0.125(54)_9

โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

Market Opportunities of sisal Product, Hupkapong Female Agricutural Cooperative Village Tumbol Khao Yai Amphur Cha Am, Phetchaburi Province.

พิทักษ์ ศิริวงศ์ [1] และ ศตวรรษ ต้อติดวงค์ [2]

Phitak Siriwong [1] and Satawat Tortidwong [2]

บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี นำเสนอถึงปัญหาและอุปสรรคทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ ดำเนินการวิจัยด้วยวิธีการเชิงคุณภาพโดยใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากการสังเกตและการสัมภาษณ์ระดับลึกจากผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 25 คน คือ ผู้นำกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง สมาชิกของสหกรณ์ กลุ่มผู้เข้ามาศึกษาดูงานและนักท่องเที่ยวที่เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ ผลการศึกษาพบว่าด้านการผลิตมีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิต การพัฒนาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าเพิ่มขึ้น สิ่งที่จำเป็นต่อสหกรณ์คือ การเพิ่มประสิทธิภาพด้านกลยุทธ์ทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขายที่ทันสมัยกว่าคู่แข่ง สร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจที่จะก่อให้เกิดการขยายตัวของตลาดและเพิ่มโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ในตลาดปัจจุบัน

Abstract

The objective of this research are to study the market opportunities of sisal products, Hupkapong female Agricutural Cooperative Village Cha-am, Phetchaburi. Presents problems and threats of marketing sisal products. Conduct research with a qualitative method by using data from observation and in-depth interviews of key informants who were 25 people, Women leaders of agricultural Hupkapong cooperatives, members of the cooperative, group to study jobs and tourists to purchase sisal. The results of study indicate that the production of raw materials sufficient to produce. Develop quality products to meet customer's purchase more decision. What is required to cooperatives is enhancement of marketing strategies, the distribution channel, Promotion of innovative than the competition, which strengthens the business will lead to market growth and increased market opportunities for sisal products on the market today.

Keyword: Market opportunities

E-mail address: noname_tarn@hotmail.com

[1] ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร., คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โทร.0-890-7470-74 E-mail: innjun@yahoo.com

[1] Assist.Prof.Dr, Faculty of Management Science, Silpakorn University Tel. 0-890-7470-74 E-mail: innjun@yahoo.com

[2] นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด, คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โทร. 0-830-3685-73

[2] Study Marketing, Faculty of Management Science, Silpakorn University Tel. 0-830-3685-73

คำนำ

หมู่บ้านสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตั้งอยู่ในท้องที่ ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นหมู่บ้านสหกรณ์ตัวอย่างในพระบรมราชูปถัมภ์ ซึ่งเป็นโครงการพระราชประสงค์ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ องค์ปัจจุบัน ศูนย์สาธิตสหกรณ์โครงการหุบกะพง เป็นหน่วยงานราชการสังกัดส่วนกลาง กองสหกรณ์การเกษตร กรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีหน้าที่ให้คำแนะนำและส่งเสริมสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง จำกัด งานสาธิตและทดลองการเกษตรงานจัดที่ดินเพื่อเกษตรกรรม งานชลประทาน งานส่งเสริมการเกษตรและงานด้านประชาสัมพันธ์หมู่บ้านหุบกะพงเป็นหมู่บ้านในโครงการพระบรมราชูปถัมภ์ ได้รับความสนับสนุนจาก 4 กระทรวงหลัก คือ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงมหาดไทย กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงศึกษาธิการ ในอันที่จะพัฒนาให้เป็นหมู่บ้านเกษตรสมบูรณ์ จึงได้มีการส่งเสริมการเกษตร ให้ปลูกพืชป่านศรนารายณ์ เมื่อปี พ.ศ.2515 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ พร้อมด้วยสมเด็จ พระนางเจ้าฯพระบรมราชินีนาถ เสด็จเยี่ยมเยียนสมาชิกในหมู่บ้านสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงทรงแนะนำให้แม่บ้านนำป่านศรนารายณ์มาใช้ประโยชน์ในด้านการจักสาน เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน โดยใช้เวลาว่างหลังจากเลิกงานด้านการเกษตรแล้ว เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวเกษตรกรอีกทางหนึ่ง โดยมีสมาคมสตรีธุรกิจและวิชาชีพแห่งประเทศไทยร่วมกับ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้ความรู้และฝึกทักษะให้แก่แม่บ้านสหกรณ์ด้วยวิธีการใช้เส้นใยป่านศรนารายณ์ทำเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ เพื่อจำหน่ายที่ศูนย์รวบรวมผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ ในหมู่บ้านสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง

เมื่อปี พ.ศ. 2524 สมเด็จพระนางเจ้าฯพระบรมราชินีนาถ ทรงรับงานจักสานป่านศรนารายณ์ของแม่บ้านสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงเข้าไว้ในพระบรมราชินูปถัมภ์ของสมเด็จพระนางเจ้าฯพระบรมราชินีนาถทรงเห็นว่าในพื้นที่หุบกะพง มีป่านศรนารายณ์จำนวนมาก หากได้รับการส่งเสริมฝึกอบรมให้ราษฎรมีอาชีพมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ จึงได้ให้กลุ่มสตรีสหกรณ์นำป่านศรนารายณ์มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีความทนทานในการนำมาจักสานเป็นกระเป๋าหมวก เข็มขัด เครื่องประดับตกแต่ง ของสุภาพสตรี และสุภาพบุรุษ ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างดีในรูปแบบ สีสันที่นำสมัย และพัฒนาอยู่ตลอดเวลา จนทำให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป และเป็นที่ต้องการของตลาด สามารถส่งออกจำหน่ายได้ทั้งในและต่างประเทศ และในปี พ.ศ. 2546 ผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ได้รับการคัดสรรสุดยอดให้เป็นสินค้าในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือ OTOP ของจังหวัดเพชรบุรีและระดับภาคกลาง โดยได้รับรางวัลในระดับ 5 ดาว

กลุ่มสตรีหุบกะพงได้นำเส้นใยป่านศรนารายณ์ มาทำเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ โดยการนำของสมาคมสตรีธุรกิจและวิชาชีพแห่งประเทศไทยทำการสอนและฝึกทักษะให้กับกลุ่มสตรี กลุ่มสตรีหุบกะพงได้มีการปรับปรุงรูปแบบจากผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ให้เหมาะสมกับยุคสมัยปัจจุบันและตามความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ (สหกรณ์การเกษตรหุบกะพง, 2551: ออนไลน์)

ผลิตภัณฑ์จากป่านศรนารายณ์เป็นผลิตภัณฑ์ในโครงการศิลปาชีพ ที่ดำเนินกิจการมาเป็นเวลานาน โดยถือเป็นกิจการของชุมชน ที่ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทุนทางสังคมของชุมชนในการดำเนินกิจการ โดยมีจุดมุ่งหมายของการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน คือ การเสริมสร้างภูมิปัญญาท้องถิ่นและกระบวนการเรียนรู้ของชุมชนในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน เพื่อสร้างโอกาสและรายได้ของชุมชนฐานราก ให้สามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน และการพึ่งตนเองของครอบครัว ชุมชน ระหว่างชุมชน โดยนำทุนทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่ อันได้แก่ ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ฯลฯ ผนวกกับการบริหารการจัดการสมัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิด

การพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน ซึ่งไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นการส่งเสริมและพัฒนาให้ผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นสินค้าหัตถกรรมของไทยอย่างหนึ่งที่อยู่รอดในสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

การศึกษาถึงโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์เพื่อหาช่องทางการตลาดใหม่ ๆ การนำข้อมูลที่ได้นั้นมาปรับใช้กับธุรกิจ การสร้างความเจริญเติบโตให้แก่ธุรกิจให้เกิดความมั่นคง มีความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม การวางแผนเพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน การนำส่วนผสมทางการตลาดเข้ามาช่วยปรับปรุงการผลิต รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ด้านราคา สิ่งแวดล้อมที่ส่งผลกับธุรกิจโดยตรงและทางอ้อม การมองหาโอกาสในการเจาะตลาด การพัฒนาตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการขยายผลิตภัณฑ์

ดังนั้นผู้วิจัยจึงให้ความสำคัญในการศึกษาโอกาสทางการตลาดของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ที่จะทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์และสภาพการณ์ปัจจุบันของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ว่ายังคงเป็นที่นิยมของตลาดมากน้อยเพียงใด หลังจากที่ผ่านมา 7 ปีที่ได้รับการคัดสรรให้เป็นสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว ปัญหาที่พบในปัจจุบันของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงคือ ด้านตัวผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเส้นใยเมื่อผลิตเสร็จจะมีผิวที่หยาบทำให้ลูกค้าบางรายจะเกิดอาการคันได้จึงมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ด้านการนำเสนอเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะนำเสนอถึงปัญหาและอุปสรรค์ที่เกิดขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ สหกรณ์การเกษตรหุบกะพงตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

2. เพื่อศึกษาและนำเสนอถึงปัญหาและอุปสรรคทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ สหกรณ์การเกษตร หุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

อุปกรณ์และวิธีการ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาถึงโอกาสทางการตลาดและนำเสนอถึงปัญหาและอุปสรรค์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ สหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี โดยมุ่งศึกษาเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง และศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ การเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาแบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ เอกสาร วารสารวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาโอกาสทางการตลาดของธุรกิจ เพื่อเป็นการทบทวนและค้นคว้าว่าเคยมีผู้ศึกษาและวิจัยของท่านใดที่ศึกษาเรื่องโอกาสทางการตลาดของธุรกิจประเด็นนี้ไว้บ้าง เพื่อ

นำมากำหนดกรอบแนวคิดของการศึกษาเรื่องโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหมู่บ้านหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

2. การเก็บข้อมูลภาคสนาม ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรีว่ามีลักษณะอย่างไรเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาและเก็บข้อมูลในขั้นต่อไปดังนี้คือ

การสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ระดับลึกเป็นวิธีการหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แนวคำถามประกอบการสัมภาษณ์ (Interview guide) และการพูดคุยแบบไม่เป็นทางการ เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลสามารถตอบคำถามและแสดงความคิดเห็นได้อย่างเปิดเผยทั้งรายบุคคลและเป็นกลุ่ม ได้แก่ ผู้นำกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง สมาชิกของสหกรณ์ กลุ่มผู้เข้ามาศึกษาดูงานและนักท่องเที่ยวที่เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ จำนวน 25 คน

การสังเกต ผู้วิจัยได้ศึกษาวิธีการทั่วไปและสภาพแวดล้อมของสหกรณ์การเกษตรหมู่บ้านหุบกะพงฯ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่มีการวางจำหน่าย สภาพแวดล้อมของคนในร้าน

การจดบันทึก ระหว่างการสนทนาผู้วิจัยได้จดบันทึกเก็บข้อมูล คำตอบ ความคิดเห็นจากการสัมภาษณ์และการสังเกตอย่างระเอียด โดยมีเครื่องมือการเก็บข้อมูลที่จำเป็น เช่น ดินสอ ปากกา สมุดโน้ต เครื่องบันทึกเสียง กล้องถ่ายรูป เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลให้ได้อย่างถูกต้องและครบถ้วนโดยนำข้อมูลที่ได้มาทำการศึกษาต่อไป

การตรวจสอบข้อมูลก่อนการวิเคราะห์เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ตรวจสอบความครบถ้วนและคุณภาพของข้อมูล ทั้งข้อมูลที่เป็นความคิดเห็นของประชากรและรายละเอียดของข้อมูลหรือการเล่าเหตุการณ์ เดนซิน (Denzin) กล่าวว่า "การตรวจสอบข้อมูลที่ใช้กันมากคือการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) " หรือจะตรวจสอบทั้งด้านข้อมูล ด้านผู้วิจัย ด้านทฤษฎี และด้านวิธีการเก็บข้อมูล (สิน พันธุ์พินิจ, 2549) ดังต่อไปนี้

1. การตรวจสอบด้านข้อมูล เป็นการพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มานั้นถูกต้องหรือไม่ วิธีการตรวจสอบของข้อมูลนั้น จะต้องตรวจสอบแหล่งที่มา 3 แหล่ง คือ

1.1 เวลา ตรวจว่าสอบข้อมูลในช่วงเวลาต่างกัน จะเหมือนกันหรือไม่

1.2 สถานที่ ตรวจสอบว่าถ้าหากเก็บข้อมูลจากสถานที่ต่างกันข้อมูลจะเหมือนกันหรือไม่

1.3 บุคคล ตรวจสอบว่าถ้าผู้ให้ข้อมูลเปลี่ยนไปข้อมูลจะเหมือนกันหรือไม่

2. การตรวจสอบด้านผู้วิจัย ตรวจสอบว่านักวิจัยแต่ละคนเก็บข้อมูลแตกต่างกันอย่างไรโดยอาจเปลี่ยนแปลงผู้สังเกตหรือนักวิจัยที่เก็บข้อมูล และถ้าไม่แน่ใจในคุณภาพข้อมูลควรเปลี่ยนแปลงผู้เก็บข้อมูล

3. การตรวจสอบด้านทฤษฎี ตรวจสอบว่านักวิจัยได้ใช้ทฤษฎีในการแปลความข้อมูลแตกต่างกันมากน้อยเพียงใดและสรุปเหตุการณ์แต่ละครั้งเป็นอย่างไร

4. การตรวจสอบด้านวิธีรวบรวมข้อมูล ตรวจสอบว่านักวิจัยใช้วิธีการเก็บข้อมูลเป็นอย่างไรเช่นการสังเกตควบคู่ไปกับการซักถามพร้อมกับการศึกษาข้อมูลจากเอกสารประกอบ

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ การสังเกตและการจดบันทึก โดยจัดประเภทตามหมวดหมู่และนำมาเรียบเรียง และตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าตีความหมายของข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ฯตามแนวคิดทางการตลาดและนำมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาตามกรอบ

วัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้ก่อนทำการศึกษา ทำการสรุปผลรวมทั้งเสนอข้อเสนอแนะ จากนั้นทำการรวบรวมจัดทำเป็นรูปเล่มเพื่อรายงานผลการศึกษา

ผลการศึกษา

โอกาสทางการตลาดนั้นพบว่าผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง จุดแข็งที่สำคัญคือ ป่านศรนารายณ์ที่เป็นวัตถุดิบในการผลิตมีเพียงพอในการผลิตโดยความร่วมมือจากสมาชิกของสหกรณ์ที่ปลูกต้นป่านศรนารายณ์ในพื้นที่ในชุมชน สามารถช่วยลดต้นทุนในการผลิตให้ต่ำกว่าการรับซื้อจากแหล่งอื่น สินค้าได้รับการคัดสรรให้เป็นสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาวของจังหวัดเพชรบุรีและระดับภาคกลาง จุดอ่อนที่สำคัญคือ คุณภาพของสินค้าที่ต้องปรับปรุงให้มีผิวที่นุ่มเป็นสิ่งที่สามารถทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น สินค้าขาดความทันสมัยและความเสียเปรียบด้านภูมิศาสตร์คือ ที่ตั้งของสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงตั้งอยู่ห่างไกลจากการเข้าถึงของลูกค้าทำให้ลูกค้าเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าได้ยาก โอกาสที่สำคัญคือ กระแสนิยมในการใช้ผลิตภัณฑ์ OTOP ของผู้บริโภค การเพิ่มขึ้นของเทคโนโลยีทั้งทางด้านการผลิตและการจัดทำรายการสินค้าของสหกรณ์บนเว็บไซต์ของสหกรณ์ ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับปานกลางเมื่อได้ใช้สินค้า อุปสรรคที่สำคัญคือ มีคู่แข่งเพิ่มขึ้นทั้งคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม ได้แก่ สมาชิกเก่าของสหกรณ์ที่แยกตัวออกไปประกอบอาชีพขายผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ คู่แข่งขันรายใหม่ที่เข้ามามีบทบาทในการแบ่งส่วนตลาด สินค้าที่มีตรายี่ห้อและได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในบันจุบันที่เพิ่มมากขึ้น อุปสรรคและปัญหาด้านการตลาดคือ การหาตลาดใหม่เพื่อขยายการเติบโตทางธุรกิจที่มุ่งเน้นการตอบสนองของลูกค้า การสร้างการรับรู้เกี่ยวกับสินค้าให้แก่ลูกค้าเก่าและลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้สินค้า การโฆษณาสินค้าเพื่ออนุรักษ์งานหัตถกรรมของไทย การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและตราสินค้าที่แสดงให้ทราบว่าเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง

ทางด้านปัญหาและอุปสรรคทางด้านผลิตภัณฑ์อาจกล่าวได้ว่าสถานการณ์ทางด้านวัตถุดิบที่ใช้นั้นยังมีความแข็งและผิวมียังมีลักษณะที่หยาบโดยลูกค้าต้องใช้ก่อนระยะหนึ่งผลิตภัณฑ์ชิ้นนั้นถึงจะเกิดความนุ่ม จากลักษณะของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจึงเกิดปัญหาและอุปสรรคในการตัดสินใจซื้อของลูกค้าบางคนที่อาจเกิดการคันเมื่อเสียดสีกับผลิตภัณฑ์ชิ้นนั้น ผลิตภัณฑ์ยังขาดการปรับปรุงในส่วนของการสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีความนุ่มของผิว ผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากเส้นใยทางธรรมชาติจึงทำให้เกิดปัญหาด้านการเก็บรักษาเพื่อไม่ให้มีความชื้นซึ่งเป็นสาเหตุของการขึ้นราได้

สถานการณ์ทางด้านการผลิตของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ปัจจุบันป่านศรนารายณ์ที่เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตโดยมีแหล่งกำเนิดมาจากประเทศเม็กซิโก ประเทศไทยนำมาปลูกเมื่อปี พ.ศ. 2505 ที่สถานีทดลองพืชไร่โนนสูงอำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ป่านศรนารายณ์เป็นพืชใบเลี้ยงเดี่ยวมีเส้นใยที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ เส้นใยมีลักษณะแข็งเหมาะสำหรับใช้ในการทำอุตสาหกรรม จากการร่วมมือของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงและการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยที่สนับสนุนเรื่องเนื้อที่ในการเพาะปลูกป่านศรนารายณ์ให้แก่ชุมชน ทำให้ปัจจุบันสหกรณ์มีวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเพียงพอต่อความต้องการของตลาด ด้านเทคโนโลยีในการผลิตที่ได้รับความช่วยเหลือจากมหาวิทยาลัยราชมงคล จังหวัดเพชรบุรี คือ เครื่องแยกเส้นใย เทคนิคการย้อมที่ทันสมัย ทำให้ประหยัดเวลาในการผลิตและได้เส้นใยที่มีคุณภาพมากกว่าการแยกเส้นใยแบบเดิมที่ใช้การแยกเส้นใยด้วยมือ

การจักรสานเป็นรูปแบบของการจักรสานด้วยลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์โดยภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวบ้าน ผสมผสานกับการใช้จักรเย็บผลิตภัณฑ์บางชิ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้ผลิตภัณฑ์มีความคงทนมากกว่าการเย็บแบบเดิมที่ใช้การเย็บด้วยมือ ทำให้สามารถผลิตได้รวดเร็วและเพิ่มจำนวนของผลิตภัณฑ์ได้มากกว่าเดิม

สถานการณ์ด้านการพัฒนาตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่ขายในปัจจุบัน สหกรณ์การเกษตรหุบกะพงยังเน้นการเจาะตลาดเดิมที่มีอยู่ คือ การส่งสินค้าเพื่อวางขายที่ร้านจิตรลดาสาขาท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ การเข้าร่วมงาน OTOP ประจำปีเมืองทองธานี งานคนไทยหัวใจเกษตร และลูกค้าเดิมที่สั่งซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ของสหกรณ์โดยเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์จะมีรหัสของสินค้าเพื่อตรวจสอบเมื่อมีการสั่งสินค้าจากลูกค้า การจัดส่งจะดำเนินในรูปแบบของการส่งทางไปรษณีย์เมื่อมีการสั่งสินค้าไม่มาก ในกรณีที่ลูกค้ามีการสั่งสินค้าจำนวนมากสหกรณ์จะบริการส่งสินค้าให้กับลูกค้าเองเพื่อป้องกันการเสียหายของสินค้าและลูกค้าบางรายเดินทางมารับสินค้าด้วยตนเอง แนวโน้มการพัฒนาตลาดในปัจจุบันยังมีไม่มากนักส่วนใหญ่จะเป็นตลาดภายในประเทศที่มีอยู่แล้วและยังไม่ได้ขยายตลาดไปสู่ความเป็นสากล

ด้านการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการต่อตลาดในปัจจุบันและตลาดในอนาคต ผลิตภัณฑ์บ้านศรนารายณ์ได้รับการพัฒนาผลิตภัณฑ์บางชิ้นจากนักศึกษาที่มาศึกษาดูงานได้แก่ กระจาด โต๊ะวางของขนาดเล็ก เก้าอี้ เป็นต้น เป็นสิ่งที่สามารถช่วยให้นำมาเป็นสินค้าต้นแบบจัดวางภายในร้านเมื่อมีลูกค้าสนใจสั่งซื้อ สหกรณ์จะดำเนินการผลิตสินค้าชนิดนั้นแล้วส่งให้กับลูกค้าตามจำนวนที่มีการสั่งซื้อ ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของสหกรณ์จะถูกออกแบบตามแบบของสมาชิกของสหกรณ์ที่คิดและออกแบบตามภูมิปัญญาของชาวบ้านทั้งส่วนของรูปลักษณ์ สีสัน ผสมผสานกับสีสันที่มีความทันสมัยในรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ของสมาชิกแต่ละคนของสหกรณ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ได้รับความช่วยเหลือบางส่วนจากการต่อยอดของผลิตภัณฑ์เดิมให้มีความแปลกใหม่ขึ้นจากนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยราชมงคล จังหวัดเพชรบุรี

สรุปผล

การศึกษาเรื่องโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์บ้านศรนารายณ์ กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง ตำบลเขาใหญ่ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นการศึกษาเพื่อนำเสนอถึงปัญหาและอุปสรรคทางการตลาดที่เกิดขึ้นกับการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อเป็นแนวทางในการสร้างโอกาสทางการตลาด สามารถพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบันให้เพิ่มขึ้นเพื่อสร้างผลกำไร ประกอบกับการเติบโตของธุรกิจจนกระทั่งสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ความสามัคคีในชุมชนและความร่วมมือจากสมาชิกของสหกรณ์จะเป็นแรงผลักดันให้เกิดความก้าวหน้าของกลุ่มสหกรณ์ ชุมชนมีรายได้ มีเงินหมุนเวียนในหมู่บ้านเพิ่มขึ้น องค์ประกอบที่สำคัญในการเสาะแสวงหาโอกาสทางการตลาดของสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันในตลาดดังนี้

1. การสร้างโอกาสที่เกิดจากการเจาะตลาด นำไปสู่การเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์บ้านศรนารายณ์ที่ขายในปัจจุบัน ดังนั้นการปรับส่วนประสมทางการตลาดของสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้นสามารถช่วยให้ลูกค้ามีการตัดสินใจเลือกซื้อ การเพิ่มอัตราการใช้ผลิตภัณฑ์จากลูกค้าทั้งลูกค้ารายเก่าที่ใช้สินค้าอยู่แล้วและเป็นผู้ที่ชอบในงานฝีมือหัตถกรรมพื้นบ้าน ความสามารถในการชักจูงให้ลูกค้าใหม่เกิดการทดลองใช้สินค้าเพื่อชิงความได้เปรียบทางการแข่งขันแก่คู่แข่งที่มีอยู่ในปัจจุบัน

2. การสร้างโอกาสที่เกิดจากการพัฒนาตลาดโดยการนำผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์เข้าไปสู่ตลาดใหม่ ๆ เพื่อขยายตลาดที่มีอยู่ให้กว้างมากขึ้นโดยการขยายตลาด ต้องคำนึงถึงการรักษาตลาดเดิมไว้ให้ดีด้วยต้องไม่ละเลยตลาดเดิมที่มีอยู่ในปัจจุบัน เช่น ร้านจิตรลดาสาขาท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ เป็นร้านที่สามารถสร้างการรับรู้ของนักต่างชาติได้เป็นอย่างดี การคัดเลือกสินค้าเพื่อนำไปจัดแสดงในงาน OTOP ประจำปีเมืองทองธานี ตลาดที่มีอยู่ในปัจจุบันจึงส่งผลสำคัญต่อการสร้างโอกาสให้แก่สหกรณ์การเกษตรในการก้าวเข้าสู่ตลาดใหม่ได้ง่ายขึ้น ทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ การได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐจะสามารถเพิ่มการขยายตัวของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพเมื่อดำเนินกิจกรรมทางการตลาดโดยการขยายตลาดผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์เข้าสู่ตลาดต่างประเทศ

3. การปรับปรุงผลิตภัณฑ์และเพิ่มประสิทธิภาพในการตอบสนองความต้องการของตลาดในปัจจุบัน เพื่อสร้างโอกาสที่เกิดจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอจนกระทั่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์แบบผสมผสานความเป็นเอกลักษณ์ ภูมิปัญญาชาวบ้านกับความทันสมัยให้เกิดความหลากหลายส่งผลให้การตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า ผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงได้แก่ กระเป๋า หมวก รองเท้า ไม้กวาด เป็นต้น ลักษณะพิเศษของป่านศรนารายณ์ที่มีความเหนียว คงทนยังสามารถนำไปผลิตเป็นสินค้าประเภทอื่นได้อย่างหลากหลาย

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1. ผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับให้เป็นสินค้าระดับ 5 ดาว ของจังหวัดเพชรบุรีและจากลูกค้า ดังนั้นควรรักษามาตรฐานนี้ไว้

2. ผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพงยังมีลักษณะผิวของผลิตภัณฑ์หยาบเมื่อลูกค้าบางรายสัมผัสผิวแล้วอาจเกิดอาการคัน หากมีการปรับปรุงให้ดีขึ้นจะส่งผลให้ลูกค้ากลุ่มนั้นตัดสินใจซื้อได้ง่าย

3. การส่งเสริมจากภาครัฐเกี่ยวกับการขยายช่องทางการตลาดเพื่อให้สินค้าก้าวไปสู่ตลาดต่างประเทศจะส่งผลให้เกิดโอกาสในการเพิ่มยอดขาย

4. การสร้างตราสินค้าเพื่อทำให้ลูกค้าให้รู้จักผลิตภัณฑ์ป่านศรนารายณ์จนกระทั่งสร้างการรับรู้แบบปากต่อปากได้

อ้างอิง

พิษณุ จงสถิตวัฒนา. 2548. การบริหารการตลาด การวิเคราะห์ กลยุทธ์ และการตัดสินใจ. พิมพ์ครั้งที่ 7. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.

สิน พันธุ์พินิจ. 2549. เทคนิคการวิจัยทางสังคมศาสตร์. วิทยพัฒน์, กรุงเทพฯ.

สหกรณ์การเกษตรหุบกะพง. 2551. **กลุ่มสตรีสหกรณ์หุบกะพง ผลิตภัณฑ์จากป่านศรนารายณ์.** แหล่งที่มา: http://www.hupkapong.com/hkp12_6.htm.

อุทิส ศิริวรรณ. 2549. **การจัดการการตลาดฉบับเอเชีย.** เพียร์สันแอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า. กรุงเทพฯ. แปลจาก Philip Kotler. **Marketing Management An Asain Perspective**.