

แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด *

Trend for Development The Community Economic on the Sufficiency
Economy Philosophy: Group of Chumphon Coffee Farmings.

พัชรี หล้าแหล่ง **

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาสถานการณ์การผลิตและการตลาดของกลุ่มสหกรณ์ ฯ 2) ศึกษาศักยภาพและข้อจำกัดในการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ ตลอดจนการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือก ด้วยวิธีการ TOWS MATRIX 3) ศึกษารูปแบบการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ และแนวทางการขับเคลื่อน ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของสหกรณ์ฯ 4) ศึกษาข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมของผู้บริโภคกาแฟ และศึกษา ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟของผู้บริโภค

ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ฯ มีจุดแข็งในหลายด้าน เช่น การมีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อความต้องการ การบริหารงานสหกรณ์ฯ มีความโปร่งใส สินค้าของสหกรณ์ฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน OTOP 5 ดาว , เครื่องหมาย ออย. , เครื่องหมายฮาลาล เป็นต้น ส่วนจุดอ่อนในการดำเนินงานที่สำคัญคือ ไม่มีการทำการตลาดที่เหมาะสมเนื่องจากขาดแคลนนักการตลาดที่มีความเชี่ยวชาญ นอกจากนี้ พบว่าสหกรณ์ฯ มีเงินทุนหมุนเวียนที่ไม่เพียงพอต่อการบริหารกิจการ และช่องทางการกระจายสินค้ามีน้อย เป็นต้น เมื่อพิจารณาด้านโอกาสพบว่า วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าส่วนใหญ่เป็นสมาชิกของสหกรณ์ฯเอง และวัตถุดิบเมล็ดกาแฟที่ใช้ในการผลิตก็เป็นพืชเฉพาะถิ่นของจังหวัดชุมพร นั่นคือพันธุ์โรบัสต้า ทำให้ไม่มี ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ ส่วนอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์ฯพบว่า ต้นทุนการผลิตอื่นๆ ยังมี ราคาสูง เช่น น้ำตาล ครีมเทียม ตลอดจนการขาดองค์กรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการตลาดเข้ามา ช่วยเหลือให้ความรู้ในการส่งเสริมการตลาดของสหกรณ์ฯ ผลที่ได้จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค สามารถนำมาสร้างกลยุทธ์ทางเลือกด้วยเทคนิค TOWS MATRIX ที่สำคัญได้ดังนี้ 1) การสร้าง ความเข้มแข็งขององค์กรด้วยการส่งเสริมให้เป็นกลุ่มสหกรณ์ตัวอย่าง ในด้านการดำเนินงานที่มีความยั่งยืน มั่นคงตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง 2) สนับสนุนกลุ่มสหกรณ์ฯ ด้วยการต่อยอดโครงการ OTOP เพื่อ เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์และเสริมช่องทางการตลาดด้วยโครงการ

* เนื้อหาส่วนใหญ่ของบทความนี้เรียบเรียงจากงานวิจัยเรื่อง “แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนตามปรัชญา เศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพรจำกัด ” โดยได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากโครงการเครือข่าย การวิจัยและนวัตกรรม เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชนรากฐาน สกอ .ภาคใต้ตอนบน ประจำปีงบประมาณ 2552

** อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต คณะมหาวิทยาลัยแม่โจ้-ชุมพร มหาวิทยาลัยแม่โจ้ E-mail :

aj.pu@hotmail.com

OTOP 3) ส่งเสริมการเพาะปลูกกาแฟ เกษตรกรและเพิ่มพื้นที่แก่สมาชิกสหกรณ์เพื่อกระจายผลประโยชน์ให้แก่สมาชิกอย่างทั่วถึง ทั้งนี้เพื่อ ส่งเสริมการเป็นเจ้าของ และเป็นโอกาสในการขยายการลงทุนบนฐานทุนของตนเองเนื่องจากการมีจุดแข็ง และโอกาสในด้านปัจจัยการผลิต 4) ส่งเสริมการเพิ่มรายได้ของสมาชิกสหกรณ์ด้วยการขยายกำลังการผลิต และการขยายตลาดโดยอาศัยการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ตลอดจนการสนับสนุนเรื่อง แหล่งเงินทุนตามความเหมาะสม 5) จัดอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ด้านการตลาดให้แก่กลุ่มสมาชิกสหกรณ์ฯ เป็นต้น

ผลการศึกษารูปแบบการดำเนินงานตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ฯ พบว่ามีการนำหลักด้านความพอประมาณมาใช้ในหลายๆส่วน เช่น การใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นและเป็นของสมาชิกสหกรณ์ฯเอง การผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า just in time (JIT) นอกจากนี้การที่สหกรณ์ฯมีพื้นฐานการดำเนินงานที่ไม่มุ่งหวังผลกำไรเกินควร ด้านความมีเหตุผลพบว่า สหกรณ์ฯมีการดำเนินงานสอดคล้องกับหลักความมีเหตุผล เช่น การรับซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟซึ่งเป็นสมาชิกในกลุ่มและยังส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกกาแฟอย่างต่อเนื่อง ด้านการมีภูมิคุ้มกันพบว่า มีการส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักออมเงินเข้ากองทุนของสหกรณ์ฯ ตลอดจนมีการหมุนเวียนเงินทุนของสมาชิกสหกรณ์ด้วยกัน ในรูปแบบการให้สินเชื่อ ที่สำคัญคือการสร้างภูมิคุ้มกันในการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภายนอก ทั้ง ภาครัฐและเอกชนเพื่อให้ความรู้ในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้อง ด้านเงื่อนไขความรู้พบว่า สหกรณ์ฯมีการส่งเสริม ให้บุคลากรได้รับความรู้เพิ่มเติมด้วยการไปอบรมและเพิ่มพูนความรู้อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีการศึกษาดูงาน นอกสถานที่เพื่อนำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้กับสหกรณ์ฯ และยังเปิดโอกาสให้หน่วยงานหรือบุคคลที่สนใจ เข้ามาเยี่ยมชมและศึกษาระบบการผลิตการดำเนินงานของสหกรณ์ ด้านเงื่อนไขคุณธรรมพบว่า สหกรณ์ มีการมอบทุนการศึกษาให้แก่บุตรหลานของสมาชิกเป็นประจำทุกปี ตลอดจนการสร้างและปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรมในและการช่วยเหลือสังคมและการสืบสานการปลูกพืชท้องถิ่นให้กับบุตรหลานและประชาชนทั่วไป เป็นต้น สำหรับแนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ฯพบว่า มีแนวทางที่สำคัญ ดังนี้ การลดรายจ่ายเพิ่มรายได้ แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงคือ การลดค่าสาธารณูปโภค ที่เกินความจำเป็น เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น ด้านการออม แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญา เศรษฐกิจพอเพียง คือ การพัฒนากลุ่มออมทรัพย์ของสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการอย่าง เข้มแข็ง ด้านการดำรงชีวิต แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงคือ การจัดให้มีการประชุมหารือ ในเรื่องต่างๆของการสหกรณ์เป็นประจำทุกเดือนเพื่อร่วมกันวิเคราะห์ปัญหาและร่วมกันหาแนวทางแก้ไขหรือ ป้องกันปัญหาเป็นต้น ด้านการอนุรักษ์และใช้ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญา เศรษฐกิจพอเพียงคือ ควรกำหนดกติกาการใช้ทรัพยากรร่วมกันของคนในชุมชน เป็นต้น ด้านการเอื้ออาทร แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงคือ ควรมีการจัดตั้งกองทุนของกลุ่ม/ชุมชน เพื่อช่วยเหลือ ผู้ประสบภัย เหตุฉุกเฉินหรือผู้ยากไร้ เป็นต้น

ผลการศึกษาพฤติกรรมกรรมการบริหารโคกกาแฟและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟของกลุ่มตัวอย่างพบว่า ส่วนใหญ่นิยมบริโภคกาแฟ 3in1 และขึ้นชอบกาแฟที่มีกลิ่นหอม

นุ่น รสละมุน โดยเหตุผลหลักในการบริโภคกาแฟคือ บริโภคเพื่อเป็นอาหารมื้อเช้า และส่วนใหญ่บริโภคกาแฟ วันละ 1 ครั้งเป็นอย่างน้อย และนิยมไปเลือกซื้อกาแฟในซูเปอร์มาร์เก็ต โดยเหตุผลในการเลือกซื้อจะคำนึง ถึงรสชาติเป็นหลัก ด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟของผู้บริโภคพบว่า ในภาพรวมปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัย ด้านผลิตภัณฑ์มีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้าน ราคา และปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ตามลำดับ

Abstract

The research project which has the following objectives: 1) To study situation of Production and Marketing Cooperative 2) To study Potential and limitations of cooperatives and strategy with TOWS MATRIX 3) To study type of operations and guidelines to Development the sufficiency economy philosophy of cooperatives and 4) To study general information, and consumer behavior and marketing mix factors affecting consumer purchase coffee.

As a result, Strengths of cooperatives, such as having enough material. Management is transparent. Product of the Co OTOP 5 Star certified, the least. mark John Ha Lan etc. Weakness, the lack of a marketer. Less working capital and distribution channels are less so. Opportunity, raw materials used in production come from members of the cooperative is not the shortage of raw materials. Treat, Other costs are expensive Strategy with TOW MATRIX ; 1) Promote the cooperatives for the leader in performance. The sufficiency economy philosophy. 2) Support from the government to increase product value 3) Support to coffee farmers and expand the cooperative members 4) To get support from government agencies and private To expand the market.

Type of operations and guidelines to Development the sufficiency economy philosophy of cooperatives.: Modesty, The use of raw materials locally. Rationality; Promote continue growing coffee for farmer. Immunity; Promote members to save money to the fund known. Terms of knowledge; Training knowledge continuously. Moral terms; the scholarship for children of members.

Guidelines to Development the sufficiency economy philosophy of cooperatives; Reducing expenditures increased revenue, Savings, Line of life, The conservation and use of resources and the environment, the generosity.

The study of consumer behavior. And marketing mix factors affecting the purchasing decision; Most Popular 3in1 coffee, coffee flavor is self, The majority of coffee in the morning. Will be considered as the main flavor. Marketing mix factors affecting the decision to buy coffee consumers were factors in the overall marketing mix is important to the decision to buy coffee at a high level. The product factors. Critical level in most The second was. Factors promoting market The price factor. Factors and the distribution channel, respectively.

บทนำ

จากนโยบายจัดความยากจนและปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลภายใต้หลักเศรษฐกิจพอเพียงของรัฐบาลและพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ได้ส่งเสริมและสนับสนุน การ พัฒนาท้องถิ่น การสร้างชุมชนที่เข้มแข็งพัฒนาตนเองได้ การให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการสร้างงาน สร้างรายได้ โดยการพัฒนาความเข้มแข็งให้กับวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนา เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้กำหนดแนวทางเพื่อส่งเสริมรายได้ให้กับ ชุมชนในระดับ รากฐานของประเทศโดยให้ความสำคัญกับการส่งเสริมให้วิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง มากขึ้น ทั้งในส่วน ของการสร้างให้เกิดวิสาหกิจชุมชนใหม่และการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเดิมให้มีการ ขยายตัวออกไป **วิสาหกิจชุมชน** คือ กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดย คณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่า จะเป็นนิติบุคคล ในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคลเพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่าง ชุมชน

“สหกรณ์” จัดเป็นวิสาหกิจชุมชนรูปแบบหนึ่ง เป็นองค์กรรูปแบบหนึ่งที่กลุ่มบุคคลรวมตัวกัน จัดตั้งโดยวิธีการที่ถูกต้องตามกฎหมายเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาความเดือดร้อนในการประกอบอาชีพใน ลักษณะ ของการช่วยเหลือซึ่งกันและกันโดยไม่ได้มุ่งหวังผลกำไร ดำเนินงานโดยยึดหลักการสหกรณ์ซึ่งให้ ความสำคัญ และเน้นเรื่องของความเสมอภาค การไม่เอารัดเอาเปรียบในสังคมเป็นหลัก **“กลุ่มสหกรณ์ผู้ ปลูกกาแฟ จังหวัดชุมพร จำกัด”** เป็นสหกรณ์ที่ตั้งอยู่ในจังหวัดชุมพร จัดตั้งขึ้นโดยการรวมตัวของกลุ่ม เกษตรกรเพื่อ แก้ไขปัญหาราคาผลผลิตกาแฟตกต่ำจากเหตุการณ์วิกฤตการณ์ราคากาแฟตกต่ำ ซึ่งได้รับ จดทะเบียนเป็น สหกรณ์เมื่อวันที่ 20 มกราคม พ.ศ. 2540 สมาชิกแรกตั้ง 265 คน ปัจจุบันมีสมาชิก 1,679 คน โดยมีวัตถุประสงค์ของการดำเนินธุรกิจสหกรณ์ฯเพื่อ 1) การธุรกิจการบริการด้านสินเชื่อ 2) ธุรกิจการ บริการด้านเงินฝาก 3) ธุรกิจการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย 4) ธุรกิจการแปรรูปโดยสหกรณ์ฯ ได้ รวบรวมเมล็ด กาแฟจากสมาชิกแล้วนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ภายใต้ชื่อ “กาแฟชุมพร”

จากนโยบายและยุทธศาสตร์การวิจัยของชาติตามยุทธศาสตร์ที่ 1 การสร้างศักยภาพและความ สามารถเพื่อพัฒนาทางเศรษฐกิจ ตลอดจนยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและ สังคมแห่งชาติ ที่ต้องการเสริมสร้างศักยภาพและความสามารถเพื่อพัฒนาทางเศรษฐกิจเสริมสร้างความ

เข้ม แข็งของชุมชนการพัฒนาองค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน อย่างยั่งยืน ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยมีกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพรจำกัดเป็นกลุ่มตัวอย่าง เพื่อประเมินศักยภาพและกำหนดกลยุทธ์ทาง การตลาดในการส่งเสริมและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนของกลุ่มสหกรณ์ ฯ ให้สอดคล้องกับศักยภาพของชุมชน อย่างยั่งยืนต่อไป

ความมุ่งหมายและวัตถุประสงค์ของการศึกษา

วัตถุประสงค์ของการวิจัยนี้ เพื่อศึกษารูปแบบแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยมีกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพรจำกัดเป็นกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งได้ทำการศึกษาค้นคว้าประเด็นต่อไปนี้

1. ศึกษาสถานการณ์การผลิตและการตลาดของกลุ่มสหกรณ์ฯ
2. ศึกษาศักยภาพและข้อจำกัดในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนของกลุ่มสหกรณ์ฯ โดยการจัดทำ SWOT Analysis ตลอดจนการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกด้วยวิธีการ TOWS matrix
3. ศึกษารูปแบบการดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ฯ ตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงและศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มสหกรณ์ฯ ตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
4. เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมของผู้บริโภคกาแฟและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟของผู้บริโภคเพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดการทางการตลาดของกลุ่มสหกรณ์ ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร

วิธีการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้มาจากการรวบรวมข้อมูลจาก 2 แหล่ง ได้แก่

1. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร เพื่อทราบข้อมูลเบื้องต้นที่เกี่ยวกับบริบทการดำเนินงานขององค์กร นโยบาย แนวทางการบริหารจัดการ ตลอดจนข้อมูลจากจากหน่วยงานภาครัฐ เอกชนที่เกี่ยวข้อง
2. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลภาคสนามซึ่งประกอบด้วยข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณได้แก่ การสังเกตแบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม การจัดเวทีแลกเปลี่ยนแสดงความคิดเห็น และการใช้แบบสอบถาม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณควบคู่กัน มีเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ดังนี้

1. การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structure Interview) และการสนทนากลุ่ม (Focus Group) เพื่อทราบข้อมูลสถานการณ์การผลิตและการตลาดของกลุ่มสหกรณ์ฯ จากสมาชิกสหกรณ์ฯ, ผู้ผลิต, ผู้จัดการจำหน่าย, เจ้าหน้าที่ภาครัฐ และผู้ที่เกี่ยวข้อง
2. การจัดเวทีแลกเปลี่ยนแสดงความคิดเห็น โดยการจัดประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการเพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของกลุ่มสหกรณ์ฯ ตลอดจนการศึกษารูปแบบการดำเนินงานตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
3. แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นการใช้แบบสอบถามกับกลุ่มผู้บริโภคกาแฟ โดยแบ่งเนื้อหาที่ทำการศึกษากเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมการบริโภคกาแฟของผู้บริโภค ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อความต้องการซื้อกาแฟของผู้บริโภค ซึ่งผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามไปทำ Pre-test เพื่อศึกษากับกลุ่มตัวอย่างเบื้องต้นจำนวน 30 ตัวอย่าง ได้ค่าความเชื่อมั่นที่ (0.875 (yReliabilit

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิจัย เป็นดังนี้

1. การสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะทำการตรวจสอบข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลโดยนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ในแต่ละครั้งมาจำแนกออกตามประเด็นคำถามและรวบรวมสรุปผลออกมาเป็นประเด็นตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ และพิจารณาความสมบูรณ์ของข้อมูล
2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้จากการการประชุมสัมมนา การสนทนากลุ่ม ด้วยการวิเคราะห์สรุปเนื้อหา บันทึกภาพ ถอดเทป สรุปรายงานการประชุม เพื่อประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของสหกรณ์ฯ เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปสร้างกลยุทธ์ทางเลือก ด้วยเทคนิค TOWS MATRIX
3. การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามโดยนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาถอดรหัสตัวเลข และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

ผลการศึกษาวิจัย

ผลการศึกษาที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 สถานการณ์การผลิตและการตลาดของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร
จากการสัมภาษณ์กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร พบว่า

1. การผลิตกาแฟคั่วและกาแฟคั่ว-บดจะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า คิดเป็นปริมาณการผลิตโดยเฉลี่ยประมาณวันละ 300 - 350 กิโลกรัม สำหรับกาแฟ 3 in 1 จะผลิตวันละประมาณ 25 ลิ้งหรือ 24 ของใหญ่
2. กรรมวิธีการผลิตจนเป็นสฤยอดกาแฟภาคใต้
 - การรวบรวมวัตถุดิบ จะรวบรวมวัตถุดิบจากสมาชิกเพื่อมาเก็บสต็อกไว้คั่วในปีถัดไป การเก็บสต็อกกาแฟจะเก็บไว้ประมาณ 1 ปี เป็นอย่างต่ำ

- การคัดแยกเกรด เป็นการนำกาแฟที่สต็อกไว้มาคัดแยกขนาดเมล็ดเพื่อให้ง่ายต่อการ คั่ว และให้กาแฟสุกอย่างสม่ำเสมอ

- การคั่วจะนำกาแฟที่คัดแยกแล้วมาคั่วเป็นสูตรต่างๆตามที่ลูกค้าต้องการ

3. สถานการณ์การตลาดของกลุ่มสหกรณ์ฯ

ราคาผลิตภัณฑ์ เป็นดังนี้

ตารางที่ 1 แสดงราคาผลิตภัณฑ์

กาแฟคั่วบด			
	250 กรัม	500 กรัม	1 กก.
กาแฟอาราบิก้า	115	225	450
กาแฟชุมพรสเปเชียล	100	190	380
กาแฟมอคค่า	90	175	350
กาแฟเอสเปรสโซ่	75	140	280
กาแฟไอซ์คอฟฟี่	65	125	250
กาแฟโรบัสต้า	50	90	177
กาแฟดีท็อก	-	-	100
กาแฟชุมพร 3 in 1			
กาแฟชุมพร 3 in 1	ปริมาณ	ราคา / ห่อ	ราคา / ลัง
	1 – 4 ลัง	74 บาท	1,776.00 บาท
	5 – 10 ลัง	73 บาท	1,752.00 บาท
	11 – 50 ลัง	72 บาท	1,728.00 บาท
	51 – 100 ลัง	71 บาท	1,704.00 บาท
	ราคาขายปลีกห่อละ 75 บาท		

4. การจัดจำหน่าย

กาแฟสาร จะส่งให้กับกลุ่มลูกค้าบริษัทเนสเล่ มอคโคน่า เขาช่อง ผู้ส่งออกต่างประเทศ โดยรวม ประมาณ 900 ตันต่อปี

ผลิตภัณฑ์แปรรูป จะส่งไปยังตัวแทนจัดจำหน่าย ดังนี้ ชุมนุมสหกรณ์ ชุมนุมร้านค้า สหกรณ์ ไปรษณีย์ และร้านกาแฟของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพรซึ่งตั้งอยู่บนถนนกรมหลวง บริเวณตลาด ไตรรู้ง อำเภอมะขาม จังหวัดชุมพร อัตราค่าขนส่งคิดเพิ่มห่อละ 5 บาท

ส่วนที่ 2 ผลการประเมินศักยภาพและข้อจำกัดในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนกลุ่มสหกรณ์ ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพรจำกัด โดยการจัดทำ SWOT Analysis ตลอดจนแนวทางการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกด้วยเทคนิค TOWS MATRIX

1. ผลการประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT)

ด้านจุดแข็ง การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ฯมีจุดแข็งในด้านการมีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อความต้องการด้านการบริหารงานสหกรณ์ฯที่มีความโปร่งใสและซื่อสัตย์ สินค้าที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน OTOP, 5 ดาว, ออย. , ฮาลานท์ ด้านการมีกฎหมายสหกรณ์ฯที่ชัดเจนและด้านสมาชิกในกลุ่มมีความจงรักภักดี และมีความเชื่อมั่นต่อสหกรณ์ฯ ตามลำดับ

ด้านจุดอ่อน การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ฯมีจุดอ่อนในด้านการขาดนักการตลาดที่เชี่ยวชาญในการทำตลาดให้กับสหกรณ์ฯ ด้านการมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอต่อการบริหารงานด้านผลกำไรที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ และด้านช่องทางการกระจายสินค้าที่น้อยไม่ทั่วถึงครอบคลุมกลุ่มเป้าหมาย ตามลำดับ

ด้านโอกาส การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ฯมีโอกาสด้านการรวบรวมวัตถุดิบจากกลุ่มเกษตรกรซึ่งส่วนใหญ่เป็นสมาชิกของสหกรณ์ฯเอง ด้านวัตถุดิบกาแฟที่ใช้ในการผลิตเป็นพืชเฉพาะถิ่นของจังหวัดชุมพร คือพันธุ์โรบัสต้ามีพื้นที่เพาะปลูกหลักอยู่ในตำบลรับร่อ อำเภอท่าแซะ จังหวัดชุมพร ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งของกลุ่มสหกรณ์ฯ ด้านการมีหน่วยงานภายนอกจากองค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนเข้ามาศึกษา ดูงานอย่างต่อเนื่อง และด้านพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบันนิยมบริโภคกาแฟแบบ 3 in 1 ตามลำดับ

ด้านอุปสรรค การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ฯ มีอุปสรรคในด้านการมีต้นทุนการผลิตสูง เช่น น้ำตาล ครีมเทียม ด้านการขาดองค์กรทางด้านการตลาดที่เข้ามาช่วยเหลืออย่างจริงจัง ด้านบริษัทคู่แข่งที่เป็นบริษัทเอกชนรายใหญ่และคู่แข่งในตลาดกาแฟระดับท้องถิ่นมีมาก ด้านกฎหมายเรื่องการจัดเก็บภาษี เช่น ภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ (ทั้งนี้เพื่อการยกเว้นภาษี ในการขายสินค้าให้แก่สหกรณ์ เนื่องจากสหกรณ์เป็นองค์กรที่ไม่มุ่งหวังกำไร) ตามลำดับ

2. การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจเพื่อกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ฯด้วยเทคนิค TOWS MATRIX

การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจเพื่อกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานเป็นการนำผลการวิเคราะห์ SWOT มากำหนดกลยุทธ์ทางเลือกด้วยเทคนิค TOWS MATRIX โดยการนำจุดแข็ง-จุดอ่อนจากภายใน มาเปรียบเทียบกับโอกาส-อุปสรรคจากภายนอกเพื่อดูว่าองค์กรกำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใด และภายใน สถานการณ์เช่นนั้นองค์กรควรจะทำอย่างไร ซึ่งสามารถสรุปได้ในสถานการณ์ 4 รูปแบบรายละเอียดดัง ตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผลการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร ด้วยเทคนิค TOWS MATRIX

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	S (จุดแข็ง) ● มีวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิต ● การบริหารงานสหกรณ์ฯ มีความโปร่งใส ● สินค้าได้รับการรับรองมาตรฐาน OTOP 5 ดาว, อย. ,ฮาลาล ● มีกฎหมายสหกรณ์ฯ รองรับและมีข้อบังคับที่ชัดเจน สมาชิกในกลุ่มสหกรณ์ฯ มีความจงรักภักดีและมีความเชื่อมั่นต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ	W (จุดอ่อน) ● ขาดนักการตลาดที่เชี่ยวชาญในการทำการตลาด ● เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอต่อการบริหารงาน ● ผลกำไรไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ● ช่องทางการกระจายสินค้ามีน้อยไม่ทั่วถึงครอบคลุมกลุ่มเป้าหมาย
O (โอกาส) ● ผู้จัดส่งวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นสมาชิกของสหกรณ์ ● วัตถุดิบกาแฟที่ใช้ในการผลิตเป็นพืชเฉพาะถิ่นจังหวัดชุมพร ● มีหน่วยงานภายนอกจากองค์กรต่าง ๆ เข้ามาศึกษา ดูงานอย่างต่อเนื่อง ● พฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน นิยมบริโภคกาแฟแบบ 3in1	SO 1. สร้างความเข้มแข็งองค์กรด้วยการส่งเสริมให้เป็นกลุ่มวิสาหกิจตัวอย่าง 2. สนับสนุนกลุ่มด้วยการต่อยอดโครงการ OTOP เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า 3. ส่งเสริมการเพาะปลูกกาแฟและขยาย หันให้แก่สมาชิกเพื่อกระจาย ผลประโยชน์ให้แก่สมาชิกอย่างทั่วถึง 4. ส่งเสริมการเพิ่มรายได้ด้วยการขยาย กำลังการผลิต โดยอาศัยการสนับสนุน ของหน่วยงานภายนอก	WO 1. พัฒนาความรู้ด้านการตลาดให้แก่กลุ่มสหกรณ์ฯ 2. ช่วยจัดหาตลาดหรือให้ความรู้เพื่อวิเคราะห์ตลาดเป้าหมายที่เหมาะสม 3. สร้างจุดขายที่เอกลักษณ์ให้แก่สินค้าในด้านการมีแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพและมีชื่อเสียงซึ่งเป็นของสมาชิกสหกรณ์ฯเอง
ปัจจัยภายใน	S (จุดแข็ง) ● มีวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิต ● การบริหารงานของสหกรณ์ฯ มีความโปร่งใส ● สินค้าได้รับการรับรองมาตรฐาน	W (จุดอ่อน) ● ขาดนักการตลาดที่เชี่ยวชาญในการทำการตลาด ● เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอต่อการบริหารงาน

ปัจจัยภายนอก	OTOP 5 ดาว, ออย. ,ฮาลานท์ ● มีกฎหมายสหกรณ์ฯ รองรับและมี ข้อบังคับที่ชัดเจน ● สมาชิกในกลุ่มสหกรณ์ฯ มีความ จงรัก รักดีและมีความเชื่อมั่นต่อ สหกรณ์ฯ	● ผลกำไรไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ● ช่องทางการกระจายสินค้ามีน้อย ไม่ทั่วถึงครอบคลุมกลุ่มเป้าหมาย
T (อุปสรรค) ● ต้นทุนการผลิตสูง เช่น น้ำตาล ครีมหีม ● ขาดองค์การทางด้านการตลาดที่เข้ามาช่วยเหลืออย่างจริงจัง ● คู่แข่งขันที่เป็นเอกชนรายใหญ่ และคู่แข่งระดับท้องถิ่นมีมาก ● กฎหมายเรื่องการจัดเก็บภาษี มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของสหกรณ์	ST 1. เสริมต่อยอดความรู้ด้านการบริหาร จัดการเพื่อเลือกตลาดเป้าหมายเฉพาะ 2. เสริมสร้างเรื่องราวตำนานให้กับผลิตภัณฑ์ซึ่งมีเอกลักษณ์อยู่แล้ว และใช้ภูมิศาสตร์เป็นฐาน เรื่องราว 3. เสริมช่องทางการตลาดด้วย OTOP 4. เสริมวิชาการให้แก่กลุ่มสหกรณ์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และ ลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วย	WT 1. สร้างตลาดในท้องถิ่นให้มั่นคง และ สร้างเครือข่ายตลาดระหว่าง ท้องถิ่น

ส่วนที่ 3 ผลการศึกษารูปแบบการดำเนินงานตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด และแนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่ม สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร

จากการศึกษารูปแบบการดำเนินงานตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพรทั้งที่ได้ดำเนินการมาแล้วและที่จะใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เป็นดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 รูปแบบการดำเนินงานตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ
จังหวัด ชุมพร จำกัด

ด้านความพอประมาณ	ด้านความมีเหตุผล	ด้านการมีภูมิคุ้มกัน
1. การที่กลุ่มสหกรณ์ฯ ใช้วัตถุดิบที่มี อยู่ในท้องถิ่นและเป็นของสมาชิกฯ เองทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มและก่อให้เกิดรายได้แก่สมาชิก 2. การผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า just in time (JIT) 3. การส่งเสริมให้เกษตรกรในพื้นที่ ปลูกกาแฟเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบ 4. การมีแนวคิดพื้นฐานในการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ คือ ไม่มุ่งหวัง ผลกำไรเกินควร	1. การใช้วัตถุดิบจากเกษตรกรผู้ปลูก กาแฟ ซึ่งเป็นสมาชิก 2. การให้สมาชิกทุกคนในสหกรณ์ฯ มีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็น ในการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ 3. การเป็นแหล่งรวบรวมองค์ความรู้ในการจัดการต้นแบบของ เศรษฐกิจชุมชนตามแนวปรัชญา เศรษฐกิจพอเพียงให้กับชุมชนรวม ถึงด้านการสร้างเอกลักษณ์ของกาแฟชุมพรให้เป็นที่รู้จักและสร้าง ชื่อเสียงให้กับจังหวัด	1. การส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักออมเงิน เข้ากองทุนของกลุ่มสมาชิกฯ 2. มีการหมุนเวียนเงินทุนของสมาชิกฯ ด้วยกันในรูปแบบการให้สินเชื่อ 3. การจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคให้กับสมาชิกฯ ในราคาถูกเพื่อเป็นการ ช่วยเหลือกลุ่มสมาชิกฯ 4. การมีความสามัคคีและความร่วมมือของสมาชิกฯ 5. การประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภายนอกทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อเข้าให้ความรู้ด้านต่างๆ
ด้านเงื่อนไขความรู้		ด้านเงื่อนไขคุณธรรม
1. มีการส่งเสริมให้บุคลากรได้รับความรู้เพิ่มเติมด้วยการ ไปอบรมและเพิ่มพูนความรู้อย่างต่อเนื่อง 2. มีการไปศึกษาดูงานนอกสถานที่ เพื่อนำความรู้ที่ได้มา ประยุกต์ใช้กับสหกรณ์ฯ 3. สหกรณ์ฯ เปิดโอกาสให้หน่วยงานต่างๆ เข้ามาเยี่ยมชม และศึกษากระบวนการผลิตการดำเนินงานของสหกรณ์ 4. มีผู้เชี่ยวชาญของสหกรณ์และหน่วยงานภายนอกที่คอย ส่งเสริมความรู้ให้แก่เกษตรกรในด้านการเพาะปลูก ด้าน เทคโนโลยีการเกษตร และด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอ		1. การมอบทุนการศึกษาให้แก่บุตรหลานของสมาชิก สหกรณ์ฯ เป็นประจำทุกปี 2. การสร้างและปลูกฝังคุณธรรมจริยธรรมในและการช่วยเหลือสังคมและการสืบสานการปลูกพืชท้องถิ่นให้กับบุตรหลานและประชาชนทั่วไป 3. การมอบเงินชာปนกิจให้แก่สมาชิกสหกรณ์แนวทาง การขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มฯ

แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร
จากการประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการของกลุ่มสหกรณ์ฯ ซึ่งประกอบไปด้วยสมาชิกสหกรณ์ผู้จัดจำหน่าย เจ้าหน้าที่ภาครัฐ และผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ สามารถนำข้อมูลสภาพปัญหาการดำเนินงาน ตลอดจนการศึกษารูปแบบการดำเนินงานตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของหน่วยงาน อื่น ๆ สามารถกำหนดแนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัด ชุมพร พอสังเขปได้ดังนี้

ด้านการลดรายจ่ายเพิ่มรายได้ แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง คือ

- การลดค่าสาธารณูปโภคที่เกินความจำเป็น เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น
- การส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มเพื่อจัดอบรมการผลิตสินค้าเพื่อใช้อุปโภคบริโภคเองในครัวเรือน เช่น น้ำยาล้างจาน แชมพู เป็นต้น
- ผนวกเพื่อสร้างค่านิยมของสังคมในการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เช่น งดการเลี้ยงสุราใน งานเลี้ยง/งานประเพณีต่าง ๆ

- การส่งเสริมการรวมกลุ่ม การสร้างเครือข่ายความร่วมมือเพื่อแก้ปัญหาต่างๆ ร่วมกัน และการส่งเสริมวิถีชีวิตที่สัมพันธ์กับธรรมชาติวัฒนธรรมนำไปสู่การพัฒนาตลอดจนรู้เท่าทัน วัฒนธรรมจากนอกชุมชน ตามลำดับ

ด้านการออม แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง คือ

- การพัฒนากลุ่มออมทรัพย์ของสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการอย่าง เข้มแข็ง
- การเชื่อมโยงกลุ่มหรือสร้างเครือข่ายการขับเคลื่อนและรวมพลังเครือข่ายให้มีอำนาจในการต่อรองกับผู้ขายสินค้าหรือวัตถุดิบเพื่อนำผลกำไรมาเป็นเงินออมให้สมาชิก
- การส่งเสริมการรู้จักการออมให้กับเด็กในชุมชน/กลุ่มเพื่อสร้างค่านิยมรักการออมต่อไป

ด้านการดำรงชีวิต แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง คือ

- การจัดให้มีการประชุมหารือในเรื่องต่างของการสหกรณ์เป็นประจำทุกเดือนเพื่อร่วมกันวิเคราะห์ปัญหาและร่วมกันหาแนวทางในการแก้ไขหรือป้องกันปัญหา
- การสร้างกตিকাของกลุ่มเพื่อส่งเสริมคุณภาพชีวิตของสมาชิกในกลุ่ม เช่น การช่วยเหลือกัน ยามฉุกเฉิน การช่วยงานศพ หรือการมีส่วนร่วมในการจัดงาน ประเพณีของชุมชน
- การจัดกิจกรรมส่งเสริมการรู้จักสามัคคีของคนชุมชนหรือในกลุ่ม เช่น การจัดกีฬา การจัดกิจกรรมสาธารณประโยชน์ในวันสำคัญ
- การส่งเสริมให้มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ในด้านต่างๆโดยจัดกิจกรรมในลักษณะ โครงการความร่วมมือทางวิชาการเพื่อเรียนรู้

ด้านการอนุรักษ์และใช้ทรัพยากรสิ่งแวดล้อม การขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงคือ

- ควรกำหนดกติกาการใช้ทรัพยากรร่วมกันของคนในชุมชน
- ส่งเสริมให้คนในชุมชนตระหนักถึงความสำคัญของการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
- สร้างจิตสำนึกในการอนุรักษ์และใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างคุ้มค่าให้กับคนในชุมชน

- จัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับเกษตรชีวภาพ การผลิตปุ๋ยอินทรีย์หรือสารชีวภาพใช้เอง
- ด้านการเอื้ออาทร** แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงคือ
 - ควรมีการจัดตั้งกองทุนของกลุ่ม/ชุมชนเพื่อช่วยเหลือผู้ประสบภัยเหตุฉุกเฉิน หรือผู้ยากไร้
 - ส่งเสริมให้คนในชุมชน/กลุ่มมีจิตใจพอเพียง รักกันและกัน เอื้ออาทรต่อกัน ช่วยเหลือกัน
 - มีการกำหนดสวัสดิการของกลุ่มเพื่อช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่มอย่างเหมาะสม

ส่วนที่ 4 ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมผู้บริโภคกาแฟของผู้บริโภคและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟของผู้บริโภค

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัท/ห้างร้านและมีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า ซึ่งมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป

ผลการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคกาแฟของกลุ่มตัวอย่างพบว่า ส่วนใหญ่นิยมบริโภคกาแฟ 3 in 1 และชื่นชอบกาแฟที่มีกลิ่นหอมนุ่มรสละมุน นอกจากนี้ยังมีเหตุผลหลักในการบริโภคกาแฟคือ บริโภคเพื่อเป็นอาหารมื้อเช้า และจะบริโภคกาแฟวันละ 1 ครั้งเป็นอย่างน้อย กลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่นิยมไปเลือกซื้อกาแฟในซูเปอร์มาร์เก็ต โดยเหตุผลในการเลือกซื้อจะคำนึงถึงรสชาติเป็นหลัก นอกจากนี้ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกซื้อกาแฟของกลุ่มตัวอย่างมากที่สุด คือ ความกลมกล่อมของรสชาติกาแฟ และพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่เคยบริโภค “กาแฟชุมพร” โดยผู้ที่เคยบริโภคจะนิยมดื่มกาแฟชุมพรแบบ 3 in 1 นอกจากนี้ยังมีความเห็นว่าราคาสินค้าของ “กาแฟชุมพร” มีความเหมาะสมดีแล้ว ซึ่งจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ “กาแฟชุมพร” จากร้านค้าสหกรณ์ และยังพบว่าประเภทของการส่งเสริมการขายที่กลุ่มตัวอย่างต้องการจาก ผลิตภัณฑ์ “กาแฟชุมพร” คือ การแจกตัวอย่างให้ชิมฟรี

ผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟของผู้บริโภคพบว่าในภาพรวมทั้งหมดปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟอยู่ในระดับ มาก โดยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าด้านผลิตภัณฑ์ในภาพรวม พบว่ามีความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาตามรายข้อพบว่า รสชาติ ผลิตภัณฑ์มีความอร่อยกลมกล่อมมีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมาได้แก่ กลิ่นหอมของกาแฟและ ความมีชื่อเสียงของตราห้อย , ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและความปลอดภัย,การมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายขนาด /รสชาติมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน ด้านราคาในภาพรวมพบว่ามีสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาตามรายข้อ พบว่าราคาเหมาะสมกับคุณภาพมีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ราคาสูงแต่ถ้าสามารถสร้าง คุณค่าในสายตาลูกค้าได้ก็ยินดีจ่าย และควรมีราคาถูกเมื่อเปรียบเทียบกับยี่ห้ออื่นตามลำดับ ด้านสถานที่/ ช่องทางการจัดจำหน่ายในภาพรวมพบว่า มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาตามรายข้อพบว่า การ จัดวางผลิตภัณฑ์เป็นหมวดหมู่ให้หยิบง่าย มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ทำเลที่ตั้งของร้านค้า ต้องหาได้ง่าย และการมีสินค้าวางจำหน่ายหลายช่องทางตามลำดับ

ด้านการส่งเสริมการตลาดในภาพรวม พบว่ามีความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาตามรายข้อพบว่า การลดราคาผลิตภัณฑ์มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมาได้แก่ การขายโดยใช้พนักงานขาย และการประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อสิ่งพิมพ์ ให้ความรู้เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์และผู้ผลิตตามลำดับ

วิจารณ์และสรุปผล

จากผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มสหกรณ์ฯสามารถนำมาสร้างกลยุทธ์ทางเลือกด้วยเทคนิค TOWS MATRIX ได้ดังนี้ 1) สร้างความเข้มแข็งองค์กรด้วยการส่งเสริมให้เป็นองค์กรที่เป็นแบบอย่างในด้านการดำเนินงานที่มีความยั่งยืน มั่นคงตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง 2) สนับสนุนกลุ่มสหกรณ์ฯด้วยการต่อยอดโครงการ OTOP เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์และเสริมช่องทางการตลาดด้วยโครงการ OTOP 3) ส่งเสริมการเพาะปลูกกาแฟแก่เกษตรกรและขยายพันธุ์ให้แก่สมาชิกเพิ่มขึ้นเพื่อกระจายผลประโยชน์ให้แก่สมาชิกอย่างทั่วถึงทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างความเป็นเจ้าของและเป็นโอกาส ในการขยายการลงทุนบนฐานทุนของตนเอง 4) ส่งเสริมการเพิ่มรายได้ของสมาชิกสหกรณ์ด้วยการขยาย กำลังการผลิตและการขยายตลาดโดยอาศัยการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน 5) จัดอบรมเพื่อ พัฒนาความรู้ด้านการตลาดให้แก่กลุ่มสมาชิกสหกรณ์ฯอย่างค่อยเป็นค่อยไปเป็นต้น สำหรับรูปแบบการ ดำเนินงานตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ฯ พบว่า มีการนำหลักด้านความพอประมาณ มาใช้ในหลาย ๆ ส่วน เช่น การใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นและเป็นของสมาชิกสหกรณ์ฯ การผลิตสินค้า ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า just in time (JIT) ด้านความมีเหตุ สหกรณ์ฯมีการดำเนินงานสอดคล้อง กับหลักความมีเหตุผล เช่น การรับซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกร ซึ่งเป็นสมาชิกในกลุ่มสหกรณ์ฯ และยังส่งเสริม ให้เกษตรกรปลูกกาแฟอย่างต่อเนื่อง ด้านการมีภูมิคุ้มกัน สหกรณ์ฯมีการส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักออมเงินเข้า กองทุนของสหกรณ์ฯ ตลอดจนมีการหมุนเวียนเงินทุนของสมาชิกสหกรณ์ฯ ด้วยกันเองในรูปแบบการให้ สินเชื่อ และที่สำคัญคือการสร้างภูมิคุ้มกันในการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภายนอกทั้งภาครัฐและ เอกชนเพื่อให้ความรู้ในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้อง ด้านเงื่อนไขความรู้ สหกรณ์ฯมีการส่งเสริมให้บุคลากรได้รับ ความรู้เพิ่มเติมด้วยการไปอบรมและเพิ่มพูนความรู้อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีการศึกษาดูงานนอกสถานที่เพื่อ นำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้กับสหกรณ์ฯและยังเปิดโอกาสให้หน่วยงานหรือบุคคลที่สนใจเข้ามาเยี่ยมชมและศึกษาระบบการผลิต,การดำเนินงานของสหกรณ์ฯ ด้านเงื่อนไขคุณธรรมสหกรณ์ฯมีการมอบทุนการศึกษา ให้แก่บุตรหลานของสมาชิกเป็นประจำทุกปี ตลอดจนการสร้างและปลูกฝังคุณธรรมจริยธรรมในการช่วยเหลือสังคมและการสืบสานการปลูกพืชท้องถิ่นให้กับบุตรหลานและประชาชนทั่วไปเป็นต้น

แนวทางการขับเคลื่อนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร มีแนวทางที่สำคัญคือ 1) ด้านการลดรายจ่ายเพิ่มรายได้ โดยการลดค่าสาธารณูปโภคที่เกินความจำเป็น เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์เป็นต้น 2) ด้านการออม โดยการพัฒนากลุ่มออมทรัพย์ของสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการอย่างเข้มแข็ง 3) ด้านการดำรงชีวิต โดยการจัดให้มีการประชุมหารือ ในเรื่องต่างของการสหกรณ์เป็นประจำทุกเดือนเพื่อร่วมกันวิเคราะห์ปัญหาและร่วมกันหาแนวทางในการแก้

ไขหรือป้องกันปัญหาเป็นต้น 4) ด้านการอนุรักษ์และใช้ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม โดยการกำหนดกติกาการใช้ทรัพยากรร่วมกันของคนในชุมชนเป็นต้น 6) ด้านการเอื้ออาทร ควรมีการจัดตั้งกองทุนของกลุ่ม/ชุมชนเพื่อช่วยเหลือผู้ประสบภัย เหตุฉุกเฉิน หรือผู้ยากไร้ เป็นต้น

บรรณานุกรม

- กระทรวงมหาดไทย. 2541. สำนักงานปลัดกระทรวง. ศูนย์พัฒนาเศรษฐกิจชุมชน. รายงานการประเมินผล เรื่องร้านค้าชุมชน: ศักยภาพและข้อจำกัดในการพัฒนาเศรษฐกิจ ชุมชน. กรุงเทพฯ. บพิธการพิมพ์
- ฉัตรยากร เสมอใจ. 2547. การจัดการและตลาดบริการ. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ชูเพ็ญ วิบูลสันติ. 2547. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน (จุดด้อย) โอกาส อุปสรรค (ความเสี่ยง) ขององค์กร (SWOT analysis)
- นันทิยา หุตาวัตร. 2545. แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน. วารสารสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปีที่ 28 (ก.ค.-ธ.ค. 2545) หน้า 79-89.
- ปาริชาติ วลัยเสถียร. 2540. สถานะความรู้เกี่ยวกับธุรกิจชุมชน. ภาควิชาการพัฒนาชุมชน คณะสังคมสงเคราะห์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- มนูญ สอนเกิด. เศรษฐกิจพอเพียงกับวิสาหกิจชุมชน. สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.
- มงคล ด้านธานินทร. 2541. เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองเชิงระบบ: หลักการและแนวทางปฏิบัติ. กรุงเทพฯ. เฮอร์ดเวฟ คอมมิวนิเคชั่น
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2541. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ. บริษัทธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- สมบัติ กุสุมาวลี. 2548. หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในภาคธุรกิจเอกชน: กรณีศึกษาการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และองค์การของเครือซิเมนต์ไทย. ศูนย์ศึกษาเศรษฐกิจพอเพียง สถาบันพัฒนาบริหารศาสตร์
- สมยศ นาวิการ. 2535. การบริหารเชิงกลยุทธ์และนโยบายธุรกิจ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์กรุงธนพัฒนา. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. อุตสาหกรรมสาร. กระทรวงอุตสาหกรรม.
- สุทธิชัย หาญตระกูล. 2543. ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจชุมชน กรณีศึกษาโรงสีข้าวชุมชนเขตอีสานใต้. กรุงเทพฯ. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- โสภณ สุภาพงษ์. 2541. เศรษฐกิจพอเพียง ทางรอดสังคมไทย. กรุงเทพฯ. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อภิชัย พันธเสน. 2546. การประยุกต์พระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงกับอุตสาหกรรมขนาดกลางและย่อม. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
- อภิชัย พันธเสน. 2546. การสร้างขบวนการขับเคลื่อนเศรษฐกิจพอเพียง.สำนักงานกองทุนสนับสนุนการ วิจัย

เอกสิทธิ์ มหาบุญเป็ง. 2544. **เศรษฐกิจชุมชน : กระแสหลุดในสายตาทุนิยม**. กรุงเทพมหานคร : ธรรมศาสตร์

เว็บไซต์ <http://www.thaitambon.com/Tambon/tcoopdesc.asp>

เว็บไซต์ <http://www.coopthai.com/coffeecoop>