



รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการ (Proceeding)

งานประชุมวิชาการระดับชาติ

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560

วันที่ 29 มิถุนายน 2560

ณ โรงแรมดุสิตธานี หัวหิน จังหวัดเพชรบุรี



นวัตกรรมทางการจัดการ เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน



คำสั่งคณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ที่ 33 /2560

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ

โครงการประชุมวิชาการระดับชาติ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560

ตามที่คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้กำหนดจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560 ขึ้น ในวันที่ 29 มิถุนายน 2560 ณ โรงแรมดุสิตธานี หัวหิน จังหวัดเพชรบุรี นั้น

เพื่อให้การดำเนินงานด้านการพิจารณาผลงานทางวิชาการเป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีคุณภาพทางวิชาการ และมีประสิทธิภาพ จึงขอแต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการดังกล่าวและรายนามดังต่อไปนี้

1	รองศาสตราจารย์ ดร.นรินทร์ สังข์รักษา	ประธานกรรมการ
2	รองศาสตราจารย์ ดร.ประสพชัย พสุนนท์	กรรมการ
3	รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์	กรรมการ
4	รองศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ วิไลนุช	กรรมการ
5	รองศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒนา ธาดานิติ	กรรมการ
6	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ร้อยโทหญิง ดร.เกศศิริ เจริญวิศาล	กรรมการ
7	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เฉลิมชัย กิตติศักดิ์นาวิน	กรรมการ
8	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพัชร์ อภิวัดน์ไพศาล	กรรมการ
9	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดวงเงิน ชื้อภักดี	กรรมการ
10	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์สุตา พุฒจร	กรรมการ
11	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธงชัย ภูวนาถวิจิตร	กรรมการ
12	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนิษฐ์ รัตนพงศ์ภิญโญ	กรรมการ
13	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีระวัฒน์ จันทร์ทิพย์	กรรมการ
14	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พีรพัฒน์ ยางกลาง	กรรมการ
15	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนัสสินี บุญมีศรีสง่า	กรรมการ
16	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มัลลิกา ศิริพิศ	กรรมการ
17	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชเนีย บังเมฆ	กรรมการ

18	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วรรณวีร์ บุญคุ้ม	กรรมการ
19	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์	กรรมการ
20	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศศิภา พงษ์วาทิ	กรรมการ
21	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภรัตน์ แสงฉัตรแก้ว	กรรมการ
22	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา ตันจันทร์พงศ์	กรรมการ
23	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริชัย ดีเลิศ	กรรมการ
24	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อมรินทร์ เทวตา	กรรมการ
25	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรา สโรบล	กรรมการ
26	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิสราภรณ์ ทนุผล	กรรมการ
27	ผู้ช่วยศาสตราจารย์จิตศักดิ์ พุดจรรยา	กรรมการ
28	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดาวลอย กาญจนมณีเสถียร	กรรมการ
29	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ธนกฤต สังข์เฉย	กรรมการ
30	ผู้ช่วยศาสตราจารย์นภานนท์ หอมสุต	กรรมการ
31	ร้อยตำรวจเอก ดร.วิเชียร ตันศิริคงคล	กรรมการ
32	อาจารย์ ดร.ปิยะพงษ์ จันทร์ใหม่มูล	กรรมการ
33	อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต	กรรมการ
34	อาจารย์ ดร.เมษธาวิณ พลโยธี	กรรมการ
35	อาจารย์ ดร.โอชัญญา บัวธรรม	กรรมการ
36	อาจารย์ ดร.กฤษฎา พรประภา	กรรมการ
37	อาจารย์ ดร.จิตพนธ์ ชุมเกตุ	กรรมการ
38	อาจารย์ ดร.จิราภา พึ่งบางกรวย	กรรมการ
39	อาจารย์ ดร.ชวนชื่น อัครกะวณิชชา	กรรมการ
40	อาจารย์ ดร.ณัฐธนา ถีพหรัถนรกิจ	กรรมการ
41	อาจารย์ ดร.ดวงกมล บุญแก้วสุข	กรรมการ
42	อาจารย์ ดร.นพรัตน์ บุญเพียรผล	กรรมการ
43	อาจารย์ ดร.นฤมล อรุโณทัย	กรรมการ
44	อาจารย์ ดร.ประเมษฐ์ บุญนำศิริกิจ	กรรมการ
45	อาจารย์ ดร.ประไพพิมพ์ สุธีวสินนนท์	กรรมการ
46	อาจารย์ ดร.ปริญญา หรุ่นโพธิ์	กรรมการ
47	อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ สิริประเสริฐศิลป์	กรรมการ
48	อาจารย์ ดร.พนัชกร สิมะขจรบุญ	กรรมการ
49	อาจารย์ ดร.พลอย สุตอ่อน	กรรมการ
50	อาจารย์ ดร.ภพ สวัสดิ์	กรรมการ
51	อาจารย์ ดร.ภฤศญา ปิยนุสรณ์	กรรมการ
52	อาจารย์ ดร.ภาสนันท์ อัครวิทย์	กรรมการ

53	อาจารย์ ดร.รักษนก โสภาศิษ	กรรมการ
54	อาจารย์ ดร.รุ่งทิพย์ จันทร์ชนะกุล	กรรมการ
55	อาจารย์ ดร.วงศ์ลัดดา วีระไพบุลย์	กรรมการ
56	อาจารย์ ดร.ศิระ ศรีโยธิน	กรรมการ
57	อาจารย์ ดร.สรวรยา ธรรมอภิพล	กรรมการ
58	อาจารย์ ดร.สันติธร ภูริภักดี	กรรมการ
59	อาจารย์ ดร.สุนี คำนวลศิลป์	กรรมการ
60	อาจารย์ ดร.อรรถพงษ์ พิระเชื้อ	กรรมการ
61	อาจารย์ ดร.อรุณี ยศบุตร	กรรมการ
62	อาจารย์ ดร.อัญญา นิลนพคุณ	กรรมการ
63	อาจารย์ ดร.อุทัย ปริญญาสุทธินันท์	กรรมการ
64	อาจารย์รชกร วชิรสีโรดม	เลขานุการ
65	นางสาวสุนิสา วงศ์ประทุม	ผู้ช่วยเลขานุการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ 3 เมษายน พ.ศ. 2560



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พีรพัฒน์ ยางกลาง)

คณบดีคณะวิทยาการจัดการ



คำสั่งคณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ที่ 47 /2560

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ
โครงการประชุมวิชาการระดับชาติ คณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560 (เพิ่มเติม)

ตามคำสั่งคณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ที่ 33/2560 เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการ
ฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ โครงการประชุมวิชาการระดับชาติ คณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ครั้งที่ 5 ประจำปี 2560 ไปแล้วนั้น และเพื่อให้การดำเนินงานด้านการพิจารณาผลงานทางวิชาการ เป็นไปด้วยความ
เรียบร้อย มีคุณภาพทางวิชาการและมีประสิทธิภาพ จึงขอแต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายพิจารณาผลงานทางวิชาการ
(เพิ่มเติม) จำนวน 8 ราย ดังนี้

- | | | |
|---|---------------------------------------|---------|
| 1 | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุธรรม รัตนโชติ | กรรมการ |
| 2 | อาจารย์ ดร.จันทิมา บรรจงประเสริฐ | กรรมการ |
| 3 | อาจารย์ ดร.ฐิติมา เวชพงศ์ | กรรมการ |
| 4 | อาจารย์ ดร.เปรมฤดี จิตรเกื้อกุล | กรรมการ |
| 5 | อาจารย์ ดร.พงศ์สฎา เฉลิมกลิ่น | กรรมการ |
| 6 | อาจารย์ ดร.ระบิล พันภัย | กรรมการ |
| 7 | อาจารย์ ดร.วัชระ เวชประสิทธิ์ | กรรมการ |
| 8 | อาจารย์ ดร.วิไลวรรณ สิริโรจนพุดิ | กรรมการ |

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ 19 พฤษภาคม พ.ศ. 2560

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พีรพัฒน์ ยางกลาง)

คณบดีคณะกรรมการจัดการ

สารบัญ (ต่อ)

อิทธิพลของภาพลักษณ์ที่ส่งผลต่อการรับรู้และการตัดสินใจ ใช้บริการธุรกิจสปาของนักท่องเที่ยวในเขตอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จิตพนธ์ ชุมเกต, ชานนท์ บำรุงสุข และ อิทธิพัทธ์ เทพพิทักษ์.....	618
การศึกษาประสิทธิภาพการดำเนินงานของศูนย์บริการนักท่องเที่ยว ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี จิตพนธ์ ชุมเกต, ชลดา ศรีเมือง และ อริสา อินทร์สูงเนิน.....	626
ปัจจัยที่ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือในการใช้แอปพลิเคชันในการจองโรงแรม จิตพนธ์ ชุมเกต, ณิชาณี สุทธิวิรัตน์ และ ทักษิณ แก่นทอง.....	635
คุณภาพสินค้าและการกระจายสินค้าของผู้ผลิตข้าวโพดแปรรูป บริษัท พัฒนาอินเตอร์ฟู้ด จำกัด จิตพนธ์ ชุมเกต, พรรณพลอย ถือธรรม และ วนิสา สันตานนท์.....	645
แนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม วรศรา ทองโต, สันต์ฤทัย อารีย์ และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์.....	655
วิถีชีวิต อัตลักษณ์และการสร้างมูลค่าเพิ่มของชุมชนเกาะเกิด จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จิตพนธ์ ชุมเกต, นภาพร สาน้อย และ พรรษมน สันตยานนท์.....	668
การศึกษาปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำนึกทางชาติพันธุ์ของคนไต บ้านเทอดไทย ตำบลเทอดไทย อำเภอแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย จิตพนธ์ ชุมเกต, ศัทธยา เหลือคณานันต์ และ นภาพิพย์ ทวีโชคสุขอำรง.....	676
การศึกษาปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำนึกทางชาติพันธุ์ของคนไต บ้านเทอดไทย ตำบลเทอดไทย อำเภอแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย รมย์นลิน จันทร์ดีวงศ์ และ ดุจดดี คงสุวรรณ.....	687
สัญลักษณ์ลวดลายผ้าปักของชาติพันธุ์อาข่าชุมชนบ้านเยซุ ตำบลห้วยขมภู อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย เสาวณีย์ แลเชอ, ภัทรีพันธุ์ พันธุ์.....	702
วิถีชีวิตและอัตลักษณ์ของชุมชนตลาดน้ำคลองลัดมะยมแขวงบางระมาด เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร จิตพนธ์ ชุมเกต, กัญชวลิกา จารุวัฒน์ และ อัจฉรวรรณ รอดพัน.....	711
สาเหตุหลักต้นให้เกิดคนไร้บ้าน และตัวตนของคนไร้บ้าน กรณีศึกษาเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย อัญญา แก้วประเสริฐ.....	717

สารบัญ (ต่อ)

กลยุทธ์ทางการตลาดและการสร้างมูลค่าเพิ่มธุรกิจหม้อข้าวหม้อแกงลิง กรณีศึกษาสวน RAYOUNG SMILE PLANTS อำเภอบ้านค่าย จังหวัดระยอง บุษกรทริกา พวงศรี, อังคมาลิน โพธิ์ทอง และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์.....	725
การศึกษาแนวทางการสร้างความสำเร็จธุรกิจปลากระพง กรณีศึกษา ฟาร์มราชวดี อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ อนรรฆนง ศรีนวล, อารีวรรณ คำฝอย และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์.....	739
แนวทางการพัฒนาเกษตรกรไทยสู่ยุคเทคโนโลยี กรณีศึกษา ไร่รุ่งนพรมชน ตำบลวังกะทะ อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา สุชานันท์ อารีรัชชกุล, ศรีรัตนา จิรรัตนสังจพร และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์.....	751
แนวทางการสร้างความสำเร็จและการสร้างมูลค่าเพิ่มของการเกษตรผสมผสานคอนโต 9 ชั้น กรณีศึกษาสวนลุงนิล อำเภอทุ่งตะโก จังหวัดชุมพร ชญาณิศ หมื่นขำ, ชุตานันท์ รัตนกร และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์.....	762
แนวทางการปลูกว่านสีทศเพื่อธุรกิจส่งออก ฟาร์มว่านสีทศ บริษัทสยามฟลาวเวอร์บอล์บจำกัด ตำบลหนองตากยา อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ชนาพร ดาวลอย, ณัฐริยา แผนสมบุรณ์ และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์.....	776
การสร้างความหลากหลายในกระบวนการผลิตสู่การเป็นผู้ประกอบการทางการเกษตร กรณีศึกษา: บ้านรักษดิน ตำบลบ้านใต้ อำเภอเมือง จังหวัดกาญจนบุรี มณฑนา ลิ้มปณชัยพรกุล, พัฒนิตา อภัยปะโค และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์.....	786
แนวทางการศึกษา การเพิ่มมูลค่าทางการตลาดของมัลเบอร์รี่ กรณีศึกษาฟาร์มสายทอง ตำบลหนองย่างเสือ อำเภอหมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี ณัฐกานต์ มีเจตนา, วิภาวี เหมพิจิตร และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์.....	798
การรับรู้ภาพลักษณ์ที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในตราสินค้า เชื้อแป๊ะ พรพิมล ใจดี และ เกตุวดี สมบูรณ์ทวี.....	808
ความตั้งใจใช้บริการระบบชำระเงินออนไลน์ผ่านเทคโนโลยีทางการเงินของผู้บริโภคในประเทศไทย เสาวณีย์ บุญละเอียด, พลอยไพลิน เอ็งฉ้วน, การะเกตุ บุญสวัสดิ์, รัชนิกร แซ่ลิ้ม, สุจารีจิตร, พินิตรุ่งเรือง, สุดารัตน์ สมดิษฐ์ และ ปิยะ ปานผู้มีทรัพย์.....	819
ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ เลือกใช้บริการร้านเสริมสวยแนวสมัยใหม่ของผู้บริโภคในจังหวัดชัยภูมิ อุมาวดี เดชธำรง, อินทิรา แสงมณี, ทศพร ทองพราว และ พิชยา แสงเหมาะ.....	832

แนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน
กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านขุนปุ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

THE GUIDELINES OF GENERATING INCOME FROM PLANTING KAFFIR LIME TREES TO CUT LEAVES FOR
SUSTAINABLE SALE: CASE STUDY: SUAN MAKRUT BAAN KHUN PU FARM, SANAMCHANDRA SUB-
DISTRICT, MUEANG DISTRICT, NAKHON PATHOM PROVINCE.

วิศรา ทองโต¹ สันต์ฤทัย อารีย์¹ และ ภฤศญา ปิยนุสรณ์²

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 1.) เพื่อศึกษาแนวทางการสร้างรายได้ ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายของสวนมะกรูดบ้านขุนปุ 2.) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายของสวนมะกรูดบ้านขุนปุตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ผู้วิจัยใช้วิธีการพรรณนาวิเคราะห์ในการวิเคราะห์ข้อมูล เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตผู้ให้ข้อมูลหลัก ทั้งหมด 5 คน ได้แก่ เจ้าของสวนมะกรูดบ้านขุนปุ ภรรยา บริษัทผู้ส่งออก พ่อค้าคนกลางและลูกค้า เก็บรวบรวมข้อมูลจาก เอกสาร บทสัมภาษณ์ รวมถึงข้อมูลจากเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องและแหล่งข้อมูลขององค์กรที่เกี่ยวกับการเกษตร

ผลการวิจัยพบว่า 1.) แนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขาย ธุรกิจสวนมะกรูดบ้านขุนปุ ได้นำกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดมาใช้กับธุรกิจเพื่อช่วยให้มีการจัดการที่ดีทางด้าน การตลาดมากขึ้น มีการจัดการภายในธุรกิจโดยครอบครัวและสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางการค้าเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ หมุนเวียนผลผลิต พร้อมทั้งรักษามาตรฐานให้ไปในทิศทางเดียวกัน 2.) ปัญหาและอุปสรรคในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขาย ประกอบด้วยปัญหาด้านการปลูกมะกรูดระยะชิด ส่งผลให้เกิดการแพร่ระบาดของโรคและแมลงสามารถเกิดขึ้นได้ ในด้านการจัดจำหน่ายสินค้าและความต้องการของลูกค้า กรณีที่ลูกค้าเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อฉับพลัน ทางสวนไม่สามารถเตรียมผลผลิตได้ตรงตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการได้ทั้งหมด และปัญหาด้านการบริหารธุรกิจ ประกอบด้วยปัจจัยภายในคือมีค่าใช้จ่ายด้านแรงงานที่สูง ส่วนปัจจัยภายนอกคือเศรษฐกิจที่มีความผันผวนอยู่ตลอดเวลาส่งผลให้บางช่วงใบมะกรูดมีราคาตกต่ำและจำนวนการสั่งซื้อลดลง

คำสำคัญ: การสร้างรายได้, มะกรูด

Abstract

This is a qualitative research which the objectives were 1) to study how Suan Makrut Baan Khun Pu Farm generates income from planting kaffir lime trees to cut leaves and 2) to study the problems and obstacles in planting kaffir lime trees from Suan Makrut Baan Khun Pu Farm, Sanamchandra sub-district, Mueang district, Nakhon Pathom province. The researchers used Descriptive Analysis Method to analyze the primary data which had been collected from an in-depth interview and observation. There were 5

¹ นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

² นักศึกษาระดับปริญญาตรี หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

key informers which were the farm owner, his wife, an export company, a middleman, and a customer. In addition, the secondary data was collected from related documents, interviews, websites and agricultural organizations.

The study found that 1) the approach of generating income from planting kaffir lime trees to cut leaves for sustainable sale is mixed with marketing strategies for better marketing management. The internal business management has been doing by the owner's family and they built a commercial network to exchange knowledge, circulate products and maintain the standard correspondingly and 2) the problems and obstacles in planting kaffir lime trees to cut leaves for sustainable sale were the problem of planting the trees too close so there were epidemics; the distribution and customer's demand problems such as the farm got immediate purchases, therefore the farm was not able to prepared the product as much as the customers ordered; and the business management problems which came from internal factors e.g. high labor cost; and external factors e.g. the periodically lower price and orders due to the economic volatility.

Keywords: Generating Income, Kaffir Lime

1. บทนำ

ในอดีตประเทศไทยมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากอาชีพเกษตรกรรมเพราะสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศของไทยเหมาะสมแก่การเพาะปลูกจึงทำให้อาชีพเกษตรกรรมเติบโตและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง แต่ด้วยความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติลดน้อยลง ตลอดจนวิถีการดำเนินชีวิตของคนไทยเปลี่ยนไป จากที่เคยเพาะปลูกเพื่อวัตถุประสงค์ในการบริโภคภายในครัวเรือน กลายเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายมากขึ้น จึงทำให้สินค้าทางการเกษตรเป็นสินค้าสำคัญที่ทำรายได้เข้าสู่ประเทศ (สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2544: 5) ซึ่งปัจจุบันสังคมโลกมีการแข่งขันสูง ผู้ผลิตจึงต้องหาวิธีการที่จะผลิตสินค้าให้มีความหลากหลายและมีคุณภาพ เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถตัดสินใจซื้อสินค้าได้มากขึ้น จากการเปลี่ยนแปลงข้างต้นทำให้อาชีพเกษตรกรนั้นลดน้อยลงไป เนื่องจากการทำการเกษตรนั้นมีทั้งความยุ่งยาก ใช้เวลาและความอดทนสูงทำให้ประชากรส่วนใหญ่ละทิ้งอาชีพเกษตรกรรม และหันไปประกอบอาชีพอื่นมากขึ้น เหลือไว้เพียงความคิดที่ว่าอาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพที่ล่าช้า ไม่อาจสร้างรายได้ดังเช่นในอดีตที่ผ่านมา

อาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพที่ต้องพึ่งพาธรรมชาติ และความแปรปรวนของธรรมชาติมักส่งผลกระทบต่อผลผลิตของเกษตรกรเป็นอย่างมาก นั่นคือ สภาพภูมิอากาศ และภัยจากธรรมชาติ (ศูนย์ติดตามและพยากรณ์เศรษฐกิจการเกษตร, 2557) ทำให้อาชีพเกษตรกรรุ่นใหม่มีการปรับตัว เพื่อให้สู้กับคู่แข่งได้ โดยนำเทคโนโลยีเครื่องจักรเข้ามาช่วย เพื่อให้เกิดความรวดเร็วและพัฒนาให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างเพียงพอ ตลอดจนสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้แก่ธุรกิจและครอบครัว การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเกษตร ส่งผลให้คนรุ่นใหม่หันมาสนใจทำอาชีพการเกษตรเพิ่มขึ้น โดยมองว่าคุ้มค่า และมีอิสระมากกว่าการเป็นลูกจ้าง แต่การปลูกพืชเศรษฐกิจของประเทศไทยนั้นคงหนีไม่พ้น ข้าว มันสำปะหลัง ยางพารา เป็นต้น ที่เป็นสินค้าส่งออกและสร้างรายได้หลักของประเทศ แต่จะมีความผันผวนทางด้านราคาเนื่องจากมีผู้ผลิตจำนวนมาก เกษตรกรรุ่น

ใหม่ จึงหาวิธีแก้ปัญหาสินค้าล้นตลาดด้วยการปลูกพืชทางเลือกที่ตลาดมีความต้องการมากในระดับหนึ่งโดยมองเห็นโอกาสการสร้างรายได้ที่ต่างไปจากเดิม มีคู่แข่งน้อย และสามารถจำหน่ายได้ราคาดี ที่แม้ว่าจะไม่อยู่ในฐานะพืชเศรษฐกิจ แต่ยังมีพืชอีกมากมายที่มีบทบาทสำคัญในการประกอบอาหารโดยเฉพาะพืชสมุนไพร เครื่องเทศ หนึ่งในนั้นคือ ใบมะกรูด (สุมาลี เหลืองสกุล, 2549: 1)

ใบมะกรูด เป็นพืชพื้นบ้านที่คนไทยรู้จักมาช้านาน มีกลิ่นหอม นิยมนำมาปรุงแต่งรส กลิ่น และในใบมะกรูดมีวิตามิน แคลเซียมเป็นจำนวนมาก อีกทั้งยังช่วยป้องกันโรคระดูกพรุณ กระจุกผุ เพิ่มความแข็งแรงของกระดูกได้ดี (ยุวดี จอมพิทักษ์, 2545: 47-48) นอกจากนี้ไปประกอบอาหารแล้ว กลิ่นหอมของมะกรูด ช่วยสร้างความผ่อนคลาย จนถูกนำมาใช้ในธุรกิจสปา อีกด้วย ซึ่งเจ้าของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ เห็นความสำคัญว่าตลาดยังมีความต้องการใบมะกรูดสูง แต่ยังไม่มีการปลูกมะกรูดในเชิงการค้าอย่างจริงจัง อีกทั้งยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างเพียงพอ จึงต่อยอดโดยการส่งจำหน่ายที่ห่างค้าส่งชั้นนำ แมคโคร ทั่วประเทศและส่งออกไปยังต่างประเทศ เนื่องจากสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ มีมาตรฐานในการผลิตใบมะกรูดที่มีคุณภาพ จึงได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภค และบริษัทส่งออก ส่งผลให้การปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายสามารถสร้างมูลค่าได้อย่างยั่งยืน

ผู้วิจัยจึงมีความต้องการที่จะศึกษา แนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เพื่อนำผลการวิจัยดังกล่าวมาเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจทำการเกษตรเชิงการค้า และใช้เป็นข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าแนวทางการสร้างรายได้ได้อย่างยั่งยืนต่อไป

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาแนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

2.2 เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

3. วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

งานศึกษาวิจัย “แนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม” ผู้วิจัยได้สรุปแนวคิด เพื่อนำมาประกอบการศึกษา และสามารถอธิบายถึงสาเหตุและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นดังนี้

- 3.1 แนวคิดเกี่ยวกับการปลูกมะกรูดตัดใบระยะชิด
- 3.2 แนวคิดเกี่ยวกับทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของเฮคเซอร์-โอลิน
- 3.3 แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด
- 3.4 แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายธรรมชาติความรู้และการจัดการ
- 3.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิด การปลูกมะกรูดตัดใบระยะชิด (รวี เสฐฐักดิ์, 2557) การปลูกมะกรูดตัดใบระยะชิด เป็นการนำความรู้เรื่องการตัดแต่งกิ่งมาใช้ เพื่อควบคุมผลผลิต ควบคู่กับการให้น้ำและปุ๋ยอย่างเหมาะสมจะช่วยให้การ

เจริญเติบโตของต้นมะกรูดนั้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเตรียมดินด้วยการปลูกพืชตระกูลถั่ว เมื่อออกดอกจึงไถกลบ 2-3 รอบ จากนั้นยกร่องเพื่อระบายน้ำก่อนปลูกมะกรูด ใช้ระยะปลูก 50x50 เซนติเมตร แบบสลับฟันปลา ค้ำต้นด้วยไม้หลักที่ปักทำมุม 60 องศากับพื้น ใน 1 ต้น ควบคุมให้มีกิ่งเพียง 2-3 กิ่ง จะได้ใบมะกรูดที่สวยงาม ขนาดใบใหญ่ มีคุณภาพ ซึ่งการปลูกมะกรูดตัดใบระยะชิดเป็นทางเลือกในการทำเกษตรโดยใช้พื้นที่น้อยแต่ให้ผลตอบแทนให้แก่เกษตรกรอย่างคุ้มค่า

แนวคิด ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของเฮคเซอร์-โอลิน (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2552) แต่ละประเทศจะมีทรัพยากรการผลิตในปริมาณที่ต่างกัน การผลิตสินค้า ชนิดใดนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณและชนิดของทรัพยากรการผลิตของแต่ละประเทศ ดังนั้นหากประเทศใดมีแรงงานจำนวนมาก กระบวนการผลิตของประเทศนั้นจะเป็นการผลิตที่ใช้แรงงานเข้มข้น (labor intensive) จะผลิตและส่งออกสินค้าที่ใช้แรงงานเป็นปัจจัยในการผลิต ในทางตรงกันข้าม หากประเทศใดมีปัจจัยทุนจำนวนมาก กระบวนการผลิตของประเทศนั้นจะเป็นการผลิตที่ใช้ทุนเข้มข้น (capital intensive) จะผลิตและส่งออกสินค้าที่ใช้ทุนเป็นปัจจัยในการผลิต

แนวคิด ส่วนประสมทางการตลาด (ฟิลลิป คอตเลอร์, การจัดการการตลาด, 2546: 24) ส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix) หมายถึง เครื่องมือทางการตลาดที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินการตามเป้าหมาย โดยธุรกิจสามารถใช้เครื่องมือเหล่านี้เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มเป้าหมาย เพื่อโน้มน้าวใจให้เกิดความต้องการในผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น ส่วนประสมการตลาดแบ่งออกเป็นกลุ่มได้ 4 กลุ่ม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (product) ราคา (price) การจัดจำหน่าย (place) และการส่งเสริมการขาย (promotion)

แนวคิด เครือข่ายธรรมชาติความรู้ และการจัดการ (พระมหาสุหทัยอากาศโร (อบอูน), 2547) เครือข่ายถือและการรวมกลุ่ม การมีสังคม ถือเป็นเรื่องปกติที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ การเกิดการเชื่อมโยง รวมตัวกัน โดยเครือข่ายทางสังคมนั้นมนุษย์สามารถสร้างขึ้นได้ด้วยเหตุผลต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการมีเป้าหมายร่วมกัน ทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันเข้าไปเชื่อมต่อให้ถูกที่ ถูกเวลา ถูกกาลเทศะ ก็จะสามารถทำให้เกิดกลุ่มหรือเครือข่ายต่าง ๆ ในการสร้างสรรค์สิ่งที่ดีงามและเป็นประโยชน์ต่อสังคมได้

จากการทบทวนวรรณกรรมที่กล่าวมาทั้ง 4 เรื่องประกอบด้วย แนวคิดเกี่ยวกับการปลูกมะกรูดตัดใบระยะชิด แนวคิดเกี่ยวกับทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของเฮคเซอร์-โอลิน แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด และแนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายธรรมชาติความรู้และการจัดการ จากการศึกษาทำให้ผู้วิจัยได้นำแนวคิดมาเป็นแนวทางในการสัมภาษณ์เชิงลึกและใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลงานวิจัยเพื่อศึกษาวิธีการปรับตัวของเกษตรกรยุคใหม่และการสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

วิจัยที่เกี่ยวข้อง

สุดชล วุ่นประเสริฐ และอารักษ์ ธีระอำพน (2557) ศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาวิธีการให้น้ำแบบประหยัด และการให้ปุ๋ยในระบบน้ำ ในการผลิตพริก และมะเขือเทศในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเทคนิคการให้น้ำแบบประหยัดต่อประสิทธิภาพการใช้น้ำ ผลผลิต คุณภาพของพริก และมะเขือเทศ ศึกษาการใช้วัสดุปรับปรุงดินต่อผลของการให้น้ำแบบประหยัด ศึกษาการให้ปุ๋ยร่วมกับระบบน้ำต่อประสิทธิภาพการให้ปุ๋ย โดยทดลองกับพริก และมะเขือเทศ

ผลของการศึกษาพบว่า วิธีการให้น้ำในระบบน้ำหยด 2 วิธี คือ 1. น้ำหยดบนผิวดิน และ 2. น้ำหยดใต้ดิน ซึ่งระบบใต้ดินเป็นวิธีที่ช่วยลดการสูญเสียน้ำจากการระเหย ดูแลรักษาง่าย การทดลองวัสดุปรับปรุงดินมี 4 ชนิด คือ 1.

ขุมมะพร้าว 2.ซีเอ็นแอลบ 3.ซีเลื่อย และ 4.ไม้ไผ่วัสดุปรับปรุงดิน สรุปได้ว่าสามารถเพิ่มการดูดซับน้ำของดินได้มากกว่า การไม่ใส่วัสดุปรับปรุงดิน ลดความถี่การให้น้ำได้โดยไม่กระทบกับคุณภาพและผลผลิต การให้ปุ๋ยร่วมกับระบบน้ำจะ ให้ธาตุอาหารตามที่พืชต้องการได้มากกว่าการให้ปุ๋ยทางดินเพราะการให้ปุ๋ยทางดินในดินที่มีการอุ้มน้ำ จะทำให้มีธาตุอาหารในดินต่ำ

ธนวัฒน์ เสนเผือก, สฤลกานต์ สิมลา และสุรศักดิ์ บุญแดง (2559) ศึกษาเกี่ยวกับผลของระยะปลูกและจำนวนต้นต่อหลุมที่มีต่อผลผลิตของข้าวโพดข้าวเหนียวสีม่วงในระยะเก็บเมล็ดพันธุ์เพื่อประเมินผลของระยะปลูกและจำนวนต้นต่อหลุม วางแผนการทดลองแบบสปลิทพล็อต หน่วยทดลองขนาดใหญ่ คือ ระยะระหว่างต้น 3 ระยะ คือ 15, 25 และ 35 เซนติเมตร และ หน่วยทดลองขนาดเล็กคือ จำนวนต้นต่อหลุม 3 รูปแบบ คือ 1 ต้นต่อหลุม 1 ต้นสลับ 2 ต้นต่อหลุม และ 2 ต้นต่อหลุม

ผลการศึกษาพบว่า ระยะปลูกส่งผลต่อผลผลิต การปลูกระยะชิดก่อให้เกิดการแข่งขันกันเพื่อรับปัจจัยการผลิตมากกว่าการปลูกในระยะห่าง ในอัตราปลูกที่น้อยจะมีจำนวนเมล็ดต่อแถว จำนวนเมล็ดต่อฝัก และน้ำหนักมากกว่าในอัตราที่ปลูกมาก แต่การปลูกในระยะชิดมีจำนวนต้นต่อพื้นที่มากกว่า ส่งผลให้ได้ผลผลิตในปริมาณที่มากกว่าไปด้วย

ยุแหว ศรีสุโข และคนอื่น ๆ (2558) ศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนากระบวนการผลิต และการจัดการตลาดหมากเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม กรณีศึกษา หมู่ที่ 2 และหมู่ที่ 4 ตำบลราชกรูด อำเภอเมือง จังหวัดระนอง มีการดำเนินงานเกี่ยวกับการพัฒนากระบวนการผลิตหมากอย่างมีคุณภาพ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสู่การจัดการตลาดหมากในอนาคต มีวัตถุประสงค์ 1.) ศึกษาวัฒนธรรม การใช้ประโยชน์จากหมาก วิธีการปลูกหมากการใช้หมากในงานประเพณี ความเชื่อ และพิธีกรรม รวมทั้งการบริโภค การใช้ประโยชน์ด้านสมุนไพร 2.) ศึกษาขั้นตอนกระบวนการผลิต การแปรรูปหมาก รวมทั้งการใช้เทคโนโลยีโดยอาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่น และความรู้ทางวิชาการ 3.) ศึกษารูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มสู่กระบวนการผลิตหมาก และเส้นทางการค้าหมาก

ผลการศึกษาพบว่า 1.) มีการปลูกหมากอยู่ทุกพื้นที่ เพราะว่าตำบลราชกรูดปลูกหมาก และแปรรูปหมาก ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน มีราคาสูงกว่าพืชผลทางการเกษตรชนิดอื่น ๆ 2.) กระบวนการผลิตหมากที่ได้คุณภาพ เริ่มตั้งแต่กระบวนการเก็บผลผลิตต้องเก็บหมากที่แก่จัด จากนั้นนำมาสู่กระบวนการแปรรูป ซึ่งมีอยู่ 2 ประเภท คือ การตากแห้งลูก และ การทำหมากผ่าซีก 3.) การเพิ่มขึ้นของราคาหมากแห้งมีราคาสูงถึง 35 บาท ต่อกิโลกรัม และมีโอกาสที่จะเพิ่มสูงถึง 45 บาท ในปัจจุบันเกษตรกรหันมาปลูกหมากมากขึ้นเนื่องจากราคาสูงขึ้นทุกปี

วินัย เมฆดำ, ลลิตา พาณิชกรกุล และแพรววี เคหะสุวรรณ (2557) ศึกษาเกี่ยวกับต้นแบบการจัดการผลิตพืชผักปลอดภัยความเชื่อมั่นสูงเพื่อการส่งออก เพื่อศึกษารวบรวมชุดความรู้การผลิตพืชผักตามมาตรฐานปลอดภัยมาตรฐานอินทรีย์ และข้อกำหนดการส่งออกพืชผักไปยังต่างประเทศ รวมถึงพัฒนาต้นแบบกลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่ให้สามารถเข้าถึงการผลิตพืชผักตามมาตรฐานเพื่อการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปได้

ผลการศึกษาแนวทางการผลิตพืชผักปลอดภัยความเชื่อมั่นสูงเพื่อการส่งออกเป้าหมาย 5 ชนิด คือ กะเพรา โหระพา ตะไคร้ พริกชี้หนู และใบมะกรูด ผู้ร่วมทดลองได้ปฏิบัติตามมาตรฐานอินทรีย์อย่างเคร่งครัด ส่งผลให้ผลิตพืชผักทั้ง 5 ชนิด ที่ได้หลังการทดลองเพาะปลูก เจริญเติบโตเร็ว ขนาดและปริมาณสม่ำเสมอมากขึ้น รวมถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการผลิตพืชผักปลอดภัยเพื่อให้ได้มาตรฐานการส่งออก ในขณะเดียวกันเกษตรกรสามารถเข้าถึงฐานข้อมูลการผลิตเชิงพื้นที่ในกลุ่มการผลิตพืชผัก เพื่อจัดเก็บข้อมูล และแก้ไขปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

สุภาวดี ขุนทองจันทร์ และสุชวิทย์ โสภากพล (2559) ศึกษาเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการผลิต และสถานการณ์ทางการตลาดของพริกพื้นเมืองหัวเรือ เพื่อการพัฒนาเครือข่ายและสร้างอาชีพอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา จังหวัดอุบลราชธานี 1.) เพื่อศึกษาห่วงโซ่คุณค่า (value chain) ของพริกหัวเรือ จังหวัดอุบลราชธานี ตั้งแต่วิธีคัดเลือกพันธุ์พริก ระบบการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว การขนส่ง จนถึงตลาด 2.) เพื่อศึกษาสถานการณ์ทางการผลิตและตลาดของพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือใน จังหวัดอุบลราชธานี 3.) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในด้านการผลิตและการตลาดพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือ จังหวัดอุบลราชธานี 4.) เพื่อวิเคราะห์จุดอ่อนและจุดแข็งในด้านการผลิตและการตลาดพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือจังหวัดอุบลราชธานี

ผลการศึกษาพบว่า 1.) ห่วงโซ่คุณค่า เกิดจากเกษตรกรมีกระบวนการปลูกที่เป็นไปตามมาตรฐาน เช่น มีการคัดแยกคุณภาพและขนาดของพริกเพื่อนำไปทำเป็นเมล็ดพันธุ์ และลดความเสี่ยงการขนส่งโดยให้ลูกค้ามารับซื้อที่สวน 2.) สถานการณ์ทางการตลาด มีระดับราคาขึ้นลงตามกลไกตลาดและความต้องการของผู้บริโภค โอกาสทางการตลาดสูง 3.) ปัญหาและอุปสรรคในด้านการผลิตและการตลาด เกษตรกรยังขาดการพัฒนาสายพันธุ์ที่ทนทานต่อโรค ส่วนด้านการตลาด คือราคาพริกไม่คงที่ 4.) จุดแข็งด้านการผลิต สภาพแวดล้อมเหมาะสมแก่การเพาะปลูก เกษตรกรไม่กู้ยืมเงินนอกระบบเพื่อลงทุนจุดอ่อนด้านการผลิต ขาดการวางแผนในการผลิต และขาดการพัฒนาสายพันธุ์ให้ทนทานต่อโรคและแมลง จุดแข็งด้านการตลาด มีตลาดรับซื้อผลผลิตที่แน่นอน จุดอ่อนด้านการตลาด เกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรองราคา และขาดความรู้ด้านการตลาด

4. วิธีดำเนินการวิจัย

4.1 ผู้ให้ข้อมูลหลัก ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 1 คือเจ้าของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 2 คือภรรยาเจ้าของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ทำหน้าที่ฝ่ายบัญชีและฝ่ายจัดซื้อ ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 3 คือบริษัทผู้ส่งออก ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 4 คือพ่อค้าคนกลาง และผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 คือลูกค้า รวมทั้งหมดเป็นจำนวน 5 คน

4.2 เครื่องมือการวิจัย

4.2.1 การสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้สร้างแนวคำถาม (interview guide) แบบปลายเปิดเพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ เป็นแนวคำถามเกี่ยวกับการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขาย การส่งออกจำหน่ายที่สามารถสร้างรายได้อย่างยิ่งยืน และแนวคิดการทำการตลาด ปัญหาและอุปสรรคของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ เป็นต้น

4.2.2 เครื่องบันทึกภาพและบันทึกเสียง เป็นเครื่องมือที่จะช่วยผู้วิจัยในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้อย่างละเอียด สามารถช่วยแก้ปัญหาเรื่องข้อมูลที่ขาดหายไปได้ในกรณีที่ผู้วิจัยจดบันทึกไม่ครบถ้วน

4.2.3 เครื่องมือในการจดบันทึกข้อมูล ได้แก่ สมุดโน้ต ปากกา เพื่อใช้จดบันทึกข้อมูลที่ได้ หากมีประเด็นสงสัยหรือมีข้อมูลเพิ่มเติมที่ได้จากการสัมภาษณ์

4.2.4 การสังเกต (observation) เพื่อให้ข้อมูลที่ได้รับความนิยมมากขึ้น ผู้วิจัยจึงใช้วิธีการสังเกตโดยปราศจากการควบคุม (uncontrolled observation) ร่วมกับการสัมภาษณ์ เพื่อพิจารณาถึงความน่าเชื่อถือของข้อมูล

4.2.5 ตัวผู้วิจัย คือเครื่องมือที่สำคัญที่สุดในการเก็บข้อมูล

4.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยแบ่งเป็น 2 แบบ ดังต่อไปนี้

4.3.1 การสัมภาษณ์เชิงลึก (in depth interview) แหล่งข้อมูลในการสัมภาษณ์มาจากผู้ให้ข้อมูลหลักทั้งหมด 5 คน ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 1 คือ เจ้าของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 2 คือ ภรรยาเจ้าของสวน

มะกรูดบ้านคุณปู่ ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 3 คือบริษัทผู้ส่งออก ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 4 คือพ่อค้าคนกลาง และผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 คือลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และมีข้อมูลในเรื่องที่ผู้วิจัยกำลังศึกษาที่ดีที่สุด เพื่อให้ผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลมาศึกษาและวิเคราะห์ได้อย่างแท้จริง

4.3.2 การสังเกต (observation) ผู้วิจัยใช้วิธีการสังเกตโดยปราศจากการควบคุม (uncontrolled observation) โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลหลักในพื้นที่ ในเรื่องการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขาย ขั้นตอนทั้งก่อนและหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต จนกระทั่งส่งต่อให้พ่อค้าคนกลางเพื่อทำการส่งออก

4.4 การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (qualitative analysis) โดยเทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเอกสาร (content analysis) เก็บรวบรวมข้อมูลจากการลงพื้นที่สัมภาษณ์และหาข้อมูลจากองค์กร เอกสาร บทสัมภาษณ์ รวมถึงข้อมูลจากเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาทำการวิเคราะห์ข้อมูล มีขั้นตอนดังนี้ 1.) เตรียมข้อมูลจากการถอดความเครื่องบันทึกเสียง 2.) การวางแผนการวิเคราะห์ข้อมูล 3.) แปลความหมาย และนำเสนอข้อมูลในรูปแบบพรรณนาวิเคราะห์ (descriptive analysis)

4.5 การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล ผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบแบบสามเส้า (triangulation method) 1.) การตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (data triangulation) คือ ตรวจสอบแหล่งที่มาของข้อมูลได้แก่ แหล่งเวลา แหล่งสถานที่ และแหล่งบุคคล 2.) การตรวจสอบสามเส้าด้านผู้ศึกษาวิจัย (investigator triangulation) คือ การตรวจสอบผู้วิจัยแต่ละคนว่ามีข้อมูลที่ตรงกันหรือไม่ ดังนั้นผู้วิจัยจึงไม่ควรลงภาคสนามเพียงคนเดียว 3.) การตรวจสอบสามเส้าด้วยวิธีการรวบรวมข้อมูล (methodological triangulation) คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ อาทิ วารสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง หนังสือ และข้อมูลจากเว็บไซต์ โดยนำข้อมูลมาตรวจสอบว่าข้อมูลนั้นมีความเหมาะสมกับงานวิจัยหรือไม่

5. ผลการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ เกี่ยวกับแนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โดยมีผลการศึกษาดังต่อไปนี้

5.1 แนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

5.1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ จุดเริ่มต้นของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่จากการสัมภาษณ์เจ้าของได้ข้อมูลตั้งนี้ ก่อนริเริ่มทำสวนมะกรูด มีที่ดินจำนวน 4 ไร่ ในจังหวัดนครปฐม และเคยทำงานในบริษัท แต่มีความรู้สึกไม่ชอบรูปแบบของการทำงานแบบออฟฟิศจึงลาออกจากงาน ในปี พ.ศ. 2555 เริ่มมีแนวคิดที่จะปลูกมะกรูด เพราะช่วงนั้นมีราคาสูง และลองหาตลาดที่สามารถรองรับผลผลิตให้ได้ก่อนจะปลูกเพื่อเพิ่มความมั่นใจว่าจะมีสถานที่รองรับผลผลิตของสวนอย่างแน่นอน แต่ไม่มีความรู้ทางด้านเกษตรมาก่อน จึงเข้าอบรมหลักสูตรมะกรูดและมะนาวที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน และเริ่มทดลองปลูกมะกรูดในพื้นที่ 1 ไร่ โดยมีต้นมะกรูดประมาณ 3,500 ต้น ใช้การปลูกระยะชิด ซึ่งประสบความสำเร็จ และสามารถสร้างรายได้จากการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขาย ในปัจจุบันจึงมีพื้นที่ในการปลูกมะกรูดทั้งหมด 21 ไร่ ประกอบด้วย พื้นที่แรกเริ่ม จังหวัดนครปฐม 6 ไร่ และจังหวัดราชบุรีซึ่งเป็นพื้นที่ขยายการปลูกมะกรูด 15 ไร่ เพื่อให้มีผลผลิตเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

5.1.2 วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด ธุรกิจสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ได้นำกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด มาใช้กับธุรกิจ

5.1.2.1 ด้านผลิตภัณฑ์ สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ เน้นการผลิตที่มีคุณภาพและรักษามาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ ใบมะกรูดมีเอกลักษณ์เรื่องกลิ่นที่ต่างจากที่อื่น และใบมะกรูดต้องไม่มีโรคหรือมีแมลงปะปน หากพบใบที่ไม่ได้คุณภาพจะคัดทิ้งทันที ใบมะกรูดที่ส่งออกไปยังต่างประเทศใบต้องสวยและตรงตามมาตรฐานกำหนดเท่านั้น เพราะแต่ละประเทศมีมาตรฐานในการส่งออกที่ต่างกัน ลูกค้าสามารถกำหนดได้ว่าใช้สารเคมีชนิดใดได้บ้าง ด้วยเหตุนี้ลูกค้าจึงเลือกซื้อใบมะกรูดจากสวนมะกรูดบ้านคุณปู่มากกว่าที่อื่นเพราะเมื่อซื้อจากสวนทั่วไป จาก 10 กิโลกรัมสามารถส่งออกได้เพียง 1-2 กิโลกรัม หากซื้อจากสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ สามารถส่งออกได้ถึง 7-9 กิโลกรัม ขึ้นไปทั้งหมด

5.1.2.2 ด้านราคา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่มีการกำหนดราคาตามมาตรฐานคุณภาพของใบมะกรูด และกลุ่มลูกค้าคือตัวแทนส่งออกต่างประเทศและห้างสรรพสินค้าแมคโคร การกำหนดราคาจึงอยู่ในระดับที่สามารถมีอำนาจในการต่อรองกับลูกค้าได้ การตัดใบขายจะได้ 120 บาท ต่อ กิโลกรัมโดย 1 ไร่ ตัดได้ 500-1,000 กิโลกรัม ซึ่งสูงกว่าราคาตลาดทั่วไป เพราะเน้นการควบคุมคุณภาพในการผลิตและผ่านมาตรฐานการส่งออก

5.1.2.3 ด้านสถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ เน้นการส่งออกไปยังต่างประเทศ มีตัวแทนผู้ส่งออกทำหน้าที่ส่งออกไปยังประเทศ ประเทศญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา แคนาดา ไอร์แลนด์ ออสเตรเลีย และประเทศจีน ต่อมาได้เริ่มวางจำหน่ายภายในประเทศที่ห้างสรรพสินค้าแมคโคร เป็นการขยายช่องทางและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายในประเทศได้

5.1.2.4 ด้านการส่งเสริมการขาย สวนมะกรูดบ้านคุณปู่เน้นสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้า โดยประชาสัมพันธ์สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ทางสื่อออนไลน์ ใช้เฟซบุ๊กแฟนเพจชื่อว่า “สวนมะกรูดบ้านคุณปู่” ซึ่งสิ่งนี้ได้นำมาใช้เป็นสื่อกลางในการติดต่อสื่อสารและช่วยประชาสัมพันธ์สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น นอกจากนี้ยังเน้นเรื่องการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยเจ้าของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่จะหาโอกาสไปส่งผลผลิตด้วยตนเองอย่างน้อย 1 ครั้ง ต่อ 1-2 เดือน เพื่อสอบถามข้อเสีย และข้อควรปรับปรุง เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าให้ลูกค้ามั่นใจในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น ตลอดจนสร้างความจงรักภักดีของลูกค้าต่อผลผลิตของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่

5.1.3 การจัดการภายในธุรกิจและการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางการค้าเพื่อความยั่งยืน

5.1.3.1 การจัดการการทำงานภายในธุรกิจ สวนมะกรูดบ้านคุณปู่เป็นธุรกิจที่มีการจัดการโดยครอบครัว แบ่งเป็นสัดส่วนได้ดังนี้ เจ้าของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ จะดูแลในส่วนของการปลูก การเก็บเกี่ยว ภายในสวนเป็นส่วนใหญ่ และการทำการตลาด ติดต่อลูกค้าต่างประเทศ การจ้างคนงานจะให้ค่าจ้างเป็นรายเดือน พร้อมสวัสดิการ ในส่วนของบัญชี การสั่งซื้อ และติดต่อลูกค้าภายในประเทศจะเป็นหน้าที่ของ ภรรยาเจ้าของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ และคนภายในครอบครัว ในช่วงที่มียอดการสั่งซื้อสูง จะจ้างชาวบ้านในพื้นที่รอบ ๆ มาช่วยตัดใบมะกรูดในการส่งออกเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างเพียงพอและเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนอีกทางหนึ่ง

5.1.3.2 การสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางการค้า มีการสร้าง “ชมรมผู้ปลูกมะกรูดตัดใบเพื่อการค้า” โดยเจ้าของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ดำรงตำแหน่งรองประธานชมรม เป็นการรวมตัวของกลุ่มผู้ปลูกมะกรูดระยะชิดทั่วประเทศ ผ่านการอบรมจาก มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน ตั้งขึ้นเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ในเรื่องการปลูกมะกรูด สามารถหมุนเวียนผลผลิต และต่อรองกับลูกค้าได้ มีมาตรฐานไปในทิศทางเดียวกัน และจัดกิจกรรมต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ หรือให้ความรู้แก่บุคคลที่สนใจปลูกมะกรูด

5.2 สภาพปัญหาและอุปสรรคในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

จากการสัมภาษณ์พบว่าสภาพปัญหาและอุปสรรคในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษาสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ประกอบด้วย

5.2.1 ปัญหาด้านการปลูกมะกรูดระยะชิด เมื่อปลูกต้นมะกรูดในระยะห่างที่ใกล้จึงไม่สามารถรับสารอาหารได้อย่างเพียงพอ จึงต้องให้สารอาหารมากกว่าปกติ มีวิธีการแก้ปัญหาโดยการนำเทคโนโลยีน้ำหยดมาใช้เพื่อให้ต้นมะกรูดได้รับสารอาหารอย่างทั่วถึงและยังช่วยให้ประหยัดเวลาและทรัพยากร อีกประการหนึ่งคือโรคและแมลงระบาดอย่างรวดเร็ว เนื่องจากการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายมีการควบคุมขนาดของต้นให้สูงเพียง 60-80 เซนติเมตร ซึ่งโรคจะระบาดได้ง่าย โรคประจำตัวของมะกรูดมี 2 โรค คือ โรครากเน่าโคนเน่า และโรคแคงเกอร์ แมลงศัตรูพืชหลัก ๆ ของมะกรูด คือ เพลี้ยไฟและไรแดง แรกเริ่มของการทำสวน มีการกางมุ้งให้มะกรูดในพื้นที่ 1 ไร่ เพื่อป้องกันแมลงซึ่งป้องกันได้เพียงผีเสื้อที่มาวางไข่ และหนอน แต่ไม่สามารถป้องกันเพลี้ยไฟ ไรแดง หรือแมลงตัวเล็ก ๆ ได้ แมลงเหล่านี้หากมีการป้องกันที่ไม่ดีพอจะเกิดการกัดกินใบอ่อนของมะกรูดและใบอาจเสียหายทิ้งแปลง มีวิธีการแก้ปัญหาโดยเพิ่มการดูแลและให้ยาฆ่าแมลงในช่วงที่ใบอ่อนของมะกรูดแตกยอด

5.2.2 ปัญหาด้านการจัดจำหน่ายสินค้าและความต้องการของลูกค้า ปัจจุบันสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ผลิตใบมะกรูดจำหน่ายได้เฉพาะลูกค้าประจำ และยังไม่สามารถผลิตสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าท่านอื่นได้ และในกรณีที่ลูกค้าเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อฉับพลัน ส่งผลให้เตรียมผลผลิตไม่ทันตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการ เนื่องจากใบมะกรูดเป็นพืชผลทางการเกษตรไม่สามารถผลิตได้ทันทีแต่ต้องใช้ระยะเวลาพอสมควรในการผลิต จึงมีวิธีการแก้ไขโดยพยายามทำให้ได้ตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

5.2.3 ปัญหาด้านการบริหารธุรกิจ มีทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกของธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ปัจจัยภายในคือค่าใช้จ่ายด้านแรงงานเป็นค่าใช้จ่ายที่สูงถึงเป็นครึ่งต่อครึ่งของรายได้ ส่วนปัจจัยภายนอกคือปัญหาเรื่องของเศรษฐกิจที่มีความผันผวนอยู่ตลอดเวลา ในแต่ละช่วงใบมะกรูดจึงมีราคาตกต่ำและขาดการสั่งซื้อจากลูกค้าหรือลูกค้าลดจำนวนการสั่งซื้อสินค้าลงจากเดิม

6. สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลบทสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลหลัก และผู้ที่เกี่ยวข้องกับสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม พบว่า

6.1 แนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

เกษตรกรต้องมีความรู้เกี่ยวกับการปลูก สามารถดูแลรักษาได้อย่างถูกวิธี โดยศึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ แลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกลุ่มเกษตรกร เพื่อให้สามารถหมุนเวียนผลผลิตได้ตรงตามความต้องการของตลาด หาช่องทางในการจำหน่ายให้ได้ก่อนปลูกจริงเพื่อให้มั่นใจว่ามีตลาดรองรับผลผลิตที่แน่นอน ต้องให้ความสำคัญตั้งแต่ขั้นตอนการปลูกจนกระทั่งรักษามาตรฐานให้มีคุณภาพอยู่เสมอ ธุรกิจจึงจะมีอำนาจในต่อรองราคากับลูกค้าได้ เกษตรกรปรับตัวให้เข้ากับยุคปัจจุบัน ทางการใช้สื่อออนไลน์เป็นสื่อกลางในการทำตลาดจึงสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายและยัง

สามารถใช้เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์และติดต่อกับลูกค้าได้สะดวกมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ประสบความสำเร็จดังเช่นปัจจุบัน

6.2 สภาพปัญหาและอุปสรรคในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา สวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ด้านแมลงศัตรูพืชและโรคประจำตัวมะกรูดหากไม่ได้รับการดูแลรักษาอย่างถูกวิธี บางครั้งสร้างความเสียหายส่งผลให้ขาดรายได้ ด้านจัดจำหน่ายเมื่อลูกค้าเพิ่มการสั่งซื้ออย่างฉับพลัน ทางสวนไม่สามารถจัดสินค้าให้ได้ตามความต้องการ ปัญหาการบริหารภายในธุรกิจ คือ ค่าใช้จ่ายด้านแรงงานที่เพิ่มขึ้นบางช่วงเมื่อต้องเพิ่มกำลังในการผลิต และบางช่วงราคาใบมะกรูดในตลาดมีราคาที่ตกต่ำส่งผลให้ยอดขายการสั่งซื้อจากลูกค้าบางเจ้าลดลง

7. อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาแนวทางการสร้างรายได้ในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายของธุรกิจสวนมะกรูดบ้านคุณปู่พบว่าธุรกิจมีการนำแผนพัฒนาพัฒนาเศรษฐกิจไทยแลนด์ 4.0 มาใช้ในการดำเนินการผลิต และนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำธุรกิจ พัฒนาธุรกิจโดยยึดแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด ไม่ว่าจะเป็นทางด้านผลิตภัณฑ์ที่เน้นคุณภาพ ด้านราคาที่มีความเหมาะสม ด้านสถานที่จัดจำหน่ายที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี และด้านการส่งเสริมทางการตลาดที่สามารถสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึงซึ่งสอดคล้องกับ แนวคิด ส่วนประสมทางการตลาด (ฟิลลิป คอตเลอร์, การจัดการการตลาด, 2546: 24) นิยามไว้ว่า ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง เครื่องมือทางการตลาดที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินการตามเป้าหมาย โดยธุรกิจสามารถใช้เครื่องมือเหล่านี้เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้แล้วยังมีการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางการค้าเพื่อช่วยในการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ของกลุ่มคนทำธุรกิจการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายซึ่งสอดคล้องกับ แนวคิด เครือข่ายธรรมชาติความรู้ และการจัดการ (พระมหาสุทิตยอำภากโร (อบอุ่น), 2547) นิยามไว้ว่า เครือข่ายทางสังคมนั้นมนุษย์สามารถสร้างขึ้นได้ไม่จำเป็นการมีเป้าหมายร่วมกัน ทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันเข้าไปเชื่อมต่อให้ถูกที่ถูกเวลา ถูกกาลเทศะ ก็จะสามารถทำให้เกิดกลุ่มหรือเครือข่ายต่าง ๆ ในการสร้างสรรค์สิ่งที่ดีงามและเป็นประโยชน์ต่อสังคมได้

จากการศึกษาสภาพปัญหาและอุปสรรคในการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายของธุรกิจสวนมะกรูดบ้านคุณปู่พบว่า มีปัญหาเรื่องแมลงศัตรูพืชและโรคประจำตัวของมะกรูดส่งผลให้มีการตรวจสอบคุณภาพของใบมะกรูดตั้งแต่การปลูกจนกระทั่งเตรียมส่งต่อให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ผลผลิตนั้นไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเพียงพอ จึงมีการกำหนดมาตรฐาน คุณภาพของใบมะกรูดเพื่อให้ใบมะกรูดตรงตามมาตรฐานแต่ละประเทศที่จะส่งออก สอดคล้องกับงานวิจัยของ (วินัย เมฆดำ, ลลิตา พาณิชกรกุล และแพรววี เคหะสุวรรณ, 2557) ที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับต้นแบบการจัดการผลิตพืชผักปลอดภัยความเชื่อมั่นสูงเพื่อการส่งออก เพื่อศึกษารวบรวมชุดความรู้การผลิตพืชผักตามมาตรฐานปลอดภัย มาตรฐานอินทรีย์ และข้อกำหนดการส่งออกพืชผักไปยังต่างประเทศ รวมถึงเกษตรกรมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการผลิตพืชผักปลอดภัยเพื่อให้ได้มาตรฐานการส่งออกผลผลิต ส่งผลให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ต้องการ ปัญหาค่าใช้จ่ายด้านแรงงานที่เพิ่มขึ้นเมื่อต้องเพิ่มกำลังในการผลิต สอดคล้องกับแนวคิด ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของเฮคเซอร์-โอลิน (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2552) นิยามไว้ว่า แต่ละประเทศจะมีทรัพยากรการผลิตในปริมาณที่แตกต่างกัน การผลิตสินค้า ขึ้นอยู่กับปริมาณและชนิดของทรัพยากรการ

ผลิตที่มีอยู่ ดังนั้นหากประเทศใดมีแรงงานจำนวนมาก กระบวนการผลิตของประเทศนั้นจะเป็นการผลิตและส่งออกสินค้าที่ใช้แรงงานเป็นปัจจัยในการผลิต และราคาตกต่ำเนื่องจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ เกษตรกรจึงต้องปรับตัวโดยลดต้นทุนในการปลูก คือการให้น้ำและปุ๋ยผ่านทางท่อน้ำหยด สอดคล้องกับงานวิจัยของ (สุดชล วันประเสริฐ และ อารักษ์ ธีระอำพน, 2557) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาวิธีการให้น้ำแบบประหยัด และการให้ปุ๋ยในระบบน้ำ ในการผลิตพริก และมะเขือเทศในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งการให้น้ำและปุ๋ยด้วยระบบน้ำหยดนั้นนอกจากประหยัดต้นทุนในการผลิตแล้วผลผลิตยังมีคุณภาพด้วย

8. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย และข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

8.1 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการวิจัยพบว่า ธุรกิจสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม สามารถสร้างรายได้ให้แก่ธุรกิจได้อย่างยั่งยืน แต่จากการดำเนินงานของธุรกิจที่ผ่านมาได้มีการจัดการองค์การที่ไม่เกิดเสถียรภาพเท่าที่ควร ต้องใช้เวลาในการปรับแก้ปัญหาคือเป็นเวลานาน รวมทั้งการเลือกตัดใบมะกรูดที่ไม่ได้มาตรฐานทั้ง ดังนั้นผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

8.1.1 ธุรกิจสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ควรบริหารจัดการคนงานภายในองค์กรโดยเลือกแรงงานที่มีความรู้และความสามารถที่หลากหลาย และจัดสรรจำนวนคนงานให้เหมาะสม เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายและทำให้เกิดการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

8.1.2 เนื่องจากการตัดใบมะกรูดที่ไม่ได้มาตรฐานทั้งและราคาใบมะกรูดมีความผันผวนไปตามเศรษฐกิจผู้วิจัยมองเห็นถึงโอกาสการนำใบมะกรูดส่วนดังกล่าวไปแปรรูปและสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวผลิตภัณฑ์และเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าที่ต่างจากเดิม นำมาซึ่งการสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้น

8.2 ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของสวนมะกรูด ภรรยา บริษัทผู้ส่งออก พ่อค้าคนกลางและลูกค้า ดังนั้น ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

8.2.1 ควรศึกษาแนวทางการแก้ปัญหาของสวนมะกรูดจากอำเภออื่น ๆ และชุมชนที่ใกล้เคียง หรือธุรกิจการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายแหล่งอื่น ๆ เพื่อนำมาปรับใช้กับสวนมะกรูดบ้านคุณปู่ให้มีประสิทธิภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากขึ้น

8.2.2 ควรศึกษากลยุทธ์ของสวนมะกรูดจากอำเภออื่น ๆ และชุมชนที่ใกล้เคียง หรือธุรกิจการปลูกมะกรูดเพื่อตัดใบขายแหล่งอื่น ๆ เพื่อนำมาปรับใช้และเลือกใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสม ที่ทำให้ธุรกิจมีรายได้ รวมถึงมีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น และสามารถแข่งขันในตลาดได้

บรรณานุกรม

- คอตเลอร์ ฟิลลิป. (2546). การจัดการการตลาด. แปลโดย ธนวรรณ แสงสุวรรณ (และคณะเรียบเรียง). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์บริษัท เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่าจำกัด.
- จรัญ จันทลักษณ์ และผกาพรรณ สุกุลมัน. (2546). การเกษตรยั่งยืน. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ณรงค์ โพธิ์พุกขานันท์. (2551). ระเบียบวิธีวิจัย “พิมพ์ครั้งที่ 5 ฉบับสมบูรณ์”. กรุงเทพฯ : เอ็กซ์เปอร์เน็ท
- ธนวัฒน์ เสนเผือก, สุกุลกานต์ สิมลา และ สุรศักดิ์ บุญแดง. (2559). ผลของระยะปลูกและจำนวนต้นต่อหลุมที่มีต่อผลผลิตของข้าวโพดข้าวเหนียวสีม่วงในระยะเก็บเมล็ดพันธุ์. เข้าถึงเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560. เข้าถึงได้ที่ <http://ag2.kku.ac.th/kaj/PDF.cfm?filename=P072%20Hor221.pdf&id=2452&keeptrack=2>
- พระมหาสุหิตย์อำภาโร (อบอุณ). 2547. เครือข่าย: ธรรมชาติความรู้และการจัดการ. กรุงเทพมหานคร: เดือนตุลาคม มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. (2552). ทฤษฎีการค้าดั้งเดิม. เข้าถึงเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2560. เข้าถึงได้ที่ [http://www.stou.ac.th/Study/Services/Sec/60340\(2\)/Trade.html](http://www.stou.ac.th/Study/Services/Sec/60340(2)/Trade.html)
- ยุวดี จอมพิทักษ์. (2545) อาหารธรรมชาติผักพื้นบ้านโภชนาการสูงเหลือเชื่อ. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
- ยุวเวว ศรีสุโข และคนอื่น ๆ. (2558). แนวทางการพัฒนากระบวนการผลิตหมากอย่างมีคุณภาพ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสู่การจัดการตลาดหมากในอนาคต กรณีศึกษา : หมู่ที่ 2 และหมู่ที่ 4 ต.ราชกรูด อ.เมือง จ.ระนอง. เข้าถึงเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2560. เข้าถึงได้ที่ http://elibrary.trf.or.th/project_contentTRFN.asp?PJID=RDG56S0028
- รวี เสธฐภักดี. (2557). สวนมะนาวนอกฤดู & มะกรูดตัดใบ (ระยะขจัด). เข้าถึงเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์. เข้าถึงได้ที่ http://www.nakaintermedia.com/magazine/index.php?option=com_content&view=article&id=18%3Av149&catid=2
- วันชัย คุปวานิชพงษ์. (2555). การออกแบบระบบให้น้ำผ่านท่อในงานวิจัยเกษตรวิศวกรรม. เข้าถึงเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์. เข้าถึงได้ที่ http://www.doa.go.th/aeri/files/KM/doc_km_pipe_irrigation.pdf
- วินัย เมฆดำ, สลิตา พาณิชกรกุล และแพรววี เคหะสุวรรณ. (2557). ต้นแบบการจัดการผลิตพืชผักปลอดภัยความชื้นสูงเพื่อการส่งออก. เข้าถึงเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2560. เข้าถึงได้ที่ http://elibrary.trf.or.th/project_content.asp?PJID=RDG56A0034
- ศูนย์ติดตามและพยากรณ์เศรษฐกิจการเกษตร. (2557). สถานการณ์ภาวะหนี้สินครัวเรือนเกษตรในปัจจุบันสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. เข้าถึงเมื่อ 10 กุมภาพันธ์ 2560 ,เข้าถึงได้ที่ http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=17495&filename=index
- สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ. (2544). โครงการศึกษาคาดการณ์เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาภาคการเกษตรกรรมของประเทศไทยในอนาคต. กรุงเทพฯ.
- สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร เขตพื้นที่ 1 จังหวัดชัยนาท. (ม.ป.ป.). เกษตร การปลูกมะกรูดระยะขจัดเพื่อตัดใบขาย. เข้าถึงเมื่อ 27 กุมภาพันธ์ 2560. เข้าถึงได้ที่ www.cdoae.doae.go.th/56/ked-kased/การปลูกมะกรูดระยะขจัด.pdf
- สุดชลด วุ่นประเสริฐ และอารักษ์ อีระอำพน. (2557). รายงานการวิจัยโครงการการพัฒนาวิธีการให้น้ำแบบประหยัดและการให้ปุ๋ยในระบบน้ำในการผลิตพริก และมะเขือเทศในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. เข้าถึงเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์. เข้าถึงได้ที่ <http://203.158.6.11:8080/sutir/bitstream/123456789/5501/2/Fulltext.pdf>

- สุภาวดี ขุนทองจันทร์ และสุชวิทย์ โสภภาพล. (2559). สถานการณ์ทางการผลิต และสถานการณ์ทางการตลาดของพริก
พื้นเมืองหัวเรื้อ เพื่อการพัฒนาเครือข่ายและสร้างอาชีพอย่างยั่งยืน กรณีศึกษาจังหวัดอุบลราชธานี. เข้าถึง
เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2560. เข้าถึงได้ที่ http://elibrary.trf.or.th/project_content.asp?PJID=RDG5820007
- สุมาลี เหลืองสกุล. (2549). การปลูกมะกรูดเพื่อการค้า. เข้าถึงเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2560 ,เข้าถึงได้ที่ [http://bot.
swu.ac.th/upload/article_document/1228384773.pdf](http://bot.swu.ac.th/upload/article_document/1228384773.pdf)
- อุไรวรรณ ทองบัวศิริไล. (2554). รายงานข้อมูลวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครปฐม. กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาเกษตรกร
สำนักงานเกษตรจังหวัดนครปฐม. เข้าถึงเมื่อ 27 กุมภาพันธ์ 2560. เข้าถึงได้ที่ [www.sceb.doae.go.th/
Documents/datachw/นครปฐม.pdf](http://www.sceb.doae.go.th/Documents/datachw/นครปฐม.pdf)