

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย

ในการศึกษาเรื่องการจัดการการตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตรพื้นที่ที่วิเวชาฝึบป่นน้ำ ตะวันออก ในเขตจังหวัดอุดรดิติถันัน มีวัตถุประสงค์ในการศึกษา ได้แก่ 1) เพื่อศึกษาสถานการณ์การตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตร 2) เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟในระบบวนเกษตร 3) เพื่อพัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตร ผู้ศึกษาได้ดำเนินการวิจัย ใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลตามวิธีดำเนินการวิจัย และได้ผลการวิจัยแล้วนั้น สามารถสรุปผลการวิจัย เพื่อเป็นบทเรียน ปัจจัยความสำเร็จ ประโยชน์และคุณค่าจากงานวิจัย ได้ดังนี้

1. สรุปผลการวิจัย
2. บทเรียน ปัจจัยความสำเร็จ ประโยชน์และคุณค่าจากวิจัย
3. อภิปรายผล

สรุปผลการวิจัย

จากผลการศึกษาในบทที่ 4 สามารถสรุปผลการวิจัยได้ 3 ประเด็น ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

1.1 สถานการณ์การตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตร จังหวัดอุดรดิติถันัน

สถานการณ์การผลิตและตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตรของพื้นที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 พื้นที่ ตำบลนางพญา ตำบลบ้านดำนานาขาม และตำบลแม่พูล พื้นที่การเกษตรส่วนใหญ่มีการปลูกทุเรียน ลองกอง กาแฟ ในระบบแบบวนเกษตร โดยการปลูกกาแฟ ส่วนใหญ่จะปลูกกาแฟพันธ์โรบัสต้า เนื่องจากความเหมาะสมของพื้นที่ที่เหมาะสมกับพันธ์โรบัสต้ามากกว่า ให้ผลผลิตสูง และทนทานต่อโรค โดยจะปล่อยให้ต้นกาแฟเติบโตและให้ผลผลิตตามธรรมชาติ ไม่มีการจัดการเรื่องคุณภาพในการปลูก ไม่มีการดูแลในเรื่องธาตุอาหาร การใส่ปุ๋ย การตัดแต่งกิ่ง แต่อย่างใด จะเก็บเกี่ยวประมาณช่วงเดือน มกราคม – มีนาคม ของทุกปี สำหรับการเก็บเกี่ยวกาแฟของเกษตรกร ส่วนใหญ่นิยมเก็บเกี่ยวผลกาแฟสด (เชอร์รี่) โดยใช้วิธีการเก็บแบบรูดผลออกจากช่อ ทำให้มีทั้งผลสีเขียว เหลือง ส้ม และแดง ผสมรวมกัน แล้วนำมาจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในรูปแบบผลกาแฟสด (เชอร์รี่) ทันที ในแบบคุณภาพรวม โดยยังไม่มีการแปรรูปใดๆ เนื่องจากคิดว่าหากนำมาแปรรูปโดยการนำไปตากลดความชื้นด้วยแสงแดดหรือใช้โรงอบลดความชื้น ซึ่งใช้เวลาประมาณ 10-15 วัน แล้วจึงส่งขายให้กับพ่อค้าคนกลางในรูปกาแฟกะลา (parchment coffee) จะมีความยุ่งยาก คิดว่าไม่คุ้มกับรายได้ที่จะได้เพิ่มขึ้น และไม่มีพื้นที่ในการตากแดด รวมถึงไม่มีองค์ความรู้ในการแปรรูปมากนัก ส่งผลให้เกษตรกรขายผลผลิตกาแฟได้ราคาที่ค่อนข้างต่ำ

ส่วนพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ และพ่อค้าคนกลางรายใหญ่ เมื่อซื้อผลกาแฟสด (เชอร์รี่) จากเกษตรกรแล้ว จะนำไปแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยการคัดแยกคุณภาพผลเชอร์รี่สด นำไปตากแดด และจำหน่ายต่อไปส่งผลให้มูลค่าทางเศรษฐกิจที่พ่อค้าคนกลางได้รับสูงกว่าของเกษตรกรผู้ผลิตกาแฟ

ส่วนสถานการณ์การผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ชาดอกกาแฟในระบบวนเกษตร มีเพียง 2 พื้นที่ ที่มีการนำดอกกาแฟมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ชาดอกกาแฟ คือที่พื้นที่ตำบลบ้านด่านนาขาม และพื้นที่ตำบลนางพญา ในพื้นที่ตำบลบ้านด่านนาขาม มีการเก็บดอกกาแฟหลังจากที่พืชกาแฟติดดอกเรียบร้อยแล้ว นำมาแปรรูปให้เป็นชาดอกกาแฟ โดยนำมาตากแดดประมาณ 1-2 แดด เพื่อให้พอแห้ง จากนั้นนำมาคั่วไฟอ่อน ให้เป็นสีน้ำตาล จะช่วยให้ดอกกาแฟมีความหอมและหวานมากขึ้น โดยชาดอกกาแฟที่แปรรูปได้นำไปขงดื่มในครอบครัว โดยยังไม่ได้นำไปจำหน่ายหรือทำการตลาดแต่อย่างใด ในพื้นที่ตำบลแม่พูลจะมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตกล้วยไม้และกาแฟโรบัสต้าดอยลับแล ได้มีการเก็บดอกกาแฟหลังจากที่พืชกาแฟติดดอกเรียบร้อยแล้ว ซึ่งในปี 2561 ทางกลุ่มฯได้ปริมาณดอกกาแฟประมาณ 60 กิโลกรัม และนำมาแปรรูปเป็นชาดอกกาแฟเพื่อจำหน่าย โดยมีการจำหน่ายผ่านหน้าร้าน ตั้งอยู่หน้าธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาลับแล และมีการออกร้านในงานเทศกาลต่างๆ เช่น ธงฟ้าราคาประหยัด หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ตลาดนัดประชารัฐวายุภักษ์ ออกร้านตามหน่วยงานราชการต่างๆ ทั้งในจังหวัดอุตรดิตถ์ และต่างจังหวัด

1.2 พฤติกรรมผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟในระบบวนเกษตร

ผลการศึกษาพฤติกรรมผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟในระบบวนเกษตร ของพื้นที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 พื้นที่ โดยตำบลนางพญามีผลผลิตของกาแฟในแต่ละปีในรูปของผลเชอร์รี่สด ประมาณ 1,000 ตัน /ปี หากแบ่งกลุ่มผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟในระบบวนเกษตรตำบลนางพญา สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม คือ กลุ่มพ่อค้าคนกลางในพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจกาแฟนางพญา และสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ ถ้าน้ำน่าน จำกัด ซึ่งทั้ง 3 กลุ่มจะรับซื้อผลผลิตกาแฟสดคุณภาพรวมจากเกษตรกร แล้วนำไปจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าคนกลางรายใหญ่ หรือนำไปแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า และจำหน่ายต่อไป ในพื้นที่ตำบลบ้านด่านนาขามจะมีพ่อค้าที่รับซื้อผลกาแฟสด (เชอร์รี่) หลายราย ทั้ง กลุ่มผู้ผลิตกาแฟบ้านด่านนาขาม กลุ่มพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ และพ่อค้าคนกลางนอกพื้นที่ ซึ่งส่วนใหญ่เกษตรกรมักจะขายในคุณภาพรวมจากการเก็บเกี่ยวที่ไม่ได้มีการคัดแยกผลผลิต ซึ่งจะได้ราคาที่ค่อนข้างต่ำ จากนั้นกลุ่มพ่อค้าคนกลางจะนำผลผลิตกาแฟที่รับซื้อมาจากเกษตรกรไปแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า และจำหน่ายต่อไป ในส่วนตำบลแม่พูล อำเภอลับแล มีปริมาณผลผลิตของกาแฟในแต่ละปีในรูปของผลเชอร์รี่สด ประมาณ 2,400 ตัน /ปี พฤติกรรมผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟในระบบวนเกษตรตำบลแม่พูล จะสามารถแยกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตกล้วยไม้และกาแฟโรบัสต้าดอยลับแล รับซื้อผลกาแฟสด (เชอร์รี่) จากสมาชิกและเกษตรกรในอำเภอแม่พูล ในราคาที่ค่อนข้างสูงกว่าราคาตลาดพ่อค้าคนกลาง แต่มีเงื่อนไขว่าผลผลิตกาแฟจะต้องมีคุณภาพ จากนั้นกลุ่มฯจะนำผลผลิตกาแฟมาแปรรูปและทำการตลาด ส่วนผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟอีกกลุ่ม คือ กลุ่มพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ตำบลแม่พูล ที่จะรับซื้อผลผลิตกาแฟจากเกษตรกรในแบบคุณภาพรวม ราคาที่ค่อนข้างต่ำ และนำไปจำหน่ายต่อให้พ่อค้าคนกลางรายใหญ่ เพื่อแปรรูป เพิ่มมูลค่า และจำหน่ายต่อไป

1.3 การพัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตร จังหวัดอุตรดิตถ์

ผลการศึกษารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายผลผลิตกาแฟและผลิตภัณฑ์ชาดอกกาแฟในระบบวนเกษตรตำบลนางพญา ตำบลบ้านด่านนาขาม และตำบลแม่พูล จากสถานการณ์การผลิตและการตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในทั้ง 3 พื้นที่ หลังจากเกษตรกรมีการเก็บเกี่ยวผลผลิตกาแฟ ซึ่งส่วนใหญ่จะนิยมเก็บแบบรวมผลจากข้อ ไม่มีการควบคุมคุณภาพการเก็บเกี่ยวผลกาแฟสด และนำไปจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในรูปแบบผลกาแฟสด (เชอร์รี่) ในพื้นที่ทันที โดยยังไม่มีการแปรรูปใดๆ เนื่องจากคิดว่าหากนำมาแปรรูปโดยการนำไปตากลดความชื้นด้วยแสงแดดหรือใช้โรงอบลดความชื้น ซึ่งใช้เวลาประมาณ 10-15 วัน แล้วจึงส่งขายให้กับพ่อค้าคนกลางจะมีความยุ่งยาก ไม่คุ้มกับรายได้ที่จะได้เพิ่มขึ้น ส่งผลให้เกษตรกรมักจะขายในคุณภาพรวม ซึ่งจะขายได้ราคาที่ค่อนข้างต่ำ ส่วนพ่อค้าคนกลางจะนำผลกาแฟสด (เชอร์รี่) ไปคัดแยกคุณภาพ นำไปตากแห้งเพื่อเพิ่มมูลค่า และจำหน่ายได้ในราคาที่สูงต่อไป ดังนั้นจากการที่เกษตรกรไม่มีการควบคุมคุณภาพการผลิตและการ

เก็บเกี่ยวผลกาแฟสด ส่งผลให้ราคาที่เกษตรกรได้รับจะมีมูลค่าค่อนข้างต่ำ ส่วนพ่อค้าคนกลางในตลาดท้องถิ่น และตลาดท้องถิ่นยอมที่จะมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดในการเพิ่มมูลค่าและการแปรรูปผลผลิตกาแฟสด ส่งผลให้ราคาต่อพ่อค้าคนกลางในตลาดท้องถิ่นได้รับมีมูลค่าที่สูง กำไรที่พ่อค้าคนกลางได้รับจึงสูงตามไปด้วย

ดังนั้นรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมของทั้ง 3 พื้นที่ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าราคาที่เกษตรกรได้รับให้มีมูลค่าที่มากขึ้น จะเป็นรูปแบบการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรเพื่อรวบรวมผลผลิตและแปรรูป เพิ่มมูลค่าผลผลิตกาแฟ และจำหน่ายในรูปแบบของกลุ่ม โดยตำบลนางพญาใช้ชื่อกลุ่ม “กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกาแฟนางพญา” ตำบลบ้านด่านนาขามใช้ชื่อ “กลุ่มผู้ผลิตกาแฟบ้านด่านนาขาม” ตำบลแม่พูนใช้ชื่อกลุ่ม “กลุ่มผลิตกาแฟและกาแฟโรบัสต้าดอยลับแล” โดยทั้ง 3 กลุ่มมีการบริหารจัดการกลุ่ม เพื่อผลิตและเก็บเกี่ยวผลผลิตกาแฟคุณภาพ แล้วจำหน่ายให้กับทางกลุ่ม เพื่อนำมาแปรรูป จำหน่าย โดยการเริ่มต้นการผลิตกาแฟคุณภาพ ทีมวิจัยได้ให้นักวิชาการในทีมงานวิจัย อ.ดร.วิมลฉัตร สมนิยาม (สกว.09/2561) เรื่องการผลิตกาแฟโรบัสต้าในระบบวนเกษตรจังหวัดอุตรดิตถ์ และทีมงานวิจัย ผศ. ดร.สุภาพร พงศ์ธรพฤษ (สกว.08/2561) เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้และแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากดอกกาแฟในระบบวนเกษตร ได้ให้ความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการผลิตกาแฟคุณภาพในระบบวนเกษตร ทั้งการจัดการธาตุอาหารในดิน การตัดแต่งกิ่งต้นกาแฟ การใส่ปุ๋ย และกระบวนการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากดอกกาแฟ เพื่อแปรรูปเป็นชาดอกกาแฟที่มีคุณภาพตามมาตรฐาน มผช. แก่สมาชิกกลุ่มฯ ทั้ง 3 กลุ่ม รวมถึงเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟในพื้นที่ ที่จะส่งผลกาแฟสด (เซอร์รี่) จำหน่ายให้กับทางกลุ่มฯ

โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกาแฟนางพญามีการแปรรูปผลผลิตกาแฟเป็นผลิตภัณฑ์กาแฟสารคั่วบรรจุถุง ซึ่งบรรจุถุงละ 500 กรัม ใช้ชื่อตราสินค้า “กาแฟนางพญา” หรือ “Nangphaya coffee” จำหน่ายในราคา 250 บาท

กลุ่มผู้ผลิตกาแฟบ้านด่านนาขามมีการแปรรูปผลผลิตกาแฟเป็นผลิตภัณฑ์กาแฟสารคั่วบรรจุถุง โดยใช้ชื่อตราสินค้า “มาตี@เขาพลึง coffee” โดยจำหน่ายถุงละ 500 กรัม ราคา 150 บาท ส่วนดอกกาแฟจะนำมาแปรรูปให้เป็นชาดอกกาแฟ จากนั้นนำมาบรรจุซอง และกระป๋องชา โดยใช้ชื่อตราสินค้า “Coffee Hill Coffee Blossom Tea” จำหน่ายกระป๋องละ 10 ซอง ราคา 100 บาท

กลุ่มผลิตกาแฟและกาแฟโรบัสต้าดอยลับแล มีการแปรรูปผลผลิตกาแฟเป็นผลิตภัณฑ์กาแฟสารคั่วบรรจุถุง ปริมาณถุงละ 500 กรัม เพื่อจำหน่าย ในราคาถุงละ 300 บาท โดยใช้ชื่อตราสินค้า “กาแฟดอยลับแล” และกาแฟสดสำหรับบริโภค บรรจุกล่อง กล่องละ 6 ซอง โดยใช้ชื่อตราสินค้า “หลงลับแลกาแฟไทย” จำหน่ายกล่องละ 130 บาท และชาดอกกาแฟ จำหน่ายกล่องละ 100 บาท

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ จะเน้นการขายตรงในช่วงแรกของการดำเนินการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเฉพาะกลุ่มผู้ที่ชื่นชอบการดื่มกาแฟ ชาดอกกาแฟ และซื้อไปเป็นของฝาก ทั้ง 3 กลุ่มฯ 3 พื้นที่ เป็นต้นแบบในการดำเนินการผลิต การเก็บเกี่ยว การคัดเกรดผลผลิต แบบคุณภาพ เพื่อให้ได้ผลผลิตคุณภาพดี สามารถเพิ่มมูลค่าผลผลิต และสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่ม เกิดเศรษฐกิจแบบพึ่งพาตนเองของชุมชน และสร้างความตระหนักให้คนในชุมชนเกิดการเรียนรู้อย่างยิ่งยวด

บทเรียน ปัจจัยความสำเร็จ ประโยชน์และคุณค่าจากวิจัย

บทเรียน

บทเรียนในการศึกษาการจัดการการตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตรพื้นที่ที่พวกเขาฝึกฝนน้ำตวันออก ในเขตจังหวัดอุตรดิตถ์นั้น มีดังต่อไปนี้

1. ในการดำเนินการวิจัยเพื่อศึกษาเรื่องจัดการการตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตร ควรมีการศึกษาเรื่องจัดการคุณภาพการผลิตพืชกาแฟมาก่อน เพื่อสร้างความเข้าใจแก่เกษตรกรในการจัดการการผลิตกาแฟที่มีคุณภาพ และให้เกษตรกรผลิตกาแฟที่มีคุณภาพในรอบของการดำเนินการวิจัย และจะได้ผลผลิตกาแฟคุณภาพมาดำเนินการแปรรูป ต่อยอดทำการตลาดต่อไป แต่หากมีการดำเนินการวิจัยทั้งเรื่องการผลิต และการตลาดพร้อมๆ กันในช่วงเวลาเดียวกัน ซึ่งผลผลิตกาแฟจะให้ผลผลิตเพียงปีละ 1 ครั้ง (ช่วงเดือนมกราคม - มีนาคม) ซึ่งผลของการผลิตกาแฟคุณภาพยังไม่เห็นผลการผลิตที่ชัดเจน จึงส่งผลให้การนำผลผลิตกาแฟมาดำเนินการแปรรูปและทำการตลาดต่อไป จึงยังไม่เห็นผลที่ชัดเจนในรอบช่วงเวลาในการดำเนินการวิจัยที่มีระยะเวลาเพียง 1 ปี

2. การวิจัยในชุดโครงการจัดการห่วงโซ่อุปทานพืชเศรษฐกิจระบบวนเกษตร ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับการจัดการแปรรูปผลผลิตเมล็ดกาแฟ และการจัดการในเรื่องของคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์แปรรูปเมล็ดกาแฟ เพื่อนำผลการวิจัยมาเชื่อมโยงกับการจัดการการตลาดผลผลิตกาแฟ และจะส่งผลให้งานการจัดการการตลาดผลผลิตกาแฟมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

3. ควรมีแนวทางการขยายและต่อยอดโครงการวิจัย สร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน เพื่อยกระดับและสร้างกลไกการพัฒนาศักยภาพเกษตรกรทั้ง 3 กลุ่ม 3 พื้นที่ ในตำบลนางพญา ตำบลบ้านด่านนาขาม และตำบลแม่พูล ต่อไปอย่างยั่งยืน

ปัจจัยความสำเร็จ

ปัจจัยความสำเร็จของการดำเนินการวิจัยเรื่องจัดการการตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตร พื้นที่ทิวเขาผีปันน้ำตะวันออก ในเขตจังหวัดอุตรดิตถ์ มีดังต่อไปนี้

1. จากการรวมกลุ่มของเกษตรกรใน 3 พื้นที่ เพื่อผลิตและเก็บเกี่ยวผลผลิตกาแฟคุณภาพแล้วจำหน่ายให้กับทางกลุ่ม เพื่อนำมาแปรรูป จำหน่าย โดยการผลิตกาแฟคุณภาพ ที่มีวิจัยได้ให้นักวิชาการในทีมงานวิจัย อ.ดร.วิมลฉัตร สมนิยาม เรื่องการผลิตกาแฟโรบัสต้าในระบบวนเกษตรจังหวัดอุตรดิตถ์ และทีมงานวิจัย ผศ. ดร.สุภาพร พงศ์ธรรพฤกษ์ เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้และแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากดอกกาแฟในระบบวนเกษตร ได้ให้ความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการผลิตกาแฟคุณภาพในระบบวนเกษตร ทั้งการจัดการธาตุอาหารในดิน การตัดแต่งกิ่งต้นกาแฟ การใส่ปุ๋ย และกระบวนการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากดอกกาแฟ เพื่อแปรรูปเป็นชาดอกกาแฟที่มีคุณภาพตามมาตรฐาน มผช. แก่สมาชิกกลุ่มฯ ทั้ง 3 กลุ่ม รวมถึงเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟในพื้นที่ ที่จะส่งผลกาแฟสดจำหน่ายให้กับทางกลุ่มฯ จะประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม เกษตรกรต้องนำองค์ความรู้ที่ได้รับ นำไปปฏิบัติจริง เพื่อนำมาสู่ผลผลิตกาแฟคุณภาพ ในการทำการตลาดต่อไป

2. จุดเด่นของผลิตภัณฑ์กาแฟ และชาดอกกาแฟในระบบวนเกษตร จังหวัดอุตรดิตถ์ โดยผลิตภัณฑ์กาแฟของกลุ่มวิสาหกิจกาแฟนางพญา กลุ่มผู้ผลิตกาแฟบ้านด่านนาขาม และกลุ่มผลิตกาแฟแม่และกาแฟโรบัสต้าดอยลับแล จะเป็นผลิตภัณฑ์จากกาแฟสายพันธุ์โรบัสต้า (Robusta coffee) ที่มีการปลูกในระบบวนเกษตร จังหวัดอุตรดิตถ์ โดยผลิตภัณฑ์ของทั้ง 3 กลุ่ม จะมีทั้ง กาแฟสารคั่วบรรจุถุง และกาแฟสดสำหรับบริโภค บรรจุกล่อง โดยมีเอกลักษณ์ และจุดเด่น จากผลการศึกษาวิเคราะห์เอกลักษณ์ทางเคมีของกาแฟพันธุ์โรบัสต้าในระบบนิเวศวนเกษตร จังหวัดอุตรดิตถ์ โดยทีมงานวิจัย อ.ดร.พงศ์เทพ จันทร์สันเทียะ (สกว.

010/2561) เพื่อตรวจสอบทางองค์ประกอบทางเคมี สารสำคัญ และสารที่ให้กลิ่นที่พบในเมล็ดกาแฟคั่วของพันธุ์โรบัสต้าของจังหวัดอุดรดิตถ์และกาแฟพันธุ์โรบัสต้าจากแหล่งอื่น และหาปริมาณสารต้านอนุมูลอิสระและฤทธิ์ต้านอนุมูลในในเมล็ดกาแฟคั่วของพันธุ์โรบัสต้าของจังหวัดอุดรดิตถ์ และนำมาเปรียบเทียบสารสำคัญเพื่อการบ่งชี้ความโดดเด่นระหว่างเมล็ดกาแฟพันธุ์โรบัสต้าของจังหวัดอุดรดิตถ์เปรียบเทียบกับกาแฟพันธุ์โรบัสต้าจากแหล่งอื่น พบว่า ปริมาณคาเฟอีนของกาแฟสารคั่วโรบัสต้า จังหวัดอุดรดิตถ์ มีปริมาณน้อยกว่ากาแฟพันธุ์โรบัสต้าจากแหล่งอื่น และมีปริมาณสารประกอบฟีนอลิก (phenolic) สูงกว่ากาแฟพันธุ์โรบัสต้าจากแหล่งอื่น ซึ่งเป็นสารที่มีฤทธิ์ในการต้านอนุมูลอิสระ (antioxidant) ยับยั้งปฏิกิริยาออกซิเดชัน และเป็นสารต้านการกลายพันธุ์ มีสรรพคุณที่ดีต่อสุขภาพ สามารถการป้องกันโรคต่างๆ ได้ (พงศเทพ จันทรสันเทียะ. 2561)

จากข้อมูลการศึกษาเอกลักษณ์และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์กาแฟ กลุ่มผู้ผลิตและนักวิจัยได้ร่วมกันกำหนดสโลแกน คือ “กาแฟโรบัสต้ารสชาติละมุน มีสารต้านอนุมูลอิสระ”

“กาแฟรสชาติละมุน” สื่อถึง ปริมาณคาเฟอีนของกาแฟโรบัสต้า จังหวัดอุดรดิตถ์ มีปริมาณน้อยกว่ากาแฟพันธุ์โรบัสต้าจากแหล่งอื่น ส่งผลให้รสชาติของกาแฟจะมีความละมุน นุ่มนวล

“มีสารต้านอนุมูลอิสระ” สื่อถึง มีปริมาณสารประกอบฟีนอลิก (phenolic) และสารประกอบฟลาโวนอยด์ สูงกว่ากาแฟพันธุ์โรบัสต้าจากแหล่งอื่น ซึ่งเป็นสารที่มีฤทธิ์ในการต้านอนุมูลอิสระ (antioxidant) ยับยั้งปฏิกิริยาออกซิเดชัน

ส่วนผลิตภัณฑ์ชาดอกกาแฟของกลุ่มผู้ผลิตกาแฟบ้านด่านนาขาม และกลุ่มผลิตรก้าไม้ และกาแฟโรบัสต้าดอยลับแล เป็นชาจากดอกกาแฟ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ค่อยมีวางจำหน่ายในท้องตลาดมากนัก โดยเอกลักษณ์ จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ชาดอกกาแฟ จากการศึกษาในงานวิจัยเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ และแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากดอกกาแฟในระบบวนเกษตร ของ ผศ. ดร.สุภาพร พงศ์ธรพฤษ (สกว. 008/2561) ได้ผลการวิเคราะห์ปริมาณคาเทชิน ฤทธิ์การต้านอนุมูลอิสระจากดอกกาแฟ และปริมาณสารประกอบฟีนอลิก (phenolic) พบว่าสารสกัดจากดอกกาแฟพื้นที่อำเภอลับแลมีปริมาณคาเทชินทั้งหมดเฉลี่ยเท่ากับ 0.55 ± 0.14 มิลลิกรัมต่อมิลลิลิตร ในส่วนของฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระ สารสกัดดอกกาแฟจากพื้นที่อำเภอท่าปลา และอำเภอเมือง แสดงฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระค่อนข้างสูง มีค่า IC50 เฉลี่ยเท่ากับ 0.0997 ± 0.0307 และ 0.0898 ± 0.0034 มิลลิกรัมต่อมิลลิลิตร ตามลำดับ ส่วนดอกกาแฟจากพื้นที่อำเภอลับแล แสดงฤทธิ์การต้านอนุมูลอิสระต่ำลงมา มีค่า IC50 เฉลี่ยเท่ากับ 0.8802 ± 0.0404 มิลลิกรัมต่อมิลลิลิตร (สุภาพร พงศ์ธรพฤษ. 2561)

3. ปัจจัยความเข้มแข็งของการบริหารจัดการและการรวมกลุ่มของเกษตรกรทั้ง 3 กลุ่ม ทั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกาแฟนางพญา กลุ่มผู้ผลิตกาแฟบ้านด่านนาขาม และกลุ่มผลิตรก้าไม้และกาแฟโรบัสต้าดอยลับแล มีผลต่อปัจจัยความสำเร็จของการจัดการการผลิตและการตลาดผลผลิตกาแฟค่อนข้างมาก

4. ความสมบูรณ์ ความเชื่อมโยง และการบริหารจัดการ ของชุดโครงการการจัดการห่วงโซ่อุปทานพืชเศรษฐกิจระบบวนเกษตร มีผลต่อปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินการวิจัยเรื่องการจัดการการตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟ

5. ปัจจัยด้านการแข่งขัน ในปัจจุบันตลาดมีการแข่งขันสูงทั้งในด้านปริมาณและด้านคุณภาพ ดังนั้นเกษตรกรทั้ง 3 กลุ่ม ควรปรับปรุงพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด และผู้บริโภค ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

6. ความร่วมมือของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ควรส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตรที่เป็นธรรมชาติรัฐควรสร้างความมั่นใจให้กับเกษตรกร ผู้ประกอบการ และควรให้ความสนใจเกษตรกรในเรื่องของการถ่ายทอดเทคโนโลยีต่างๆ รวมถึงการเรียนรู้ขั้นตอนการผลิต การแปรรูป จนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยว ข้อมูล

แนวโน้มทางการตลาด รวมถึงการรักษาผลประโยชน์ของเกษตรกรในการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตรให้ได้รับผลตอบแทนสูงสุด รวมทั้งส่งเสริมการรวมตัวของเกษตรกร ในเรื่องเงินทุนอัตราดอกเบี้ยต่ำ และผลประโยชน์ร่วมกันของเกษตรกร

ประโยชน์และคุณค่าจากวิจัย

1. เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจแก่เกษตรกรผู้ปลูกกาแฟในพื้นที่โดยตรง ส่งผลให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง
2. ผลผลิตของพืชเศรษฐกิจในระบบเกษตรของจังหวัดอุดรดิตถ์ มีคุณค่าเพิ่ม เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค และมีผลผลิตที่มีคุณภาพออกสู่ตลาด
3. องค์ความรู้รูปแบบการจัดการตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตร จังหวัดอุดรดิตถ์ เป็นต้นแบบที่สามารถนำไปพัฒนาระบบการตลาดพืชเศรษฐกิจในระบบวนเกษตรของพื้นที่อื่นๆ
4. ผลการวิจัยที่นำไปพัฒนาประยุกต์ใช้ในการวางแผนกำหนดกลยุทธ์การจัดการตลาดของพืชเศรษฐกิจในระบบวนเกษตรให้เกิดรายได้ที่ยั่งยืนกับพื้นที่อื่นๆ ได้
5. เกิดการรักษาระบบนิเวศวนเกษตรบนทิวเขาผืนน้ำตะวันออกในเขตจังหวัดอุดรดิตถ์ อย่างยั่งยืน จากการสร้างรายได้จากผลผลิตในระบบวนเกษตรในพื้นที่

อภิปรายผล

การศึกษาเรื่องการจัดการการตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตรพื้นที่ทิวเขาผืนน้ำตะวันออก ในเขตจังหวัดอุดรดิตถ์ นั้น สามารถอภิปรายผลการวิจัย ได้ดังนี้

จากผลการศึกษาสถานการณ์การตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตร จังหวัดอุดรดิตถ์ ผลการวิจัยพบว่า สถานการณ์การผลิตและตลาดพืชเศรษฐกิจกาแฟในระบบวนเกษตรของพื้นที่กลุ่มตัวอย่าง ทั้ง 3 พื้นที่ ตำบลนางพญา ตำบลบ้านดำนานาขาม และตำบลแม่พูล ส่วนใหญ่จะปลูกกาแฟพันธุ์โรบัสต้า เนื่องจากความเหมาะสมของพื้นที่ที่เหมาะสมกับพันธุ์โรบัสต้ามากกว่า ให้ผลผลิตสูง และทนทานต่อโรค โดยจะปล่อยให้ต้นกาแฟเติบโตและให้ผลผลิตตามธรรมชาติ ไม่มีการจัดการเรื่องคุณภาพในการปลูก ไม่มีการดูแลในเรื่องธาตุอาหาร การใส่ปุ๋ย การตัดแต่งกิ่ง แต่อย่างไรก็ตาม สำหรับการเก็บเกี่ยวกาแฟของเกษตรกร ส่วนใหญ่นิยมเก็บเกี่ยวผลกาแฟสด (เชอร์รี่) โดยใช้วิธีการเก็บแบบรูดผลออกจากช่อ ทำให้มีทั้งผลสีเขียว เหลือง ส้ม และแดง ผสมรวมกัน แล้วนำมาจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในรูปแบบผลกาแฟสด (เชอร์รี่) ทั้งนี้ ในแบบคุณภาพรวม โดยยังไม่มีมีการแปรรูปใดๆ ส่วนพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ และพ่อค้าคนกลางรายใหญ่ เมื่อซื้อผลกาแฟสด (เชอร์รี่) จากเกษตรกรแล้ว จะนำไปแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยการคัดแยกคุณภาพผลเชอร์รี่สด นำไปตากแดด และจำหน่ายต่อไป ส่งผลให้มูลค่าทางเศรษฐกิจที่พ่อค้าคนกลางได้รับสูงกว่าของเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟ ทั้งนี้เนื่องจาก เกษตรกรผู้ปลูกกาแฟในระบบวนเกษตร ยังไม่เห็นความสำคัญของพืชกาแฟมากนัก เมื่อเทียบกับพืชหลักในสวนวนเกษตร เช่นพืชทุเรียน ลองกอง ซึ่งเป็นพืชที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรในระบบวนเกษตรมากกว่าพืชกาแฟ ประกอบกับเกษตรกรยังไม่มีองค์ความรู้ในการจัดการการผลิตพืชกาแฟอย่างถูกต้อง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดการดิน การจัดการธาตุอาหาร การตัดแต่งกิ่งพืชกาแฟ การใส่ปุ๋ยบำรุง และการเก็บเกี่ยวผลผลิตกาแฟ การคัดคุณภาพผลผลิต ที่จะต้องใส่ใจ เน้นคุณภาพ หรือการแปรรูป เพื่อเพิ่ม

มูลค่าผลผลิตกาแฟ เกษตรกรยังคงเห็นว่า การเพิ่มมูลค่า โดยนำเมล็ดกาแฟไปตากให้แห้ง หรือแปรรูปไปเป็น กาแฟสารคั่ว เป็นการสร้างความยุ่งยาก ไม่คุ้มค่าง่ายได้ที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงส่งผลให้มูลค่าทางเศรษฐกิจจะอยู่ที่พ่อค้าคนกลางมากกว่าเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟ ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับ Christopher Lovelock and Lauren Wright (1996) ที่ได้กล่าวถึง องค์ประกอบทั้ง 4 ของส่วนประสมทางการตลาดซึ่งเป็น กลยุทธ์เบื้องต้น ในการบริหารการตลาดไว้ ในประเด็นผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงผลิตภัณฑ์หลักและองค์ประกอบใน ส่วนที่ควบคู่ไปกับตัวผลิตภัณฑ์ ที่จะต้องมีการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างคุณค่า ให้มากขึ้น มีการพัฒนา ผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาคุณภาพและสร้างรายได้จากวัตถุดิบ โดยอยู่บนพื้นฐานของความต้องการ ของลูกค้า และยังสอดคล้องกับวิทวัส รุ่งเรืองผล (2555: 95-96) ที่ได้กล่าวว่า ส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วยองค์ประกอบผลิตภัณฑ์ (Product) ในที่นี้จะมีความหมายรวมถึงสินค้าและบริการ รวมถึง แนวความคิด บุคคล องค์กร และอื่นๆ โดยนักการตลาดจะมุ่งจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อการตอบสนองต่อความ ต้องการของผู้บริโภค และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ อีริคส์สัน กันธา และคณะ (2557) ที่พบว่าแนวทางการ พัฒนาธุรกิจการเกษตรของเกษตรกรในอำเภอแม่สอดชายแดน จังหวัดตากประเด็นที่สำคัญในการพัฒนาธุรกิจ การเกษตรนั้น เห็นว่าการพัฒนาแนวนโยบายของรัฐโดยเฉพาะสินค้าเกษตรมาแปรรูปพร้อมทั้งจัดหาตลาดเป็น ประเด็นที่สำคัญ ทั้งนี้เพื่อลดช่องว่างของพ่อค้าคนกลาง ประกอบกับผลผลิตการเกษตรค่อนข้างผันผวน เนื่องมาจากสภาพภูมิอากาศที่เปลี่ยนแปลง บางปีผลผลิตล้นตลาด ไม่สามารถที่จะระบายสินค้าได้ทัน ทำให้ ต้องมีการส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตทางการเกษตร

จากผลการศึกษาพฤติกรรมผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟในระบบวนเกษตร ของพื้นที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 พื้นที่ ผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟในระบบวนเกษตรตำบลนางพญา สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม คือ กลุ่มพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ กลุ่มวิสาหกิจกาแฟนางพญา และสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ ลำน้ำน่าน จำกัด ซึ่งทั้ง 3 กลุ่มจะรับซื้อผลผลิต กาแฟสดคุณภาพรวมจากเกษตรกร แล้วนำไปจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าคนกลางรายใหญ่ หรือนำไปแปรรูปเพื่อ เพิ่มมูลค่า และจำหน่ายต่อไป ในพื้นที่ตำบลบ้านดำนานาขามจะมีพ่อค้าที่รับซื้อผลกาแฟสด (เซอร์รี่) หลายราย ทั้ง กลุ่มผู้ผลิตกาแฟบ้านดำนานาขาม กลุ่มพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ และพ่อค้าคนกลางนอกพื้นที่ ซึ่งส่วนใหญ่ เกษตรกรมักจะขายในคุณภาพรวมจากการเก็บเกี่ยวที่ไม่ได้มีการคัดแยกผลผลิต ซึ่งจะได้ราคาที่ค่อนข้างต่ำ จากนั้นกลุ่มพ่อค้าคนกลางจะนำผลผลิตกาแฟที่รับซื้อมาจากเกษตรกรไปแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า และจำหน่าย ต่อไป ในส่วนตำบลแม่พูล อำเภอลับแล พฤติกรรมผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟในระบบวนเกษตรตำบลแม่พูล จะ สามารถแยกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตกาแฟและกาแฟโรบัสต์ด้าดอยลับแล รับซื้อผลกาแฟ สด (เซอร์รี่) จากสมาชิกและเกษตรกรในอำเภอแม่พูล ในราคาที่ค่อนข้างสูงกว่าราคาตลาดพ่อค้าคนกลาง แต่มี เงื่อนไขว่าผลผลิตกาแฟจะต้องมีคุณภาพ จากนั้นกลุ่มจะนำผลผลิตกาแฟมาแปรรูปและทำการตลาด ส่วน ผู้รับซื้อผลผลิตกาแฟอีกกลุ่ม คือ กลุ่มพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ตำบลแม่พูล ที่จะรับซื้อผลผลิตกาแฟจาก เกษตรกรในแบบคุณภาพรวม ราคาต่ำ และนำไปจำหน่ายต่อให้พ่อค้าคนกลางรายใหญ่ เพื่อแปรรูป เพิ่มมูลค่า และจำหน่ายต่อไป ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มพ่อค้าคนกลางมองเห็นช่องว่างในการสามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม จากผลผลิตกาแฟที่ซื้อในรูปแบบเมล็ดกาแฟสดจากสวนเกษตรกร โดยนำมาแปรรูป และจำหน่ายในมูลค่าที่ เพิ่มขึ้น ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับ กรมส่งเสริมการเกษตร (2559) ที่กล่าวว่านโยบายในการส่งเสริม กิจกรรมเพิ่มรายได้นอกภาคการเกษตร ต่อเนื่องจากภาคการผลิต มุ่งหวังให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตสด จากภาคเกษตร ในภาวะที่ผลผลิตสดด้านการเกษตรมีการแข่งขันสูง ปริมาณผลผลิตมีมาก อายุสั้น ราคาตกต่ำ เกิดภาวะล้นตลาด ปัญหาเหล่านี้กลายเป็น วิกฤติที่เกษตรกรต้องเผชิญหน้าอยู่ทุกช่วงฤดูกาลผลิตของทุกปี ดังนั้นกระบวนการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว โดยการส่งเสริมให้เกษตรกรนำผลผลิตสดที่มีในท้องถิ่นแปรรูปเป็น ผลิตภัณฑ์อาหารและไม่ใช่อาหารจึงเป็นวิธีการหนึ่งที่จะช่วยยืดอายุการเก็บรักษา สร้างมูลค่าเพิ่ม ได้เป็นอย่างดี

โดยกรมส่งเสริมการเกษตร ทำหน้าที่เป็นที่เลี้ยงให้การดูแลการบริหารจัดการกลุ่ม ประสานงานด้านถ่ายทอด ความรู้วิชาการ การพัฒนาด้านต่างๆ อาทิ กระบวนการผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ การจัดการคุณภาพ ตลอดจน ประสานงานการตลาด ทำให้เกิดการสร้างงาน สร้างอาชีพ เสริมรายได้แก่ครัวเรือนเกษตรกร รวมถึงการ สนับสนุนการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าแก่สถาบันเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชน เช่น การ ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ การเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) การแสดงนิทรรศการ สินค้าเกษตรแปรรูป การจัดตลาดนัดระดับท้องถิ่น ระดับเขตและระดับประเทศ

รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมของทั้ง 3 พื้นที่ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าราคาที่เกษตรกร ได้รับให้มีมูลค่าที่มากขึ้น จะเป็นรูปแบบการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรเพื่อรวบรวมผลผลิตและแปรรูป เพิ่ม มูลค่าผลผลิตกาแฟ และจำหน่ายในรูปแบบของกลุ่ม โดยตำบลนางพญาใช้ชื่อกลุ่ม “กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกาแฟ นางพญา” ตำบลบ้านด่านนาขามใช้ชื่อ “กลุ่มผู้ผลิตกาแฟบ้านด่านนาขาม” ตำบลแม่พูนใช้ชื่อกลุ่ม “กลุ่มผลิต กล้าไม้และกาแฟโรบัสต้าดอยลับแล” โดยทั้ง 3 กลุ่มมีการบริหารจัดการกลุ่ม เพื่อผลิตและเก็บเกี่ยวผลผลิต กาแฟคุณภาพ แล้วจำหน่ายให้กับทางกลุ่ม เพื่อนำมาแปรรูป จำหน่าย โดยการเริ่มต้นการผลิตกาแฟคุณภาพ ทีมวิจัยได้ให้นักวิชาการในทีมงานวิจัยอ.ดร. วิมลฉัตร สมนิยาม เรื่องการผลิตกาแฟโรบัสต้าในระบบวนเกษตร จังหวัดอุดรธานี และทีมงานวิจัย ผศ. ดร.สุภาพร พงศ์รพฤกษ์ เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้และแนวทางการ พัฒนาผลิตภัณฑ์จากดอกกาแฟในระบบวนเกษตร ได้ให้ความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการผลิตกาแฟคุณภาพในระบบ วนเกษตร ทั้งการจัดการธาตุอาหารในดิน การตัดแต่งกิ่งต้นกาแฟ การใส่ปุ๋ย และกระบวนการผลิตและพัฒนา ผลิตภัณฑ์จากดอกกาแฟ เพื่อแปรรูปเป็นชาดอกกาแฟที่มีคุณภาพตามมาตรฐาน มผช. แก่สมาชิกกลุ่มฯ ทั้ง 3 กลุ่ม รวมถึงเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟในพื้นที่ ที่จะส่งผลกาแฟสดจำหน่ายให้กับทางกลุ่มฯ ส่วนช่องทางการจัด จำหน่ายผลิตภัณฑ์ จะเน้นการขายตรงในช่วงแรกของการดำเนินการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเฉพาะกลุ่มผู้ที่ชื่นชอบการดื่มกาแฟ ชาดอกกาแฟ และซื้อไปเป็นของฝาก ทั้ง 3 กลุ่มฯ 3 พื้นที่เป็นต้นแบบในการดำเนินการผลิต การเก็บเกี่ยว การคัดเกรดผลผลิต แบบคุณภาพ เพื่อให้ได้ผลผลิตคุณภาพดี สามารถเพิ่มมูลค่าผลผลิต และ สร้างรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่ม เกิดเศรษฐกิจแบบพึ่งพาตนเองของชุมชน และสร้างความตระหนักให้คนใน ชุมชนเกิดการเรียนรู้อย่างยั่งยืน ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ ช่อมานา มานะ และ อารวณ โอบาสพัฒนากิจ (2560) เรื่องศักยภาพการจัดการตลาดผลิตผลทางการเกษตรของกลุ่มเศรษฐกิจพอ เพียง ตำบลป่าสัก อำเภอมะนัง จังหวัดลำพูน ที่พบว่า การจัดการตลาดผลิตผลทางการเกษตรของกลุ่มเศรษฐกิจ พอเพียงที่ผ่านมามีเห็นว่า เกษตรกรผลิตผลได้ดีแต่ขาดการจัดการตลาดผลิตผลทางการเกษตรที่เป็นระบบ จึงได้ ศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านการจัดการตลาดผลิตผลทางการเกษตรของกลุ่มเศรษฐกิจพอเพียง โดยการ พัฒนาศักยภาพของกลุ่มเศรษฐกิจพอเพียง พบว่า การจัดการตลาดผลิตผลทางการเกษตรควรได้รับการสนับสนุนทั้ง ด้านงบประมาณและองค์ความรู้อย่างต่อเนื่องและสร้างเครือข่ายภายในกลุ่ม โดยเทศบาลควรสนับสนุน งบประมาณให้เพียงพอ นักวิชาการควรเข้ามาช่วยเหลือกับกลุ่มเศรษฐกิจพอเพียง เช่น เกษตรตำบลหรือนักวิชาการเกษตรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญที่สามารถนำองค์ความรู้ที่มีมาพัฒนาศักยภาพให้ กับกลุ่ม เศรษฐกิจพอเพียงอย่างสม่ำเสมอ และคอยส่งเสริมให้กลุ่มมีการดำเนินงานตามแผนงานที่วางไว้ และควรมีการ สร้างเครือข่ายภายในกลุ่ม ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มสามารถที่จะกำหนดมาตรฐานผลผลิตหรือราคาผลผลิตให้กับพ่อค้า คนกลาง ร้านค้าหรือตลาดชุมชน และผู้บริโภคได้อีกทั้งแม้ว่าทางกลุ่มเศรษฐกิจพอเพียง แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่ม เศรษฐกิจพอเพียง ควรมีการจัดกิจกรรมการอบรมทรัพย์สินของสมาชิกภายในกลุ่ม เพื่อใช้เป็นเงินทุนสำหรับ สมาชิกในการกู้ยืมในการซื้อปัจจัย การผลิต และขยายกิจกรรมทางการเกษตรของตนเองต่อไป เพื่อเป็น แรงผลักดันในการเข้ามามีส่วนร่วมกับโครงการให้มี ความต่อเนื่องและยั่งยืน และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศิริภรณ์ พงศ์ลี และคณะ (2560) เรื่องศึกษาแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและช่องทางการตลาดมะเขือ

เทศราชินี กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลดอนตูม อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม ที่พบว่า วิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญกับการวางแผนการดำเนินงานเป็นอย่างมาก ซึ่งต้องทำให้ครบวงจร คือ “ผลิตได้ขายเป็น” กล่าวคือ เมื่อเราผลิตสินค้าได้แล้วนั้น เราต้องจัดหาช่องทางการจำหน่ายเป็นของตนเอง ไม่จำเป็นต้องพึ่งตัวกลางเพียงอย่างเดียว โดยผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ใช้ตลาดเป็นเกณฑ์ในการผลิต ทั้งปริมาณ ราคา และคุณภาพ ทำให้ผู้บริโภคพอใจในสินค้า ซึ่งในปัจจุบันมีลูกค้าจำนวนมากที่ซื้อเพื่อไปขายต่อและลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคเข้ามาซื้อมะเขือเทศราชินีที่กลุ่มวิสาหกิจโดยตรง วิสาหกิจชุมชน ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการแปรรูปมะเขือเทศราชินี ในรูปแบบการแช่อบแห้ง และในอนาคตได้มีการวางแผนที่จะพัฒนามะเขือเทศให้อยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์แบบผงซีเรียล ส่วนประกอบของเครื่องสำอาง ขนผึ้ง และแวนนัม เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต และประสิทธิภาพในการผลิต วิสาหกิจได้พัฒนาตลาดไปสู่ตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศ มาเลเซีย ประเทศสิงคโปร์ มีการจัดสรรข้อมูลและการประชาสัมพันธ์ มีการจัดเก็บข้อมูลโดยใช้คอมพิวเตอร์ สามารถเรียกมาใช้งานได้สะดวกและรวดเร็ว การประชาสัมพันธ์จะเน้นที่การผลิตของดีมีคุณภาพ การเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง นอกจากนี้ยังมีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน จากการออกร้านทางอินเทอร์เน็ต และโบชัวร์ต่างๆ