

## บทที่ 5

### อภิปรายผล สรุปและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรของเกษตรกร ตำบลบ้านกว้าง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก โดยมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยครั้งนี้ มี 3 ขั้นตอนใหญ่ๆ ได้แก่ ขั้นตอนที่ 1 การสอบถามความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวเพื่อเพิ่มมูลค่าเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่แบบสอบถามประมาณค่า 5 ระดับ สำหรับสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวเพื่อเพิ่มมูลค่าประชากรและกลุ่มตัวอย่างสอบถามความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าข้าวได้จากการเลือกแบบเจาะจงจากชาวนาในตำบลบ้านกว้างจำนวน 41 คน ขั้นตอนที่ 2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบเพื่อสอบถามความพึงพอใจของผู้บริโภค จากข้อมูลในขั้นตอนที่ 1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่แบบสอบถามประมาณค่า 5 ระดับ สำหรับสอบถามความพึงพอใจรูปแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องประชากรและกลุ่มตัวอย่างสำหรับสอบถามความพึงพอใจรูปแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ ข้าวกล้องได้จากการสุ่มแบบบังเอิญจากผู้บริโภคในจังหวัดพิษณุโลกจำนวน 100 คน ขั้นตอนที่ 3 การกำหนดแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการกำหนดแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ได้จากการเลือกแบบเจาะจงจากผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านกว้าง ตัวแทนเกษตรกร และนักวิชาการจำนวน 14 คน

### อภิปรายผล

จากผลการวิจัยดังกล่าวพบว่ามีประเด็นต่างๆที่น่าสนใจควรนำมาอภิปรายผลดังนี้

1. ประเด็นความต้องการของเกษตรกรในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวที่พบว่า มีความต้องการพัฒนาข้าวกล้องพร้อมบรรจุภัณฑ์เป็นอันดับหนึ่งนั้นน่าจะเกิดจากเกษตรกรเล็งเห็นถึงการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นไปได้สูงและมีราคาจำหน่ายที่สูงกว่าข้าวขาวเช่นราคาข้าวขาวหอมมะลิราคา 140-150บาทต่อ 5กิโลกรัม-ส่วนข้าว กล้องหอมมะลิราคา 200-300 บาทต่อ 5กิโลกรัม(<https://ricedee.com/>) อีกประการหนึ่งพบว่าในหมู่บ้านมีเกษตรกร 1รายที่มีโรงสีขนาดเล็กที่มีประสิทธิภาพสูงและพร้อมให้ความร่วมมือกลุ่มเกษตรกรในการผลิตข้าวกล้องซึ่งเป็นข้อได้เปรียบโรงสีขนาดใหญ่ของนายทุน เนื่องจากพบว่าโรงสีขนาดใหญ่กลับมีต้นทุนแฝงในการผลิตข้าวกล้องสูงเนื่องจาก เวลาผลิตข้าวขาวนั้น จะต้องขัดเอาส่วนที่เป็นประโยชน์ราคาดีอย่าง จมูกข้าว และรำข้าว ออกมาด้วย ทำให้นอกจากจะขายข้าวขาวได้แล้ว ยังนำจมูกข้าว และรำข้าว ไปขายได้อีกต่อหนึ่ง ต่างจากข้าวกล้องที่มีจมูกข้าว และรำข้าวติดไปด้วย ขายได้ต่อเดียวโรงสีหลายโรงไม่คิดค่าสีข้าวขาวกับขาวนา เพราะจะได้รำและส่วนอื่นๆ ไปขาย แต่ข้าวกล้องนั้นต้องคิดค่าสี เพราะไม่ได้รำไปขาย ทำให้ข้าวกล้องต้องบวกราคาค่าสีข้าวไปด้วย ข้าวกล้องเก็บรักษาได้ยากและสั้นกว่า ขึ้นราได้ง่ายกว่า มีกลิ่นหืนเร็ว ตัวมอดเยอะ ถ้าเทียบกับข้าวขาว ทำให้คนที่ขายข้าวกล้องต้องมีริบหาทางระบายของ มีต้นทุนในการจัดการสินค้าสูงกว่า หากระบายไม่ทัน ก็ขาดทุนของล็อตนั้นไปอีก รวมทั้ง การผลิตข้าวกล้องก็ต้องมีเครื่องจักรไว้สีตัวข้าวเหมือนกัน ซึ่งปกติโรงสีทั่วไปแล้ว จะมีแต่เครื่องที่ใช้สี และขัดในตัวไปด้วย สำหรับการทำให้ข้าวขาวอยู่แล้ว พอจะทำข้าวกล้อง ก็ต้องซื้อเครื่องสีข้าวโดยเฉพาะเข้ามาเป็นการเพิ่มต้นทุน ทำให้ต้องบวกราคาเพิ่มนั่นเอง โรงสีที่สีข้าวกล้องได้นั้นมีน้อย ปกติโรงสีมักนิยมทำข้าวขาว

มากกว่า เพราะได้ส่วนต่างจากแกลบ ลำ ปลาย ต้น ด้วย พอโรงที่สีข้าวกล้องได้มีน้อย ชาวนาที่อยากสีข้าวกล้องก็อาจต้องตระเวนหาโรงสีที่สีข้าวกล้องได้ ซึ่งอาจไกลกว่าโรงสีทั่วไป ทำให้ต้องบวกค่าขนส่งไปกลับในต้นทุนด้วย ตลอดจนอุปสงค์ ความต้องการข้าวขาวของตลาดมีสูงกว่าข้าวกล้อง สินค้าหากมีอุปสงค์มาก ใครๆก็ต้องการ จะมีราคาถูกลง เพราะระบายสินค้าได้ง่าย ผิดกับข้าวกล้องที่คนซื้อน้อยกว่า ต้องมีต้นทุนในการเก็บรักษา (<http://pookpintokao.com/>)จึงถือเป็นโอกาสอันดีของโรงสีขนาดเล็กเกษตรกรบ้านกร่าง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

2. ประเด็นเกี่ยวกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากผลการวิจัยที่พบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจในรูปแบบบรรจุภัณฑ์ระดับมากนั้น นับเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องได้อีกทางหนึ่งซึ่งสอดคล้องกับ สำนักวิจัยและพัฒนาข้าว กรมการข้าว(<http://www.ricethailand.go.th/>) ที่ระบุว่า การบรรจุภัณฑ์ หมายถึง รูปแบบวัสดุภายนอกที่ห่อหุ้มผลิตภัณฑ์ภายในให้ปลอดภัย สะดวกต่อการขนส่ง เอื้ออำนวยให้เกิดประโยชน์ทางการค้าของผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายและการนำไปใช้ของผู้บริโภค การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ มีปัจจัยหลายอย่างที่จะทำให้ผู้บริโภคให้ความสนใจดูจากรูปลักษณ์ภายนอกก็คือ การจับถนัดมือ สี สัน ขนาด สิ่งเหล่านี้ดูเหมือนจะเป็นรายละเอียดปลีกย่อย แต่จริงๆ แล้วเป็นสิ่งที่สำคัญและมีผลต่อการซื้อของผู้บริโภคค่อนข้างมาก ซึ่งในปัจจุบันนี้การทำธุรกิจที่จะต้องคำนึงถึงผู้บริโภคเป็นอันดับแรก เนื่องจากมีการแข่งขันกันทางธุรกิจสูง ถ้าหากไม่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดูสวยงามแล้วส่วนแบ่งการตลาดก็就会被แบ่งไปอย่างแน่นอน ซึ่งแตกต่างกับการทำธุรกิจเมื่อสมัย 20-30 ปีที่ผ่านมา จะเห็นว่าในแต่ละปีอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์มีมูลค่า 5 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ ของมูลค่าโดยรวมของโลก (วัตถุดิบใช้ทำบรรจุภัณฑ์ 80%, ส่วนประกอบอื่นๆ 12% เครื่องจักรขึ้นรูป 8%) ทั้งนี้เนื่องจากว่าสินค้าที่มีคุณภาพมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม จะทำให้สินค้ามีคุณค่าเพิ่มขึ้นนอกจากจะจำหน่ายได้มากขึ้นแล้วยังมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการยกระดับราคา สร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผลิตภัณฑ์ กรมการข้าว โดยสำนักพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าว มีกลุ่มงานพัฒนาการเพิ่มมูลค่าสินค้าข้าว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการส่งเสริมพัฒนารูปแบบและคุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าข้าว ทั้งในตลาดเฉพาะ (Niche Market) และตลาดทั่วไป โดยเน้นความต้องการของผู้ผลิตและผู้บริโภค ดังนั้นเพื่อให้งานบรรจุภัณฑ์ ได้ขยายตัวมากยิ่งขึ้น จึงได้ดำเนินการจัดทำต้นแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและเป็นการจุดประกายให้ผู้ประกอบการได้เป็นแนวทางในการนำรูปแบบไปใช้พัฒนาและประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มรายได้ให้สูงขึ้นโดยมีกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่กลุ่มแม่บ้าน อุตสาหกรรมขนาดย่อย นักศึกษาผู้สนใจบุคคลทั่วไป และภาคเอกชน

3. ประเด็นจากการประชุมเสวนาเรื่องแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับข้าว ตำบลบ้านกร่างพบว่าผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านกร่าง จะกำหนดนโยบายตามความเห็นของผู้ร่วมเสวนาเห็นด้วยกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวของเกษตรกรโดยเริ่มต้นนำร่องด้วยการผลิตข้าวกล้องอินทรีย์พร้อมบรรจุภัณฑ์ ในชื่อตราสินค้า ข้าวกล้องบ้านกร่าง โดยทางองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านกร่างยินดีเป็นผู้สนับสนุนและประสานงานให้เกิดกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตข้าวอินทรีย์ด้วยเมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งประสานการดำเนินการสีข้าวกล้องจากเกษตรกรที่มีโรงสีในหมู่บ้าน ให้เป็นผู้ในการจัดการผลิตข้าวกล้องในนามกลุ่มเกษตรกรและตัวแทนเกษตรกรมีความตื่นตัวและภาคภูมิใจที่เห็นผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องพร้อมบรรจุภัณฑ์ ในชื่อตราสินค้า “ข้าวกล้องบ้านกร่าง” ผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านกร่างยินดีเป็นผู้ดำเนินการช่วยเหลือด้านการตลาดการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางต่างๆ นักวิชาการจากมหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงครามให้การสนับสนุนใน

การส่งเสริมการขายผ่านตลาดออนไลน์ นั้นสอดคล้องกับผลการวิจัยของ วิระเดช นารินทร์ และเพ็ญณี แนนรท (www.casjournal.cas.ac.th,2560) จากวิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่ทำการวิจัย เรื่อง การสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ด้านการเกษตรข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้ โดยการพัฒนาศักยภาพเครือข่ายเกษตรกร: กรณีศึกษาเครือข่ายเกษตรยั่งยืน ตำบลหนองแคน อำเภอปทุมรัตน์ จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งพบว่าพบว่า แนวทางพัฒนาศักยภาพเครือข่ายเกษตรกรพบว่ากลุ่มเกษตรกรได้จัดการเครือข่ายที่มีประสิทธิภาพเป็นรูปแบบของ วิสาหกิจชุมชน พร้อมทั้งสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์โดยการบรรจุในกล่องที่สวยงามและได้แปรรูปเป็นผงพอกหน้าข้าวหอมมะลิและปัจจุบันกำลังพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หลายรายการมีการจัดจำหน่ายในชุมชน การออกร้าน และวางขายให้แก่นักท่องเที่ยว ปัญหาอุปสรรคและความต้องการของกลุ่มเครือข่ายเกษตรยั่งยืนตำบลหนองแคน ในการเพิ่มมูลค่าข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้ได้แก่ ปัญหาการใช้สารเคมีปัญหาด้านทัศนคติของชาวนา ปัญหาการขาดเงินทุนและปัญหาการขาดความรู้ด้านการรวมกลุ่มเกษตรกร และพบข้อเสนอแนะในการพัฒนาเครือข่ายเกษตรกร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์จากข้าวหอมมะลิ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักสรุปได้ว่าควรมีการรวบรวมสมาชิกให้ได้ครอบคลุมทั้งตำบล และควรมีการรวมกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าวหอมมะลิในรูปแบบที่หลากหลาย

### สรุปผลการวิจัย

ผลการวิจัยตามความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวของเกษตรกร พบว่าความต้องการของเกษตรกร ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวนั้นพบว่า มีความต้องการพัฒนาข้าวกล้องพร้อมบรรจุภัณฑ์เป็นอันดับหนึ่งมีความ ต้องการสูงสุดในระดับความต้องการมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.66 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.63 รองลงมาได้แก่ข้าวสาร พร้อมบรรจุภัณฑ์ค่าเฉลี่ย 4.51 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.61 สรุปว่าเกษตรกรต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง พร้อมบรรจุภัณฑ์ ผู้วิจัยจึงได้ดำเนินการทดลองพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องร่วมกับนักออกแบบ ขึ้นมาจำนวน 5 แบบนำไปสอบถามความพึงพอใจของผู้บริโภค พบว่าแบบบรรจุภัณฑ์ข้าวกล้องที่ผู้บริโภคมองมีความ พึงพอใจในระดับมากมีค่าเฉลี่ยสูงสุดได้แก่แบบที่ 3 ค่าเฉลี่ย 4.3 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.91 รองลงมาได้แก่แบบ ที่ 5 ค่าเฉลี่ย 3.99 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.99 ผู้วิจัยจึงได้ทำการทดลองบรรจุข้าวกล้องทั้ง 2แบบ เพื่อนำเสนอในที่ ประชุมเสวนา กำหนดแนวทางการพัฒนาซึ่งผลการประชุมเสวนามีผลสรุปได้ว่าผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบล บ้านกร่าง จะได้ดำเนินการกำหนดเป็นนโยบายตามความเห็นของผู้ร่วมเสวนาเห็นด้วยกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์จาก ข้าวของเกษตรกรโดยเริ่มต้นนำร่องด้วยการผลิตข้าวกล้องอินทรีย์พร้อมบรรจุภัณฑ์ ในชื่อตราสินค้า ข้าวกล้องบ้าน กร่าง โดยทางองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านกร่างยินดีเป็นผู้สนับสนุนและประสานงานให้เกิดกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิต ข้าวอินทรีย์ด้วยเมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งประสานการดำเนินการสีข้าวกล้องจากเกษตรกรที่มีโรงสีในหมู่บ้าน ให้เป็นผู้ในการจัดการผลิตข้าวกล้องในนามกลุ่มเกษตรกรตัวแทนเกษตรกรมีความตื่นตัวและภาคภูมิใจที่เห็น ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องพร้อมบรรจุภัณฑ์ ในชื่อตราสินค้า “ข้าวกล้องบ้านกร่าง” ผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบล บ้านกร่างยินดีเป็นผู้ดำเนินการช่วยเหลือด้านการตลาดการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางต่างๆ นักวิชาการ จากมหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงครามให้การสนับสนุนในการส่งเสริมการขายผ่านตลาดออนไลน์ ต่อไป

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

1.1 เกษตรกรชาวนาตำบลบ้านกร่าง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก สามารถใช้งานวิจัยนี้เป็นจุดเริ่มต้นในการพัฒนากลุ่มเกษตรกรชาวนาผลิตข้าวกล้องอินทรีย์ในชื่อตราสินค้า ข้าวกล้องบ้านกร่าง

1.2 องค์การบริหารส่วนตำบลตำบลบ้านกร่างอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก สามารถนำผลการวิจัยนี้ไปเป็นข้อมูลในการกำหนดแผนยุทธศาสตร์ประจำปีเพื่อให้การสนับสนุนเกษตรกรกลุ่มนี้อย่างเป็นทางการ

1.3 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่นสถาบันการศึกษา สถาบันวิจัย สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวของกลุ่มเกษตรกรได้

1.4 เกษตรกรกลุ่มอื่นๆสามารถนำแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวนี้ไปประยุกต์ใช้ได้

### 2. ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรมีการทำวิจัยเกี่ยวกับนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ต่างๆเพื่อเพิ่มมูลค่าข้าวให้กับเกษตรกรในท้องถิ่นต่างๆ

2.2 ควรศึกษาวิจัยเกี่ยวกับรูปแบบการพัฒนาการทำนาระบบเกษตรอินทรีย์