ เนติโพธิ์
7. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมศักดิ์ พิทักษานุรัตน์
8. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิศรา ก้านจักร
9. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริวัช ศรีโภคางกุล
10. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณ์ แก้วหวานนาม
11. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนิษฐา ชูสุข
12. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ศักดิ์สุริยา ไตรยราช
13. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรุณี สันธิธรรมนิยม
14. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุธินี อัตถาวร
15. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีชญาณ์ นักฟ้อน
16. ดร.สุริภรณ์ ลักษณ์เจริญ
17. ดร.ประเทือง ม่วงอ่อน
18. ดร.วิษณุ ลุมิตรสารค
19. ดร.กฤษวรรณ์ โลหวัชรินทร์
20. ดร.นคร เสรีรักษ์
21. ดร.อนุชา โสมาบุตร
22. ดร.ณรินทร์ เจริญทรัพยานันท์
23. ดร.ณรุจน์ วงศินปิยมงคล
24. ดร.พัฒนพงษ์ โตภาวดี
25. อาจารย์ณรงค์ เกียรติคุณวงศ์
26. อาจารย์ศิริศักดิ์ เหล่าจันขาม
27. อาจารย์อธิราชภัส พeyerขุนทด

โดยให้คณะกรรมการดังกล่าว มีหน้าที่รับผิดชอบในการพิจารณาและคัดเลือกบทความในด้านต่างๆ สำหรับการนำเสนอผลงานในการประชุมวิชาการระดับชาติให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์ของการจัดงาน และให้คณะกรรมการมีอำนาจวินิจฉัย ตัดสินใจ และสั่งการได้ ๆ ที่เกี่ยวกับการพิจารณาบทความในการจัดประชุมวิชาการดังกล่าว เพื่อเป็นเกียรติและเชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยฯ ต่อไป

แนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสับปะรดพันธุ์เพชรบูรี สวนเพชรรุ่งเรือง ตำบลหินเหล็กไฟ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

The Guidelines for Success of Phetchaburi Pineapple Entrepreneur at The phet rung reuang
Garden, Tumbol Hin Lek fai, Amphoe Hua Hin, Changwat Prachuap khiri Khan

ก้าวหลัง เชี่ยวชาญศิลป์ (Kampon Chaewchansilp) * อภิวัฒน์ บางเหลือง (Apipat bangluang) * พิทักษ์ ศิริวงศ์ (Pitak Siriwig) **

*นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมัธยมศึกษา สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

**รองศาสตราจารย์ ดร.สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องแนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสับปะรดพันธุ์เพชรบูรี สวนเพชรรุ่งเรือง ตำบลหินเหล็กไฟ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพด้วยวิธีวิทยาแบบประยุกต์วิทยา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะ 1. แนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรือง ตำบลหินเหล็กไฟ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 2. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรือง เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 10 คน โดยใช้คำถามแนวป้ำยเปิดในการสัมภาษณ์ และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการทวนผลนิคระห์

ผลการศึกษาพบว่าแนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสับปะรดพันธุ์เพชรบูรี สวนเพชรรุ่งเรือง มีดังนี้ 1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ 2. กลยุทธ์ด้านราคา 3. กลยุทธ์ด้านสถานที่ 4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการจัดจำหน่าย 5. การบริหารและการควบคุมผลผลิต 6. การปรับปรุงสับปะรดและการเพิ่มน้ำหนักค่าของผลิตภัณฑ์ ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานมีดังนี้ 1. ปัญหาสับปะรดพันธุ์เพชรบูรีเข้าสู่ตลาดยากเนื่องจากผู้บริโภคยังไม่ได้รับรู้ถึงสับปะรดพันธุ์นี้ 2. ปัญหาสับปะรดผิดรูปทรง ทำให้ผู้บริโภคไม่นิยมซื้อ

คำสำคัญ : ผู้ประกอบการ, แนวทางความสำเร็จ

Abstract

Research on success of the entrepreneur of pineapple farming (Species Phetchaburi) at The phet rung reuangGarden, Tumbol Hin Lek fai, Amphoe Hua Hin, Changwat Prachuap khiri Khan. This qualitative research was designed by phenomenological method aims to study 1) Approach the success of entrepreneurs Tumbol Hin Lek fai Amphoe Hua Hin, Prachuap khiri Khan 2) Problems and obstacles in the operation of enterprises , Data were collected by in-depth interview 10 key informants.

The study found that the success of the pineapple entrepreneur at The garden phet rung reuang by using market strategies 1. The product strategy 2. Pricing strategies 3. Location strategy 4. The strategy promotes the vendor 5. Management and control of Productivity 6. Processing and increase The Product's value problems and obstacles in the operations are the follows

1. The pineapple into the market is difficult because the consumer is unknown 2. Pineapple with the wrong shape make the Consumers don't buy

Keyword: Entrepreneur, Guidelines for success

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาถึงแนวทางความสำเร็จของเกณฑ์การผู้ประกอบการส่วนเพชรรุ่งเรือง ตำบลหินเหล็กไฟ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
2. เพื่อศึกษาถึงปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ไขในการดำเนินงานของผู้ประกอบการส่วนเพชรรุ่งเรือง

ขอบเขตการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหาเน้นถึงแนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสับปะรดพันธุ์เพชรบูรณ์ ผ่านการสัมภาษณ์และการศึกษาร่วมกับข้อมูลจากเอกสารงานวิจัยและเว็บไซต์ต่างๆ ประกอบด้วยแนวทางความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการ โดยการใช้ส่วนประสมการตลาด 4P การบริหารและการควบคุมผลผลิต การเพรียบสับปะรดและการเพิ่มน้ำค่าของผลิตภัณฑ์ ปัญหาและอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขในการดำเนินงาน
2. ขอบเขต ด้านผู้ให้ข้อมูลหลักในครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการ/แรงงานในสวน/ลูกค้า
3. ขอบเขตด้านเวลา ถุนภาพันธ์ 2560 ถึง เมษายน 2560
4. ขอบเขตด้านพื้นที่ ชื่อสวนเพชรรุ่งเรือง ซึ่งติดต่อนายรุ่งเรือง ไตรรักษ์ ที่อยู่บ้านเลขที่ 136 หมู่ที่ 11 ตำบลหินเหล็กไฟ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เบอร์โทรศัพท์ 085-2996701

ทบทวนวรรณกรรม

จากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษาด้านควารวนรวมข้อมูลจากเอกสารและงานวิจัยต่างๆ ในเรื่องแนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสับปะรดพันธุ์เพชรบูรณ์ ผู้วิจัยจึงนำแนวความคิด ปัจจัยและทฤษฎีมาใช้ในการอ้างอิงมีดังต่อไปนี้

1. แนวคิดคุณสมบัติที่ดีของผู้ประกอบการ
2. ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)
3. ความหมายส่วนประสมการตลาด 4P
4. ความหมายของธุรกิจการเกษตร

1. แนวคิดคุณสมบัติที่ดีของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการที่ดีควรมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และมีความมั่นใจในตัวเอง มีแนวคิดธุรกิจและระบบในการดำเนินงานธุรกิจของตัวเองอย่างชัดเจน ผู้ประกอบการต้องสามารถควบคุมบริหารการเงินได้ เพราะถือเป็นปัจจัยสำคัญในการทำธุรกิจ ต้องมองเห็นภาพรวมของตลาดเพื่อดำเนินธุรกิจไปในทางที่ถูกที่ควรและต้องมีการประสานงานภายในองค์กร ที่ดี (Wattanachai Prommaana , 2007)

2. ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ที่ได้ประสบพบเจอ เฮาเซอร์ (Houser, 2008) การศึกษางานวิจัย เรื่องแนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการปู躉สีปะรดพันธุ์เพชรบุรี เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพผู้วิจัย ได้มีการแบ่งข้อมูล เป็น 2 ลักษณะ

1. ข้อมูลฐานภูมิ (Primary Data) จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร งานวิจัยต่างๆ โดยผู้วิจัยจะมีวิธีเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้
 1. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร โดยผู้วิจัย ได้ศึกษาเพิ่มเติมจากแหล่งต่างๆ เช่น บทความทางวิชาการ วารสารต่าง เว็บไซต์ ๆ
 2. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งผู้วิจัย ได้มีการตั้งคำถามที่มีโครงสร้างลักษณะการเจาะลึกพูดคุยกับบุคคลผู้ให้สัมภาษณ์ อย่างลึกซึ้ง

ผู้ให้ข้อมูลหลัก

งานวิจัย แนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสีปะรดพันธุ์เพชรบุรี เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ จึงได้มีการกำหนดผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก คือนายรุ่งเรือง ไตรรักษ์ เจ้าของสวนสีปะรดพันธุ์เพชรบุรี/สูกจ้าง/ลูกค้า

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องบันทึกเสียง ใช้ในการประกอบการให้สัมภาษณ์ และการให้ข้อมูลต่างๆ ของผู้ให้สัมภาษณ์
2. สมุดจดบันทึก ใช้ในการจดบันทึกข้อมูลการสัมภาษณ์
3. กล้องถ่ายรูป ใช้บันทึกภาพผู้ให้สัมภาษณ์ และสถานที่ทำงานรวมไปถึงกระบวนการการทำงานของผู้ให้สัมภาษณ์
4. ผู้วิจัย ผู้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก
5. แนวคำถาม สำหรับการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล นายรุ่งเรือง สูกจ้างและลูกค้า

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูลมีความสำคัญในการวิจัยเชิงคุณภาพจะมีผู้ที่สนใจที่ส่วนใหญ่ในความน่าเชื่อถือของข้อมูล เพราะความล้ำเอียงของผู้วิจัยสามารถเกิดขึ้นได้เมื่อเข้าไปศึกษาปรากฏการณ์และผู้ให้ข้อมูล ผู้วิจัยจึงได้ตระหนักรถึงข้อสงสัยนี้ เพื่อที่จะป้องกันการผิดพลาด ดังนั้นจึงต้องมีการตรวจสอบงานวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีนิยมใช้คือวิธีการตรวจสอบแบบสามเหลี่ยม (Triangulation Technique) (สุภากค์ จันทรานิช, 2553)

มีวิธีการตรวจสอบอยู่ 3 ลักษณะ (อรุณี อ่อนสวัสดิ์, 2551)

1. การตรวจสอบสามเหลี่ยมข้อมูล (Data Triangulation) การพิจารณาเวลา สถานที่ บุคคล หากผู้ให้ข้อมูลเหล่านี้เปลี่ยนไป ข้อมูลที่ได้จะมีความเหมือนเดิมหรือไม่
2. การตรวจสอบสามเหลี่ยมผู้วิจัย (Investigator Triangulation) การเปลี่ยนผู้วิจัยในการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล จะทำให้ข้อมูลที่ได้เปลี่ยนไปหรือไม่
3. การตรวจสอบสามเหลี่ยมวิธีการ (Methodological Triangulation) การใช้วิธีเก็บข้อมูลต่างๆ ที่มีความต่างกันเพื่อใช้ในการรวบรวมข้อมูลในเรื่องเดียวกัน ข้อมูลที่ได้เปลี่ยนไปหรือไม่

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยจะเก็บรวบรวมข้อมูลผ่านเอกสารจากแหล่งต่างๆ และจากการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยได้มีขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. นำข้อมูลที่ได้ผ่านการสัมภาษณ์ คุณรุ่งเรือง ลูกจ้างและลูกค้า มาดอดูบทสนทนแบบคำต่อคำ
2. เรียงลำดับข้อมูลต่างไว้เป็นแต่ละประเด็นเพื่อให้เกิดความเข้าใจในการรวมของข้อมูลและพิจารณาประเด็นที่สำคัญ
3. ผู้วิจัยอธิบายและวิเคราะห์แต่ละประเด็นของสิ่งที่ผู้วิจัยได้ค้นพบอย่างละเอียดและมีความชัดเจน
4. นำข้อมูลที่ได้จากการเรียงลำดับของข้อมูลมาสรุป

ผลการวิจัย

จากการวิจัยเรื่อง แนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสับปะรดพันธุ์เพชรบุรี สวนเพชรรุ่งเรืองเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีผู้ให้สัมภาษณ์หลักคือคุณ รุ่งเรือง ไตรรักษ์ ลูกจ้าง และลูกค้า การเก็บข้อมูลผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกและ การเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารต่างผู้วิจัยได้แยกเป็นแต่ละประเด็นดังนี้

1. ประวัติผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรือง
2. กลยุทธ์ความสำเร็จของผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรือง
 - 2.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (product strategy)
 - 2.2 กลยุทธ์ด้านราคา (price strategy)
 - 2.3 กลยุทธ์ด้านสถานที่ (place strategy)
 - 2.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการจัดจำหน่าย (promotion strategy)
3. การบริหารและการควบคุมผลผลิต
4. การปรับปรุงสับปะรดและการเพิ่มน้ำค่าของผลิตภัณฑ์
5. ปัญหาและอุปสรรคของสับปะรดพันธุ์เพชรบุรี

1. ประวัติผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรือง

คุณรุ่งเรือง ไตรรักษ์ ได้เริ่มคุณรุ่งเรืองเป็นคนจังหวัดราชบุรี แต่เริ่มคุณลุงประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไปในงานเกษตร เมื่อมีเงินพอ จึงได้หาซื้อที่ดินไว้ทำไร่และขยายมาอยู่บ้านเลขที่ 136 หมู่ที่ 11 ตำบลทินเหล็กไฟ อําเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2515 เริ่มต้นทำอาชีพเกษตรกร ได้ปลูกข้าว ละหุ่งและข้าวโพด วันหนึ่งคุณรุ่งเรืองได้มีโอกาสไปอบรมการบริการด้านเกษตร ที่ตำบลคลองวาฬ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้พากุณรุ่งเรืองไปดูงาน ไร่สับปะรด ไร่ข้าว ไร่นะม่วง ไร่ส้ม ทำให้เกิดความคิดที่จะเปลี่ยนจากการปลูกพืชล้มลุก เริ่มที่จะทำสับปะรดและ มะม่วงในช่วงแรกสวนเพชรรุ่งเรืองมีพื้นที่ไร่เพียงไร่เดียว จึงได้ปลูกทึ่งมะม่วงและสับปะรดแทรกกันไป แต่เนื่องจาก การปลูกมะม่วงจำเป็นต้องใช้ยาในปริมาณมาก จึงได้เปลี่ยนความคิดและหันไปปลูกสับปะรด ช่วงแรกสับปะรด

พื้นที่ท่องเที่ยวเป็นแหล่งท่องเที่ยวปลูกสร้างประเทศต่อในปีถัดไปเพื่อให้ได้มีผลผลิตพร้อมจำหน่ายให้ผู้บริโภคได้รับประทานตลอดปี ไม่ว่าจะเป็นหน้าฝนหรือหน้าแล้ง ทั้งนี้สามารถปลูกสร้างประเทศให้ออกผลผลิตในช่วงเดือนสิงหาคมถึงกันยายน ซึ่งเป็นช่วงที่สัปปะรดขาดตลาดจึงเป็นเหตุผลให้สัปปะรดในช่วงเดือนสิงหาคมถึงกันยายนมีราคาสูง

4. การแปรรูปสับปะรดและการเพิ่มน้ำค่าของผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรืองมีการนำสับปะรดพันธุ์เพชรบุรีที่เหลือจากการขายไปแปรรูปเป็นสับปะรด กวน การกวนสับปะรดทางสวนจะวนเองและส่งขายในนามของ OTOP โดยใช้บรรจุภัณฑ์ โดยสับปะรดที่นำมาทำ เป็นสับปะรดกวนนั้นจะเป็นสับปะรดที่เหลือหรือขายไม่ได้ เพราะมีรูปทรงไม่สวยงาม ผลเด็ก ขนาดไม่ได้มาตรฐาน และ ทางสวนกำลังที่จะศึกษาถึงวิธีการทำน้ำสับปะรดอีกด้วย ทั้งทางสวนได้ส่งสับปะรดเข้าโรงงานอุดสาหกรรม โคเฟอร์ โพร์ดิวัช จำกัด เพื่อแปรรูปสับปะรดผลสดให้เป็นสับปะรดกระป่องและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการส่งขาย สับปะรดผลสดให้กับห้างสรรพสินค้าโกลเด้นเพลสหัวหิน(Golden Place Hua Hin) และห้างเดอะมอลล์ บางแค เพื่อ เพิ่มน้ำค่าและคุณค่าให้แก่สับปะรดผลสด

5. ปัญหาและอุปสรรคและการแก้ไขของสับปะรดพันธุ์เพชรบุรี

ผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรืองประสบปัญหาหลักๆ ดังนี้

- 5.1 ปัญหาของสับปะรดพันธุ์เพชรบุรีในช่วงเริ่มต้นเข้าสู่ฤดูกาลสับปะรดค่อนข้างมาก เนื่องผู้บริโภคยัง ไม่ได้รู้จักสับปะรดพันธุ์นี้ ในช่วงแรกทางสวนได้มีแนวทางการแก้ปัญหาคือ ได้มีการปอกสับปะรด พันธุ์นี้ไว้ใส่ถุงใหญ่ให้ชิ้นกันที่หน้าสวน ทำแบบนี้อยู่หลายปีจนพันธุ์นี้เริ่มเป็นที่รู้จักและเข้าสู่ ตลาดมากขึ้น
- 5.2 ปัญหาสับปะรดพันธุ์ผิดทรง ผู้บริโภคไม่นิยมซื้อ ทำให้ไม่สามารถจำหน่ายได้ คุณรุ่งเรืองจึงได้นำ แนวทางการแก้ปัญหาคือ นำสับปะรดเหล่านี้ไปแปรรูปเป็นสับปะรดกวน เพื่อเพิ่มน้ำค่าของสับปะ รดและยังสามารถกำจัดสับปะรดที่เหลือได้อีกด้วย

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่องแนวทางความสำเร็จของผู้ประกอบการสับปะรดพันธุ์เพชรบุรี สวนเพชรรุ่งเรือง ตำบลหินเหล็ก ไฟ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความสำเร็จของเกษตรกร ผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรืองและปัญหาอุปสรรคของการดำเนินงาน

การเป็นผู้ประกอบการเกษตรที่ประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องรู้จักความหมายของธุรกิจการเกษตร ให้ดีก่อน ซึ่งการทำธุรกิจการเกษตรจะช่วยยกระดับการเกษตรของเกษตรกรไทย การสร้างรายได้ด้วยตนเอง สามารถให้ เกษตรกรพึงพาตนเองมากขึ้น (Premwadee Suchinda, 2015) ได้ก่อให้เกิดความหมายของเกษตร คือ ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่ง ครอบคลุมถึงการผลิตพืช การเลี้ยงสัตว์ การเพาะเลี้ยงสัตว์ รวมทั้งการผลิตปัจจัยการผลิตธุรกิจการรวมสินค้าจาก เกษตรกร การแปรรูป การขายปลีก การขายส่ง การเก็บรักษา การขนส่งสินค้าไปสู่ผู้บริโภค หากเกษตรกรมีความรู้ทาง การเกษตรมากขึ้น ก็จะช่วยขัดับปัญหาหนึ่งในสิ่งดังนี้อย่างและช่วงสามารถเพิ่มรายได้ให้เกษตรกรมากขึ้นอีกด้วย

จากการสัมภาษณ์คุณรุ่งเรือง ไส้รักษาผู้ประกอบการสวนเพชรรุ่งเรือง ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก(In-depth Interview) พบว่าการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีความสอดคล้องกับแนวความคิดผู้ประกอบการที่ดี(Wattanachai Prommana, 2007) กล่าวถึงผู้ประกอบการที่ดีควรมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และมีความมั่นใจในตัวเอง มีแนวคิดธุรกิจและระบบในการดำเนินงานธุรกิจของตัวเองอย่างชัดเจน ผู้ประกอบการต้องสามารถควบคุมบริหารการเงินได้ดี เพราะถือเป็นปัจจัยสำคัญในการทำธุรกิจ ต้องมองเห็นภาพรวมของตลาดเพื่อดำเนินธุรกิจไปในทางที่ถูกต้องและต้องมีการประสานงานภายในองค์กรที่ดี

สวนเพชรรุ่งเรืองสามารถประสบความสำเร็จในการทำไร่สับปะรดโดยมีความสอดคล้องกับปัจจัยแห่งความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ชุดima หวังเปญหมัด และ ธนชชา บินดุเหล็ม, 2015) ได้แก่ กล่าวถึงด้านต่างๆ ที่ต้องพิจารณาคือ 1. ด้านการบริหารงานที่มีการว่าแผนการดำเนินงานที่ดีและรอบคอบ 2. ด้านบุคลากร มีความรู้และความสามารถของบุคลากร 3. ด้านผลิตภัณฑ์และคุณภาพของสินค้า

ผู้วิจัยพบว่า สวนเพชรรุ่งเรืองสามารถประสบความสำเร็จได้นั้น ล้วนที่สำคัญคือ กลยุทธ์ทางการตลาด 4p เป็นกลยุทธ์ที่จะช่วยให้การประกอบการประสบความสำเร็จได้รวดเร็วขึ้น im2market ได้กล่าวถึงถึงกลยุทธ์ 4p ไว้ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ส่วนผสมทางการตลาดที่นิยมนำมาเป็นเครื่องมือ หรือใช้เป็นกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดมีอยู่ 4 ประการ 1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) 2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy) 3. กลยุทธ์ด้านสถานที่ (Place Strategy) 4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Promotion Strategy) ซึ่งหลักการใช้ก็คือการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากันอย่างลงตัวและเหมาะสม

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

- 1.1 ทำการศึกษาพบว่าสวนเพชรรุ่งเรืองยังไม่เป็นที่รู้จักและแพร่หลายจึงควรมีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากและมียอดการสั่งซื้อ ที่มากขึ้นเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจ
- 1.2 ทำการศึกษาพบว่าสับปะรดพันธุ์พูบูรียังไม่เป็นที่รู้จักและตลาดที่รองรับสินค้ายังน้อยรวมไปถึงกลุ่มเป้าหมายยังน้อย ดังนั้นสวนเพชรรุ่งเรืองควรมีการร่วมมือการห้างสรรพสินค้าใหญ่ๆ เช่น The mall, Central Plaza เพื่อจัดงานหรือ อีเวนท์ที่เกี่ยวกับสับปะรดให้ผู้บริโภคได้รู้จักสับปะรดมากขึ้นและยังเป็นการเจาะกลุ่มลูกค้ารายใหม่
- 1.3 ทำการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์สับปะรดที่แปรรูปยังไม่มีความหลากหลายมากนักจึงทำให้หักษ์ไม่เป็นที่สนใจของตลาด ดังนั้นสวนเพชรรุ่งเรืองควรมีการเพิ่มสินค้าแปรรูปจากสับปะรดให้มีความหลากหลาย และมีความโดดเด่นเพื่อที่จะสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคให้มากขึ้น

2. ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

- 2.1 ใน การวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาถึงวิธีการแปรรูปเพื่อผลิตสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้นและเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
- 2.2 ใน การวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาถึงบรรจุภัณฑ์และการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์เพื่อให้สินค้ามีมาตรฐาน และมีความทันสมัยอีกด้วยซึ่งช่วยดึงดูดผู้บริโภคและช่วยเพิ่มราคัสินค้าของเรามากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

Design Channel, (2560) ความหมายของโครงสร้าง Thailand 4.0 สืบคันเนื่อ 20 กุมภาพันธ์ 2560 จากเว็บไซต์

<https://www.youtube.com/watch?v=OEfY3rQZpNo>

Sombat Thamrongthanyawong, (2559) ปัญหาของเกษตรไทย สืบคันเนื่อ 20 กุมภาพันธ์ 2560 จากเว็บไซต์

<https://www.facebook.com/Prof.SombatThamrongthanyawong/posts/1094343147273342>

เยาวลักษณ์ จิตต์วีโรจน์, (2548) ปัญหาความยากจนของเกษตรกร สืบคันเนื่อ 20 กุมภาพันธ์ 2560 จากเว็บไซต์

http://homchoung541705150.blogspot.com/2012/06/blog-post_381.html

พานิชย์ ยศปัญญา, (2553) สถานภาพรุ่งเรือง สืบคันเนื่อ 20 กุมภาพันธ์ 2560 จากเว็บไซต์

<http://info.mاتichon.co.th/techno/techno.php?srctag=05044010553&srcday=2010-05-01&search=no>

Wattanachai Prommana, (2007) แนวคิดคุณสมบัติที่ดีของผู้ประกอบการ สืบคันเนื่อ 22 กุมภาพันธ์ 2560 จากเว็บไซต์

<https://www.gotoknow.org/posts/105654>

ชุตินา หวังเปญหมัด และ ชนัชชา บินดุเหล็ม,(2015) ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สืบคันเนื่อ 2 มีนาคม 2560 จากเว็บไซต์

<http://e-journal.sru.ac.th/index.php/msj/article/view/196>

สุภวงศ์ จันทวนิช, (2553) การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล สืบคันเนื่อ 15 มีนาคม 2560 จากเว็บไซต์

<https://www.gotoknow.org/posts/400912>

im2market, (2015) ความหมายของกลยุทธ์การตลาด 4p สืบคันเนื่อ 19 เมษายน 2560 จากเว็บไซต์

<https://www.im2market.com/2015/05/23/1193>

Premwadee Suchinda,(2015) ความหมายของธุรกิจการเกษตร สืบคันเนื่อ 19 เมษายน 2560 จากเว็บไซต์

<http://slideplayer.in.th/slide/1879327/>