



การประชุมวิชาการระดับชาติ
เครือข่ายด้านการจัดการชุมชน
เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ครั้งที่ 8



The 8th National Conference on
Community Management Network
for Sustainable Development

[องค์กรไม่แสวงหากำไร กับการพัฒนาที่ยั่งยืน]

รายงานสืบเนื่อง

คณะกรรมการฝ่ายวิชาการคัดเลือกบทความและตรวจทาน
เอกสารและผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความ
โครงการประชุมวิชาการระดับชาติ เครือข่ายด้านการจัดการชุมชน
เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ครั้งที่ 8

➤ คณะกรรมการฝ่ายวิชาการคัดเลือกบทความและตรวจทานเอกสาร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณภัทร วิชะกุล

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

อาจารย์รัชกร วชิรสีโรตม

มหาวิทยาลัยศิลปากร

รองศาสตราจารย์ ดร.อุทัย ปริญญาสุทินันท์

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ดร.จตุพร เพชรบูรณ์

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ดร.อัปดุลเลาะ เจ๊ะหลง

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

➤ ผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความ

รองศาสตราจารย์ ดร.ธงชัย ภูวนาถวิจิตร

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณภัทร วิชะกุล

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรยา พรเอี่ยมมงคล

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ทรงพันธ์ ต้นตระกูล

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ทรงสุดา ภู่อ่าง

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

อาจารย์ ดร.ปริวิทย์ ไวทยาชีวะ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

อาจารย์ ดร.ปรรณกร แก้วรามุข

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

อาจารย์ ดร.สงเสริม แสงทอง

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ศาสตราจารย์ ดร.นรินทร์ สังข์รักษา

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกศราพร พรหมนิมิตกุล

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์สุดา พุฒจรรย์

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภรัตน์ แสงฉัตรแก้ว

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สวรรยา ธรรมอภิพล

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุนี คำนวลศิลป์

มหาวิทยาลัยศิลปากร

อาจารย์ ดร.จรรยาบรรณ สุธรรมมา

มหาวิทยาลัยศิลปากร

อาจารย์รัชกร วชิรสีโรตม

มหาวิทยาลัยศิลปากร

อาจารย์วันชัย เจือบุญ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

รองศาสตราจารย์ ดร.อุทัย ปริญญาสุทินันท์

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

รองศาสตราจารย์เอมอร เจียรมาศ

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ดร.ธิตีพัทธ์ บุญปก

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ดร.พิชามณูชู้ บุญสิทธิ์

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ดร.อัปดุลเลาะ เจ๊ะหลง

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

อาจารย์แทนพันธ์ เสนะพันธุ์ บัวใหม่

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ห้องที่ 10 ห้องเรียน LA 309 อาคารเรียนชั้น 3 คณะศิลปศาสตร์

ที่	เวลา	ผู้วิจัย	ชื่อเรื่อง
1	13.00-13.20 น.	พรวิภา ตาวัง ศิริธรรม สายทอง สุดารัตน์ ชันคำกาศ ธงชัย ภูวนาถวิจิตร	แนวทางการบริหารจัดการกองทุนสัจจะ ออมทรัพย์วันละบาทเพื่อสวัสดิการชุมชน เวียงท่ากาน อำเภอสันป่าตอง จังหวัด เชียงใหม่
2	13.20-13.40 น.	พรรณวษา เสมอตั้งเจริญ อรจิรา รุ่งเจริญ วันชัย เจือบุญ	แนวทางการพัฒนาสู่ความสำเร็จตามปรัชญา ของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษากลุ่ม วิสาหกิจชุมชนแก้วกล้า ตำบลกัลลหหลวง อำเภอยาง่าง จังหวัดเพชรบุรี
3	13.40-14.00 น.	กัญญาวิทย์ ชุมเชิด ทิพย์มพร ช่างเอียง เต็มย์ รัตนชุม เอมอร เจียรมาศ	การอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้านการใช้ สมุนไพรท้องถิ่นเพื่อการดูแลสุขภาพ กรณีศึกษา วิสาหกิจสมุนไพรคุณธรรมวัดคู เต่า ตำบลแม่ทอม อำเภอบางกล่ำ จังหวัด สงขลา
4	14.00-14.20 น.	สวิช ภัทรศานต์ สาวอรนิชา รุ่งบำรุง พรชัย ศรีเฉลิม อุทัย ปริญญาสุทธินันท์	วิสาหกิจชุมชน 9 ไร่ เกษตรผสมผสานกับ การยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ทุ่งใหญ่
พักรับประทานอาหารว่าง (14.20-14.40 น.)			
5	14.40-15.00 น.	พรชิตา คำพันธ์ กษิเดช ฉันทกุล	ผลของสารให้ความหวานทดแทนน้ำตาล ต่อคุณภาพของเครื่องแกงคั่วกลิ้งคิโตพร้อม ปรุง: กรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชน เครื่องแกงสมใจนึก จังหวัดสงขลา
6	15.00-15.20 น.	จิณห์นิภา สิริโรจน์สว่างวัด ณภัทร วิศวะกุล	แนวทางการปรุงประกอบอาหารไทยเพื่อเพิ่ม มูลค่าจากดอกไม้ทานได้
7	15.20-15.40 น.	ชาลิสสา สำราญใจ ณภัทร วิศวะกุล	การศึกษาความต้องการรูปแบบบรรจุภัณฑ์ หัตถกรรมเป่าแก้วศิลปะของศูนย์จำหน่าย สินค้าชุมชน ตำบลหนองป่าครั่ง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
8	15.40-16.00 น.	พิชญะ สุดเสนาะ สุนี คำนวลศิลป์	กลยุทธ์ทางการตลาดของแผงสับประรด กรณีศึกษาแผงสับประรด อำเภอพุนพิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สารบัญ (ต่อ)

แนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมหลังสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัสโคโรนา2019 (COVID-19) กรณีศึกษา : ย่านเมืองเก่าสงขลา ตำบลบ่อยาง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา (รัชดาภรณ์ จันเจริญ ศิริประภา พรหมวงศ์ สรัลขนา สุนทร และเอมอร เจียรมาศ)	600
การอนุรักษ์และพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวตลาดน้ำหัวตะเข้ เขตตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร โดยชุมชน (กฤษรา มณีดวง สุธาธิณี น้ำคำ และสุนี คำนวนศิลป์)	612
การพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวเชิงอาหารกรณีศึกษาชุมชนบ้านไร่สะท้อน ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี (รัฐชิตา จันท์เทศ วิศวะ เดชรา และรชกร วชิรสิโรตม)	620
แนวทางการจัดการทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยวเพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยวของชุมชนคอยช้าง ตำบลลาวี อำเภอแม่สรวย จังหวัดเชียงราย (สุภารัตน์ ชันคำกาศ และธงชัย ภูวนาถวิจิตร)	632
พุทธอุทยานเขาแก้วกับพลวัตการท่องเที่ยว (ไอลยวิญ ไซยภักดี วิลาสินี บำรุงชาติ ศศิวิมล ดวงจันทร์ และอุทัย ปริญาสุทธินันท์)	642
ห้องที่ 10 ห้องเรียน LA 309 อาคารเรียนชั้น 3 คณะศิลปศาสตร์	
แนวทางการบริหารจัดการกองทุนสัจจะออมทรัพย์วันละบาทเพื่อสวัสดิการชุมชนเวียงท่ากาน อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ (พรวิภา ตาวัง ศิริธรรม สายทอง สุภารัตน์ ชันคำกาศ และธงชัย ภูวนาถวิจิตร)	654
แนวทางการพัฒนาสู่ความสำเร็จตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนแก้วกล้า ตำบลกัลดีหลวง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี (พรรณวษา เสมอตั้งเจริญ อรจิรา รุ่งเจริญ และวันชัย เจือบุญ)	662
การอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้านการใช้สมุนไพรท้องถิ่นเพื่อการดูแลสุขภาพ กรณีศึกษา วิสาหกิจสมุนไพรคุณธรรม วัดคูเต่า ตำบลแม่ทอม อำเภอบางกล่ำ จังหวัดสงขลา (กัญญาวิทย์ ชุมเชิด ทิฆัมพร เสงี่ยมิณี รัตนุช และเอมอร เจียรมาศ)	670
วิสาหกิจชุมชน 9 ไร่ เกษตรผสมผสานกับการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนทุ่งใหญ่ (สวิช ภัทรศานต์ อรนิชา จุ๋บ่ารุง พรชัย ศรีเฉลิม และอุทัย ปริญาสุทธินันท์)	681
ผลของสารให้ความหวานทดแทนน้ำตาลต่อคุณภาพของเครื่องแกงคั่วกลิ้งคีโตพร้อมปรุง: กรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนเครื่องแกงสมใจนึก จังหวัดสงขลา (พรชิตา คำพั้น และกษิเดช ฉันทกุล)	693
แนวทางการปรุงประกอบอาหารไทยเพื่อเพิ่มมูลค่าจากดอกไม้ทานได้ (จิณห์นิภา สิริโรจน์สว่างวัต และณภัทร วิศวะกุล)	700
การศึกษาความต้องการรูปแบบบรรจุภัณฑ์หัตถกรรมเป่าแก้วศิลป์ของศูนย์จำหน่ายสินค้าชุมชน ตำบลหนองป่าครั่ง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ (ชาลิสสา สำราญใจ และณภัทร วิศวะกุล)	709
กลยุทธ์ทางการตลาดของแผงสับประรด กรณีศึกษาแผงสับประรด อำเภอพุนพิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (พิชญา สุดเสนาะ และสุนี คำนวนศิลป์)	718

ห้องที่ 10 ห้องเรียน LA 309 อาคารเรียนชั้น 3 คณะศิลปศาสตร์

ที่	เวลา	ผู้วิจัย	ชื่อเรื่อง
1	13.00-13.20 น.	พรวิภา ตาวัง ศิริธรณ์ สายทอง สุดารัตน์ ชันคำกาศ ธงชัย ภูวนาถวิจิตร	แนวทางการบริหารจัดการกองทุนสัจจะ ออมทรัพย์วันละบาทเพื่อสวัสดิการชุมชน เวียงท่ากาน อำเภอสันป่าตอง จังหวัด เชียงใหม่
2	13.20-13.40 น.	พรรณวนษา เสมอตั้งเจริญ อรจิรา รุ่งเจริญ วันชัย เจือบุญ	แนวทางการพัฒนาสู่ความสำเร็จตามปรัชญา ของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษากลุ่ม วิสาหกิจชุมชนแก้วกล้า ตำบลกัลลัดหลวง อำเภอน้ำขุ่น จังหวัดเพชรบุรี
3	13.40-14.00 น.	กัญญาวิทย์ ชุมเชิด ทิฆัมพร เซ่งเอียง เต็มชัย รัตนชุม เอมอร เจริญมาศ	การอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้านการใช้ สมุนไพรท้องถิ่นเพื่อการดูแลสุขภาพ กรณีศึกษา วิสาหกิจสมุนไพรคุณธรรมวัดคู เต่า ตำบลแม่ทอม อำเภอบางกล่ำ จังหวัด สงขลา
4	14.00-14.20 น.	สวิช ภัทรศานต์ สาวอรนิชา จูบำรุง พรชัย ศรีเฉลิม อุทัย ปริญญาสุทธินันท์	วิสาหกิจชุมชน 9 ไร่ เกษตรผสมผสานกับ การยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ทุ่งใหญ่
พักรับประทานอาหารว่าง (14.20-14.40 น.)			
5	14.40-15.00 น.	พรชิตา คำพันธ์ กษิเดช ฉันทกุล	ผลของสารให้ความหวานทดแทนน้ำตาล ต่อคุณภาพของเครื่องแกงคั่วกลิ้งคิโตพร้อม ปรุง: กรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชน เครื่องแกงสมใจนึก จังหวัดสงขลา
6	15.00-15.20 น.	จิณห์นิภา สิริโรจน์สว่างวัต ณภัทร วิศวะกุล	แนวทางการปรุงประกอบอาหารไทยเพื่อเพิ่ม มูลค่าจากดอกไม้ทานได้
7	15.20-15.40 น.	ชาลิสสา สำราญใจ ณภัทร วิศวะกุล	การศึกษาความต้องการรูปแบบบรรจุภัณฑ์ หัตถกรรมเป่าแก้วศิลปะของศูนย์จำหน่าย สินค้าชุมชน ตำบลหนองป่าครั่ง อำเภอมือง จังหวัดเชียงใหม่
8	15.40-16.00 น.	พิชญะ สุดเสนาะ สุนี คำนวลศิลป์	กลยุทธ์ทางการตลาดของแผงสับประรด กรณีศึกษาแผงสับประรด อำเภอบุพพบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการแผงสับประรด กรณีศึกษาแผงสับประรด อำเภอพุนนทรีย์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

พิชยะ สุดเสนาะ^{1,*}

สุนี คำนวลศิลป์²

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการแผงสับประรด อำเภอพุนนทรีย์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) เก็บข้อมูลจากเจ้าของกิจการ ลูกจ้าง และลูกค้า ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกรายบุคคล (In-depth interview) และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-participant observation) การวิเคราะห์ข้อมูลใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis) ผลการวิจัย พบว่า กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการแผงสับประรด อำเภอพุนนทรีย์ มีทั้งด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านคนด้านกระบวนการ และด้านองค์ประกอบทางกายภาพ ทำให้แผงสับประรดอำเภอพุนนทรีย์ดำเนินกิจการมาได้ยาวนานและมีลูกค้าประจำ

คำสำคัญ : กลยุทธ์ทางการตลาด, แผงสับประรด

¹ นักศึกษาหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการชุมชน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร., คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

*ผู้นิพนธ์หลัก; E-mail address: sudsanor_p@silpakorn.edu

Marketing Strategies of Pineapple Stall Entrepreneur A Case Study of Phunsap Pineapple Stall in Prachuap Khiri Khan Province

Pichaya Sudsanor^{1,}*

Sunee Kamnuansin²

ABSTRACT

This research aims to study the marketing strategies of Aor. Phunsup pineapple stall in Prachuap Khiri Khan Province. Data of this qualitative research were collected from the owner of the pineapple panel business, employees and customers by in-depth interview method and non-participant observation. Data analysis uses the content analysis. The finding found that the marketing strategies of Aor. Phunsup pineapple stall relate to the product, prices, place, distribution, marketing promotion, people, processes and physical evidence, These make the property to operate for a long time and regular customers. These make the Aor. Phunsup pineapple stall has been operating for a long time and has regular customers

Keywords: Marketing strategies, Pineapple stall

¹ Bachelor of Arts Program student, Community Management, Faculty of Management Science, Silpakorn University

² Assistant Professor Dr., Faculty of Management Sciences, Silpakorn University

*Corresponding author; E-mail address: sudsanor_p@silpakorn.edu

บทนำ

สับปะรดเป็นพืชเศรษฐกิจอีกชนิดหนึ่งของประเทศไทย แหล่งเพาะปลูกสับปะรดที่สำคัญได้แก่ จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ ระยอง ชลบุรี เพชรบุรี พืชผลโลก รวมถึงบางพื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผลผลิตสับปะรด ภายในประเทศร้อยละ 70-80 จะส่งเข้าโรงงานแปรรูป ที่เหลือใช้บริโภคสดภายในประเทศร้อยละ 20-30 (เทคโนโลยีชาวบ้าน, 2559) จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีพื้นที่ปลูกสับปะรดมากที่สุดในประเทศ มีพื้นที่รวมกว่า 402,905 ไร่ และยังเป็นแหล่งแปรรูป สับปะรดเพื่อการบริโภคและส่งออกที่ใหญ่ที่สุดของโลก สร้างมูลค่าไม่ต่ำกว่าปีละ 20,000 ล้านบาท จนถูกเรียกว่าเป็นเมือง หลวงสับปะรด พันธุ์ที่นิยมปลูกกันมากที่สุดคือ สับปะรดพันธุ์ปัตตาเวีย หรือที่เรียกกันว่าพันธุ์โรงงาน ซึ่งเป็นสับปะรดพันธุ์ เศรษฐกิจมีปลูกกันอย่างยาวนาน ในปี พ.ศ. 2559 นั้นนับว่าเป็นปีทองของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด เนื่องจากสับปะรดมีราคา สูงมากที่สุดในรอบหลายสิบปี ราคาเฉลี่ยในปัจจุบันอยู่ที่กิโลกรัมละ 10 บาท ทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นเศรษฐกิจของ จังหวัดก็ดียิ่งขึ้น

การที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นแหล่งที่ปลูกสับปะรดจำนวนมาก ทำให้มีการเปิดแผงสับปะรดมาราย ผู้ประกอบการแผงสับปะรดต่าง ๆ จึงต้องมีการทำกลยุทธ์ทางการตลาดและมีการแข่งขันกลยุทธ์ทางการตลาด แผงสับปะรด อ.พุนทรพย์ เป็นแผงสับปะรดแห่งหนึ่งในอำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ดำเนินกิจการอยู่มาตั้งแต่ พ.ศ. 2535 จนถึง ปัจจุบันยาวนานกว่า 30 ปี เปิดให้บริการมาตั้งแต่รุ่นปู่รุ่นย่า นับเป็นแผงสับปะรดรายแรก ๆ ของอำเภอปราณบุรี มีรายได้ เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 บาท และแผงสับปะรด อ.พุนทรพย์ รับซื้อสับปะรดจากเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดและจัดจำหน่ายไปยัง ผู้รับซื้อขาประจำและรวมถึงบริษัทใหญ่ที่ต้องการสับปะรดเป็นจำนวนมาก ทั้งยังจัดจำหน่ายให้ทั้งผู้สัญจร

ผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการแผงสับปะรด อ.พุนทรพย์ อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อให้ทราบถึงกลยุทธ์ทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการขายสับปะรดให้หรือซื้อ สับปะรดกับแผงนี้ ผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สามารถใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนและพัฒนาด้านกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับแผง สับปะรดในท้องถิ่นต่อไป

วัตถุประสงค์วิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการแผงสับปะรด อ.พุนทรพย์ จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์

วิธีวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ผู้ให้ข้อมูลสำคัญเลือกแบบเจาะจง ประกอบด้วย เจ้าของกิจการแผงสับปะรด อำเภอพุนทรพย์ จำนวน 1 คน ลูกจ้าง จำนวน 5 คน และลูกค้าขาประจำ จำนวน 5 คน ด้วย วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกรายบุคคล (In-depth interview) ในพื้นที่และสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์พร้อมด้วย และใช้การสังเกตแบบไม่ มีส่วนร่วม (Non-participant observation) เครื่องมือวิจัยคือแบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง เป็นแนวข้อคำถามที่ผู้วิจัย เตรียมไว้ใช้ในการซักถามอย่างกว้าง ๆ ถึงความเป็นมา ลักษณะของแผงสับปะรด และคำถามถึงกลยุทธ์ในด้านต่าง ๆ (7P's) ตามแนวคิดของ ฟิลิป คอตเลอร์ (Philip Kotler) มีความยืดหยุ่นในลำดับคำถาม และซักถามเพิ่มเติมในรายละเอียด การเก็บ ข้อมูลภาคสนามดำเนินการระหว่างเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2565 ถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2566

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) รวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล สำคัญมาสรุปประเด็นในภาพรวมครอบคลุมตามวัตถุประสงค์และขอบเขตของเนื้อหาการวิจัย

ผลการวิจัย

ความเป็นมาและการดำเนินงานของแผงสับปะรด อ.พุนทรพย์

แผงสับปะรด อำเภอพุนทรพย์ ปัจจุบันตั้งอยู่บ้านเลขที่ 217/1 หมู่ 2 ตำบลวังก้ง อำเภอปราณบุรี จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ โดยชื่อของแผงสับปะรดแห่งนี้มีต้นมาจากพนักงานที่มาจากประเทศเพื่อนบ้านที่อ่านหนังสือไม่ออกเขียนไม่ได้ ตั้งให้โดยการแกะตัวอักษรมาจากหนังสือพิมพ์ ตัว อ.อ.าง นั้นมาจากชื่อเล่นของเจ้าของกิจการที่ชื่อเอื้อย แผงสับปะรดแห่งนี้

เป็นแผงสับปะรดแห่งแรก ๆ ของอำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ดำเนินการมาตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2535 ในอดีตนั้นแผงสับปะรด อำเภอพุนทรพย์ ตั้งอยู่ติดกับหน้าถนนเพชรเกษมขาลงใต้เส้นกลับจากหัวหิน เพียงแค่ผ่านหน้าแผงสับปะรดก็จะเห็นได้อย่างชัดเจน และเมื่อเดือนตุลาคม ปี พ.ศ. 2565 แผงสับปะรดแห่งนี้โดนเวนคืนที่ดิน ปัจจุบันแผงสับปะรดแห่งนี้ได้ย้ายเข้าไปอยู่วังภักษ์ซอย 11 ในที่ดินของเจ้าของกิจการเอง แผงมีขนาดใหญ่กว้างขวางกว่าเดิมและพร้อมรองรับลูกค้าที่มาพร้อมกันมากขึ้น พร้อมกับมีอุปกรณ์ที่อำนวยความสะดวก เช่น ห้องซั่งน้ำหนัก สายพานขึ้นสับปะรด เพื่อเป็นการพัฒนาธุรกิจให้ดำเนินการธุรกิจสามารถแข่งขันกันทางธุรกิจได้ในปัจจุบัน ลูกจ้างของร้านปัจจุบันมีจำนวน 5 คน ลักษณะกิจการของแผงคือรับซื้อสับปะรดจากสวนเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด จำหน่ายสับปะรดที่รับซื้อมาให้กับลูกค้าขาประจำและบริษัทใหญ่ที่ต้องการสับปะรดจำนวนมาก ทั้งยังมีหน้าร้านจัดจำหน่ายสับปะรดให้ลูกค้าสัญจร เปิดให้บริการทุกวันตั้งแต่ 09.00 น.-17.00 น.



ภาพที่ 1 แผงสับปะรด อ.พุนทรพย์

กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการแผงสับปะรด อำเภอพุนทรพย์

กลยุทธ์ทางการตลาดของแผงสับปะรด อ.พุนทรพย์ ในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านคน ด้านกระบวนการ และด้านองค์ประกอบทางกายภาพ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) แผงสับปะรด อำเภอพุนทรพย์มีมาตรฐานด้านผลิตภัณฑ์ ผลผลิตสับปะรดที่รับซื้อมาก่อนนำส่งออกจำหน่ายต่อ ส่งลูกค้าเจ้าประจำ บริษัท หรือลูกค้าสัญจร ทางแผงจะมีการคัดเลือกขนาดสับปะรดก่อนเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าที่ซื้อสับปะรด เป็นลูกใหญ่ ลูกเล็ก ลูกแม่ค้า (หมายถึงสับปะรดที่ส่งแม่ค้าตามตลาดเพื่อไปขายอีกทีโดยจะไม่ตัดขั้วและจุกของสับปะรด) และลูกปอกก่อน (สับปะรดที่ปอกเปลือก) หากขายปลีกเป็นลูกก็จะนำมาตัดแต่งขั้วและจุกของสับปะรดก่อนเพื่อความสวยงามก่อนการวางจำหน่าย

ด้านราคา (Price) การตั้งราคาที่รับซื้อ ทางแผงตั้งราคาซื้อโดยอิงจากราคาของโรงงาน ถ้าโรงงานรับซื้อที่ กิโลกรัมละ 10 บาท แผงสับปะรด อำเภอพุนทรพย์ก็จะรับซื้อที่ กิโลกรัมละ 8-9.5 บาท แต่ทางแผงสร้างกลยุทธ์คือให้ลูกค้าสามารถเลือกราคาที่จะขายเองได้ หากมีลูกเล็กจำนวนมาก ลูกค้าสามารถบอกทางแผงสับปะรดได้ว่าจะเอาราคาลูกรวม (หมายถึงถึงคละขนาด) จะได้ราคาดีกว่าที่เป็นราคาลูกเล็ก ราคาที่แผงสับปะรดรับซื้อปัจจุบันมีราคาดังนี้

สับปะรดลูกแม่ค้า ราคารับซื้อ 8 บาทต่อกิโลกรัม

สับปะรดลูกใหญ่ ราคารับซื้อ 7 บาทต่อกิโลกรัม

สับปะรดลูกเล็ก ราคารับซื้อ 2.5 บาทต่อกิโลกรัม

สับปะรดลูกปอก ราคารับซื้อ 2 บาทต่อกิโลกรัม (สับปะรดที่ถูกคัดออกจากโรงงานหรือลูกเล็กที่ยังไม่ได้

ปอกเปลือก)

สับปะรดลูกรวม ราคารับซื้อ 6.5 บาทต่อกิโลกรัม

การตั้งราคาขายส่ง/ขายปลีก สับปะรดที่ทางแผงรับซื้อจะนำไปขายต่อโดยตั้งราคาจำหน่ายอิงตามโรงงานสับปะรด ไม่ว่าจะเป็นขายส่งหรือขายปลีกก็เป็นราคาเดียวกัน และไม่ได้อิงจากราคารับซื้อมากนักเพื่อให้ลูกค้าพอใจว่าไม่ได้โกงราคาเกินไป ราคาขายสับปะรดของแผงในปัจจุบันราคามีดังนี้

สับปะรดลูกแม่ค้า ราคาขาย 8.5 บาทต่อกิโลกรัม

สับปะรดลูกใหญ่ ราคาขาย 7.40 บาทต่อกิโลกรัม

สับปะรดลูกเล็ก ราคาขาย 2.5 บาทต่อกิโลกรัม

สับปะรดลูกปอก ราคาขาย 5.4 บาทต่อกิโลกรัม (สับปะรดที่ปอกเปลือกแล้ว)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ช่องทางการจำหน่ายสับปะรดของแผงสับปะรด อำเภอพุนพิน ทางแผงมีการไปส่งสับปะรดถึงโรงงานที่รับซื้อสับปะรด และมีการเข้าไปซื้อสับปะรดถึงไร่ของเกษตรกรที่ขายสับปะรดให้กับทางแผง เป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า หากต้องการสั่งซื้อและขายสับปะรดให้กับทางแผงสับปะรด อำเภอพุนพินยังสามารถติดต่อได้ทางเบอร์โทรศัพท์มือถือหรือติดต่อผ่านทางไลน์เจ้าของแผงสับปะรดโดยตรงทาง ทั้งนี้แผงสับปะรด อำเภอพุนพินยังไม่มีโรงโม่ผ่านสื่อออนไลน์

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) แผงสับปะรด อำเภอพุนพิน มีการให้สิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าหรือบริษัทที่มาใช้บริการซื้อสับปะรดกับทางแผงเป็นประจำสามารถนำสับปะรดไปก่อนได้แล้วค่อยชำระเงินภายหลังแบบงวดชนงวดได้สำหรับลูกค้าประจำที่มาขายสับปะรดให้กับทางแผง ถ้าเงินไม่พอในการลงทุนสามารถเบิกกับทางแผงสับปะรด อำเภอพุนพิน ไปลงทุนก่อนได้

ด้านคน (People) ทางแผงมีการจัดตำแหน่งหน้าที่ของพนักงานโดยแบ่งตามความสามารถ สำหรับพนักงานชายจะทำงานหนักกว่าพนักงานผู้หญิง และสำหรับพนักงานที่เข้ามาทำใหม่ยังไม่รู้ขั้นตอนการทำงานก็จะมีพนักงานด้วยกันคอยสอนเกี่ยวกับการทำงานของแผงสับปะรด อำเภอพุนพิน ค่อย ๆ เรียนรู้ไปเรื่อย ๆ ถ้าเริ่มทำงานในส่วนที่รับผิดชอบเป็นก็จะสามารถลงไปปฏิบัติงานเหมือนพนักงานคนอื่น ๆ ได้และเจ้าของกิจการจะคอยดูอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้ทำหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และให้บริการได้ตรงความต้องการของลูกค้า

ด้านกระบวนการ (Process) แผงสับปะรด อำเภอพุนพิน มีการบริการลูกค้าถึงที่รับซื้อสับปะรดของเกษตรกร ทั้งยังมีการให้ยืมรถสำหรับลูกค้าที่ไม่มีรถสำหรับขึ้นสับปะรด นอกจากนี้มีพนักงานไปช่วยขนสับปะรดขึ้นรถถึงไร่สับปะรดของเกษตรกร แผงมีขั้นตอนการทำงานอย่างเป็นระบบและเพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วแก่ลูกค้า ดังนี้

-เมื่อนำรถสับปะรดเข้ามาถึงแผงสับปะรดก็ต้องนำสับปะรดเข้าห้องเพื่อชั่งน้ำหนักของสับปะรดที่อยู่บนรถ

-หลังจากชั่งสับปะรดเสร็จแล้วก็นำรถเข้าไปที่ช่องที่สำหรับกองสับปะรดเพื่อคัดแยกสับปะรดตามขนาดโดยจะมีพนักงานคอยบริการอยู่ตรงจุดที่ลงสับปะรด

-เมื่อลงสับปะรดเรียบร้อยแล้วก็นำรถที่เข้าช่องสับปะรดในรอบแรกเข้าไปชั่งในห้องชั่งอีกรอบเพื่อให้ทราบถึงน้ำหนักของรถเปล่า

-เมื่อทราบถึงน้ำหนักรถเปล่านำมาหักลบกับน้ำหนักที่มีสับปะรดในรอบแรกก็จะได้น้ำหนักของสับปะรดที่มาจากขายและคิดเงินให้กับลูกค้าที่มาขายสับปะรดให้ทางแผงสับปะรด อ.พุนพินก็เป็นอันเรียบร้อย

หากลูกค้าไม่ว่างเฝ้ารถที่กำลังลงสับปะรดที่แผงสับปะรดอยู่นั้น ลูกค้าสามารถยืมรถของที่แผงกลับไปก่อนได้โดยทางแผงสับปะรดนั้นจะมีพนักงานคอยช่วยยืมรถให้อยู่ตลอดเวลาไม่ต้องกังวลว่าสับปะรดบนรถนั้นจะไม่ได้นำลงจากรถ

องค์ประกอบทางกายภาพ (Physical Evidence) การจัดร้านของแผงสับปะรด อำเภอพุนพิน มีการจัดพื้นที่เหมาะสมสำหรับรองรับสับปะรดเป็นจำนวนมากและมีพื้นที่กว้างขวาง ปลอดภัย รวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นรถกระบะคันเล็กหรือรถบรรทุกคันใหญ่ และก่อนเปิดให้บริการทุกเช้าหรือในเวลาที่ไม่มียุคลูกค้าเข้ามาใช้บริการทางแผงสับปะรดจะมีพนักงานคอยทำความสะอาดบริเวณเพื่อให้สบายตา นำเข้ามาให้บริการ พนักงานส่วนใหญ่ที่ทำงานกับแผงสับปะรด อ.พุนพินนั้นแต่งกายโดยใส่เสื้อแขนยาว กางเกงขายาว ใส่ถุงมือ ใส่ผ้าปิดปากปิดจมูก เพราะการหยิบจับสับปะรดนั้นอาจจะถูกใบของสับปะรดบาดได้และมีฝุ่นเยอะจึงต้องแต่งกายมิดชิด



ภาพที่ 2 ลักษณะทางกายภาพบริเวณแผงสับประรด

สรุปและอภิปรายผล

ผลการวิจัยพบว่า สิ่งแรกที่บ่งบอกถึงความพร้อมของแผงสับประรด อ.พุนทรีพย์ คือ ผลผลิตที่ทางแผงสับประรดเน้นที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์นั้นออกมาอย่างมีคุณภาพ เพราะผลิตภัณฑ์นั้นเป็นสิ่งที่ลูกค้าสามารถรับรู้ได้โดยตรง สอดคล้องกับงานวิจัยของ วัลย์วิริยัญ แจ้งพลอย (2558) ว่าการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ มีความหลากหลาย จะทำให้เกิดการยอมรับจากผู้บริโภคและจะสามารถดึงดูดให้ผู้บริโภคเลือกใช้ร้านของตนเอง ผู้ประกอบการจึงเน้นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีความหลากหลาย โดยทางแผงสับประรดนั้นจะมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เป็นของตนเอง ทั้งสับประรดลูกเล็ก ลูกใหญ่ ลูกแม่ค้า และลูกปอก จึงทำให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าเกิดความพอใจหรือประทับใจและกลับมาใช้บริการซ้ำ

การเลือกทำเลที่ตั้งแผงสับประรดนั้นมีผลกับการเข้าถึงของผู้บริโภคได้ง่าย เพราะใกล้กับแหล่งชุมชนที่ประกอบอาชีพปลูกสับประรดมีการส่งสับประรดและรับซื้อสับประรดถึงที่ ดังนั้นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายนั้นทำให้สามารถช่วยในการเพิ่มยอดขายได้ และสามารถเพิ่มฐานลูกค้าให้กับทางร้านเพิ่มมากขึ้นกว่าร้านที่ไม่มีบริการด้านนี้

พนักงานมีส่วนที่จะทำให้ธุรกิจเป็นที่พึงพอใจของลูกค้าหรือผู้ประกอบการ เพราะการบริการต่าง ๆ การต้อนรับ การพูดคุยกับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ สามารถเป็นการสร้างความประทับใจแรกกับให้ลูกค้าได้ นอกจากการบริการโดยพนักงานแล้วยังรวมถึงความมีอัธยาศัยดีที่สำคัญมาก ๆ ใจต้องพร้อมที่จะบริการเสมอ สอดคล้องกับงานวิจัยของศิธร ป้อมเชียงพิณ (2560) ว่าพนักงานถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการทำธุรกิจ ถ้าธุรกิจใดมีพนักงานดีก็จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ เนื่องจากพนักงานเป็นสื่อกลางระหว่างธุรกิจและลูกค้า ดังนั้นถ้าพนักงานมีบุคลิกภาพที่ดีและพูดจาดี จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและกลับมาใช้บริการอีกครั้ง

แผงสับประรด อำเภอพุนทรีพย์จะมีกระบวนการต่าง ๆ ที่เป็นขั้นตอน การบริการที่รวดเร็ว และถูกต้องครบถ้วนเป็นกลยุทธ์ที่ทุกธุรกิจต้องมีกระบวนการที่ชัดเจน จึงทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการบริการของทางแผงสับประรด สอดคล้องกับแนวคิดของ ฟิลลิป คอตเลอร์ (1997 อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541) กล่าวไว้ว่าเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการที่นำเสนอให้กับผู้ใช้บริการเพื่อมอบให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็วและทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจ

ผู้ประกอบการแผงสับประรด อำเภอพุนทรีพย์ มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดการส่งเสริมการตลาด โดยมีการจัดโปรโมชั่นลูกค้าที่เข้ามาขายสับประรดให้กับทางแผงสับประรดนั้นสามารถเลือกราคาขายเองได้และยังมีลูกค้าประจำที่สามารถเบิกเงินกับเจ้าของกิจการไปลงทุนได้ก่อน สอดคล้องกับงานวิจัยของวัลย์วิริยัญ แจ้งพลอย (2558) พบว่าร้านที่สามารถจัดโปรโมชั่น ลด แลก แจก แถม สามารถดึงดูดให้ผู้บริโภคมาใช้บริการมากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

ข้อมูลผลวิจัยสามารถเป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการธุรกิจแผงสับประรด รวมถึงผู้ที่มีความสนใจ นำไปปรับใช้ในการประกอบอาชีพ ทำให้ทราบถึงกลยุทธ์ทางการตลาดแต่ละด้านที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการและดึงดูดผู้บริโภคเพื่อสร้างกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับข้อจำกัดของตนเองและนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

ผู้ประกอบการแผงสับประรดมีจำนวนมากและรูปแบบแตกต่างกัน ซึ่งอาจจะมีกลยุทธ์ในทางการตลาดที่แตกต่างกัน จึงควรมีการศึกษาแผงอื่น ๆ เพื่อให้ได้องค์ความรู้ที่เพิ่มมากขึ้น อาจทำการวิจัยเชิงปริมาณควบคู่ไปด้วยเพื่อที่จะสามารถได้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่หลากหลายและได้เก็บข้อมูลได้รอบด้านมากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- เทคโนโลยีชาวบ้าน. (2559). 105 ปี สับประรดประจวบคีรีขันธ์เป็นหนึ่งใน AEC. เข้าถึงเมื่อ 15 พฤศจิกายน 2565. จาก https://www.technologychaoban.com/agricultural-technology/article_1359
- วิทยุวิริญจน์ แจ่มพลอย. (2558). กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
- ศศิธร ป้อมเชียงใหม่. (2560). ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับพฤติกรรมการใช้บริการร้านอาหารของผู้บริโภคในจังหวัดราชบุรี. สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2541). แนวคิดส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ. เข้าถึงเมื่อ 15 พฤศจิกายน 2565. จาก http://marketing54online.blogspot.com/2014/01/7ps_25.html?m=1



4 มีนาคม 2566

ณ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์