

บทที่ ๖ สรุปผลและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวมของกลุ่มแม่บ้านวังศิลาในเขตพื้นที่ ตำบลศรีณรงค์ อำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์ คณะผู้วิจัยทำการสรุปผลและข้อเสนอแนะตามลำดับ ดังนี้

๖.๑ สรุปผลที่ได้รับ

๖.๑.๑ ด้านชุมชน

ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากคนในชุมชนในเขตพื้นที่ ตำบลศรีณรงค์ อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์เป็นอย่างดี ให้ความร่วมมือในการดำเนินงาน และเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นในการศึกษาสำรวจข้อมูลของพื้นที่ ร่วมตอบคำถาม และระดมความคิดเห็นในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวมถึงผู้นำชุมชน หน่วยงานของทางภาครัฐ ให้ความสนใจที่จะร่วมในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้

๖.๑.๒ ด้านศักยภาพของชุมชนบ้านวังศิลา

ศักยภาพของชุมชนบ้านวังศิลา หมู่ที่ ๙ ตำบลศรีณรงค์ ประกอบด้วยแกนนำกลุ่มต่าง ๆ ผู้นำท้องถิ่น บุคลากรหน่วยงานภาครัฐ และมีแหล่งทุนจากหน่วยงานของภาครัฐให้กลุ่มอาชีพของคนในชุมชน เพื่อเป็นการส่งเสริมและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชนประจำอำเภอชุมพลบุรี องค์การบริหารส่วนตำบลศรีณรงค์ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มมีความเข้มแข็งและสามารถต่อยอดธุรกิจการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิต่อไปในอนาคตได้

๖.๑.๓ ด้านช่องทางการจำหน่าย

จากการศึกษาการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลารวมในครั้งนี้มีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ การจำหน่ายสินค้าทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ เช่น เฟสบุ๊ก ไลน์ เว็บไซต์ รวมถึงการนำสินค้าออกแสดงตามงานต่างๆในชุมชนที่จัดขึ้น ได้รับความสนใจและมียอดการสั่งซื้อสินค้าที่เพิ่มขึ้นด้วย



๖.๑.๔ ด้านการพัฒนาตราสินค้า

กลุ่มแม่บ้านวังศิลา ได้มีการร่วมแสดงความคิดเห็นร่วมกัน และช่วยกันออกแบบตราสินค้า เพื่อให้มี ตราสินค้านี้รูปแบบเป็นของตนเอง เพื่อแสดงให้ผู้บริโภคได้ทราบถึง ผู้ผลิต สถานที่ผลิต เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง และเป็นการสร้างมูลค่าในตัวสินค้าเพิ่มมากขึ้น และหากผู้บริโภคสนใจสั่งซื้อสามารถทราบข้อมูลและสั่งซื้อได้โดยตรงจากกลุ่มแม่บ้านวังศิลาได้เลย ซึ่งจะมีเบอร์โทรติดต่อและสถานที่จัดจำหน่ายระบุไว้ใน ตราสินค้า

ในการออกแบบตราสินค้านั้น ได้รับความอนุเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญทางด้านการตลาด อาจารย์ศิรินทิพย์ ไตรเกษม อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ เป็นผู้ชี้แนะลักษณะ องค์ประกอบของตราสินค้า รวมถึงให้ความรู้ในเรื่องของช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิให้กลุ่มแม่บ้านวังศิลาได้รับรู้ เพื่อนำไปพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายต่อไปในอนาคต



๖.๑.๕ ด้านราคา

การจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลลา ก่อนหน้านี้คนในชุมชนหลังจากการเก็บเกี่ยวแล้วก็จะนำข้าวเปลือกไปส่งขายที่โรงสี ซึ่งจะได้กิโลกรัมละ ๘-๑๒ บาท ซึ่งมีราคาที่ต่ำมาก ส่งผลให้ขาดทุนจากการปลูกข้าว คนในชุมชนได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง จึงมีการรวมกลุ่มกันเกิดขึ้น โดยการนำข้าวมาสีและบรรจุใส่ถุงมัดปากถุงจำหน่ายเอง ตามคำสั่งซื้อ ราคาขายกิโลกรัมละ ๑๕ - ๒๕ บาท โดยมีคนในชุมชน หน่วยงานของรัฐ ช่วยกันซื้อข้าวจากชาวนาเอง แต่หลังจากที่นักวิจัยได้เข้าไปศึกษา และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแล้ว ส่งผลให้ขายข้าวหอมมะลิได้ในราคาที่สูงขึ้น เป็นราคาขายกิโลกรัมละ ๓๐- ๔๐ บาท ส่งผลกระทบให้กลุ่มมีรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น ขจัดปัญหาความยากจน และสามารถดำรงชีพได้ด้วยตนเอง

อดีต
กิโลกรัมละ ๑๕ - ๒๕ บาท



ปัจจุบัน
กิโลกรัมละ ๓๐- ๔๐ บาท



๖.๒ เป้าหมาย กลุ่มเป้าหมาย

การวิจัยในครั้งนี้ กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มแม่บ้านวังศิลา หมู่ที่ ๙ ตำบลศรีณรงค์ อำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์ ซึ่งมีจำนวนสมาชิกคงเหลือ ณ ปัจจุบันทั้งสิ้น ๒๔ คน มีกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมจำนวน ๑๕ คน ส่วนที่เหลือไปประกอบอาชีพอิสระอื่น ๆ หลังจากเก็บเกี่ยว จึงไม่สามารถเข้าร่วมได้

๖.๓ ผลที่ได้รับ

๖.๓.๑ ได้ทราบถึงข้อมูลบริบทของกลุ่มแม่บ้านวังศิลาในการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลา ในเขตพื้นที่ตำบลศรีณรงค์ อำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์

๖.๓.๒ ได้รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาของกลุ่มแม่บ้านวังศิลา ในเขตพื้นที่ ตำบลศรีณรงค์ อำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์

๖.๓.๓ ได้รูปแบบการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาของกลุ่มแม่บ้านวังศิลา ในเขตพื้นที่ ตำบลศรีณรงค์ อำเภอชุมพลบุรี จังหวัดสุรินทร์

๖.๔ วิธีการวัด และการประเมินผล

จากการวัดและประเมินผล สามารถวัดได้ ดังนี้

๖.๔.๑ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้มีการสร้างเฟสบุ๊ค ชื่อว่า กลุ่มแม่บ้านวังศิลา ต.ศรีณรงค์ อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์ ทำให้มีผู้คนรู้จักเพิ่มมากขึ้น เป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มฯไปในตัวถึงจะไม่มีหน้าร้านจำหน่ายก็ตาม และได้นำสินค้าออกแสดงตามงานประจำชุมชน อำเภอ ทำให้กลุ่มแม่บ้านวังศิลา เป็นที่รู้จัก และยอมรับจากชุมชน

๖.๔.๒ ด้านราคา กลุ่มฯสามารถจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาได้ในราคาที่สูงขึ้น จากเดิม กิโลกรัมละ ๑๕-๒๕ บาท ปัจจุบันสามารถจำหน่ายได้ในราคาที่สูงขึ้น เพราะมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และมีการประชาสัมพันธ์ที่เพิ่มมากขึ้นเป็นกิโลกรัมละ ๓๕-๔๐ บาท ส่งผลให้สมาชิกในกลุ่มมีรายได้ที่เพิ่มมากขึ้นด้วย

๖.๕ ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลสรุปผลข้อมูล ดังกล่าว สามารถให้ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการปรับปรุงการจำหน่ายข้าวหอมมะลิทุ่งกุลลา และประเด็นปัญหาที่พบดังนี้

๖.๕.๑ กลุ่มแม่บ้านวังศิลา ต้องการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าวหอมมะลิทุ่งกุลลา เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่า และสร้างรายได้เพิ่มขึ้น แต่ยังคงขาดความรู้ที่จะพัฒนาตัวสินค้า อยากให้มีวิทยากร หรือไปศึกษาดูงานจากกลุ่มอื่น ๆ ที่เข้มแข็งและประสบความสำเร็จแล้ว แต่ยังคงขาดในเรื่องของงบประมาณ ซึ่งรอการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ

๖.๕.๒ ควรมีการจัดอบรม หรือสนับสนุนกลุ่มแม่บ้านหรือกลุ่มอื่นๆในชุมชน เพื่อเป็นการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง