

# การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อพัฒนาการตลาดส้มโอ ของกลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ จังหวัดสมุทรสงคราม

Participatory Action Research for Pomelo Marketing Development of the Pomelo Quality  
Development Group, Samutsongkhram Province

ทรัพย์ธานี ประทุมพันธ์ , ทิพวรรณ ลิ้มงูร และอึ้ง เมฆโหรา

## บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการตลาดส้มโอของกลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ จังหวัดสมุทรสงครามโดยใช้กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เริ่มต้นจากการแนะนำวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัยให้กับเกษตรกรและเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรจัดประชุมสังเคราะห์ข้อมูล แลกเปลี่ยนความคิด และระดมสมอง การทัศนศึกษา การติดตามประเมินผล และสรุปบทเรียนประเด็นการพัฒนาตลาดได้ถูกกำหนดเป็นทิศทางของการวิจัย และต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมทั้งให้กลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ จังหวัดสมุทรสงครามได้รับราคาผลผลิตที่เพิ่มขึ้นจากเดิม งานวิจัยดำเนินการระหว่างเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2554 ถึงเดือนมีนาคม พ.ศ. ๒๕๕๖ ผลการวิจัยสามารถได้รับช่องทางการตลาดที่ก่อให้เกิดราคาผลผลิตที่สูงกว่าราคาตลาด มีการกระจายผลผลิตให้หลากหลายและผ่านการทดสอบตลาดในสินค้า ที่แปรรูปใหม่และอยู่ในบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยกลุ่มได้เลือกช่องทางการตลาดห้องเครื่องพระที่นั่งอัมพรสถาน โครงการสายใยรักแห่งครอบครัวฯ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับส้มโอเฉลี่ย ผลละ ๓๔ บาท ปริมาณส้มโอที่เข้าไปในช่องทางตลาดใหม่ในช่วงเดือนสิงหาคม พ.ศ. ๒๕๕๕ ถึงเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๕๖ คิดเป็นร้อยละ ๐.๓๓ ของผลผลิตส้มโอทั้งหมด และสร้างความพึงพอใจให้สมาชิกกลุ่มระดับคะแนน ๗.๔๓ จากคะแนนเต็ม ๑๐

## สรุป

ในการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในครั้งนี้ ได้ทำให้เกิดการพัฒนาการตลาดส้มโอ โดยเริ่มต้นมาจากความต้องการของเกษตรกร มีความร่วมมือทั้ง ๓ ฝ่าย คือ ๑) กลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอ จังหวัดสมุทรสงคราม ๒) ผู้วิจัย และ ๓) หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยการทำกิจกรรมร่วมกัน ทั้งการจัดเวทีและการพูดคุยเป็นทางการและไม่เป็นทางการ การร่วมคิดร่วมทำ ร่วมตัดสินใจ ร่วมวางแผน การศึกษาดูงาน ร่วมกันรับผลประโยชน์ ร่วมกันสรุปและประเมินผล เกิดการเรียนรู้ในการแก้ไขพัฒนาร่วมกัน ทำให้การดำเนินงานวิจัยประสบผลสำเร็จลุล่วง ได้ช่องทางตลาดเพิ่ม พัฒนาตลาด มีการสั่งซื้อส้มโอและพร้อมรับประทานจากห้องเครื่องพระที่นั่งอัมพรสถาน ครั้งละ ๓,๐๐๐ แพ็ค ๆ ละ ๘ บาท เป็นเงิน ๒๔,๐๐๐ บาท รวมทั้งสิ้น ๓ ครั้ง เป็นเงิน ๗๒,๐๐๐ บาท สร้างมูลค่าเพิ่มต่อผล (Value Added) เป็นเงิน ๓๑.๕ บาท และได้มีการพัฒนาในการสั่งซื้อต่อคือ ในครั้งถัดไปโดยเพิ่มราคาเป็นขึ้นละ ๙ บาท สั่งจำนวน ๓,๐๐๐ ขึ้น เป็นเงิน ๒๗,๐๐๐ บาท สร้างมูลค่าเพิ่มต่อผล (Value Added) เป็นเงิน ๓๔ บาท และเมื่อประมาณผลจากการทำวิจัย กลุ่มเกษตรกรได้ส่งผลผลิตเฉลี่ย ครั้งละ ๓๐๐ ผล ซึ่งเฉลี่ยส่งโครงการสายใยรักแห่งครอบครัวฯ คิดเป็นร้อยละ ๐.๔๐ ของผลผลิตส้มโอทั้งหมด ความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรโดยมีค่าเฉลี่ย ๗.๔๓ พิจารณารายได้พบว่า ความพึงพอใจด้านการมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์มีค่ามากที่สุดคือ ๗.๗๓ รองลงมาเป็นด้านการมีส่วนร่วมการติดตามประเมินผลคือ ๗.๓๗ ด้านการมีส่วนร่วมการวางแผน ๗.๓๓ และสุดท้ายคือด้านการมีส่วนร่วมในการปฏิบัติงานในกิจกรรมต่างๆ คือ ๗.๒๘

