

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยและพัฒนารูปแบบการสร้างชุมชนเข้มแข็งด้านการตลาดของสถาบันราชภัฏ นครสวรรค์ : กรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑืน้ำตาลโตนด ตำบลเกยไชย อำเภอชุมแสง จังหวัด นครสวรรค์ สรุปได้ดังนี้

จุดมุ่งหมายของการวิจัยและพัฒนา

1. เพื่อศึกษาสภาพปัญหาด้านการตลาดดังต่อไปนี้

- 1.1 ด้านการลงทุน
- 1.2 ด้านการผลิต
- 1.3 ด้านการขาย
- 1.4 ด้านการบริหารจัดการ

2. พัฒนารูปแบบการสร้างชุมชนเข้มแข็งด้านการตลาดโดยใช้กระบวนการวางแผนแบบมีส่วนร่วมโดยเทคนิค เอ-ไอ-ซี (AIC.) Appreciation Influence Control.

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาครั้งนี้ ได้แก่ กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑืน้ำตาลโตนด มีจำนวน 67 คน ในตำบลเกยไชย อำเภอชุมแสง จังหวัดนครสวรรค์

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนา

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาครั้งนี้

ชุดที่ 1 แบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับสภาพปัญหาด้านการตลาด ของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑืน้ำตาลโตนด ซึ่งเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า จำนวน 5 ระดับ คือระดับปัญหามากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และ น้อยที่สุด

ชุดที่ 2 แบบประเมินพฤติกรรมการใช้รูปแบบในการสร้างชุมชนเข้มแข็งด้านการตลาดของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑน้ำตาลโตนด ซึ่งเป็นแบบสอบถามเพื่อหาค่าร้อยละและค่าเฉลี่ย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย สถาบันราชภัฏนครสวรรค์ ถึงประธานกรรมการบริหารองค์การบริหารส่วนตำบลเกยไชย และประธานกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑน้ำตาลโตนด ตำบลเกยไชย เพื่อขอความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลและผู้วิจัยออกเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง ได้แบบสอบถามกลับคืนจำนวน 67 ฉบับ

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ได้รับคืนมา ทำการวิเคราะห์เพื่อหาค่าสถิติ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows

สรุปผลการวิจัยและพัฒนา

ผลของข้อมูลที่ได้จากการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป ของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑน้ำตาลโตนดมีจำนวน 67 คน มีเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ร้อยละ 17.9 เป็นเพศชาย ร้อยละ 82.1 เป็นเพศหญิง และจะมีอายุอยู่ระหว่าง 35 – 45 ปีเป็นส่วนมาก ร้อยละ 43.3 มีอายุอยู่ระหว่าง 35 – 45 ปี ร้อยละ 35.8 มีอายุตั้งแต่ 45 ปีขึ้นไป ร้อยละ 17.9 อายุต่ำกว่า 35 ปี การศึกษาส่วนมากจะอยู่ในระดับประถมศึกษา ร้อยละ 80.6 มีการศึกษาในระดับประถมศึกษา ร้อยละ 17.9 มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 1.5 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาสภาพปัญหาด้านการตลาด กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑน้ำตาลโตนด

สภาพปัญหาในภาพรวม

ด้านการลงทุน ด้านการผลิต ด้านการขาย ด้านการบริหารจัดการ ค่าเฉลี่ย 3.77 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.59 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก ด้านการลงทุน ค่าเฉลี่ย 3.41 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.53 ในเรื่องของการลงทุน มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ด้านการผลิตค่าเฉลี่ย 3.68 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.65 ด้านการขายหรือการตลาดค่าเฉลี่ย 3.83 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

0.85 ด้านการบริหารจัดการ ค่าเฉลี่ย 4.28 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.65 ในด้านการผลิต
ด้านการขาย ด้านการบริหารจัดการ มีปัญหาอยู่ในระดับมาก

ด้านการลงทุน

สภาพปัญหาในภาพรวม ด้านการลงทุน ค่าเฉลี่ย 3.41 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.53
มีปัญหาอยู่ในระดับ ปานกลาง เมื่อพิจารณาปัญหาเป็นรายข้อ

ปริมาณงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนในการลงทุน จากอำเภอ ค่าเฉลี่ย 4.04 ค่า
เบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.94 งบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบล ค่าเฉลี่ย 3.94 ค่าเบี่ยงเบน
มาตรฐาน 0.87 ในเรื่องงบประมาณสนับสนุนจากอำเภอ จากองค์การบริหารส่วนตำบล มี
ปัญหาอยู่ในระดับมาก ปริมาณงบประมาณจากการระดมทุนในกลุ่มสมาชิก ค่าเฉลี่ย 4.06 ค่า
เบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.04 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก การทำบัญชีรายรับรายจ่ายในเรื่องของ
น้ำตาลสดค่าเฉลี่ย 3.49 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.04 บัญชีรายรับ รายจ่ายน้ำตาลปึก ค่าเฉลี่ย
3.43 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.16 มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง บัญชีรายรับ รายจ่ายจาวตาล
เชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.31 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.91 มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง บัญชีรายรับ
รายจ่ายลอนตาลในน้ำเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.66 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.05 บัญชีรายรับ รายจ่ายไวน์
(Wine) น้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 4.16 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.07 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก การจัด
สัดส่วนงบประมาณการลงทุน ค่าเฉลี่ย 2.51 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน .66 มีปัญหาอยู่ในระดับ
ปานกลาง งบประมาณเงินลงทุนหมุนเวียน ค่าเฉลี่ย 2.49 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.80 มีปัญหา
อยู่ในระดับน้อย งบประมาณปันผลให้แก่สมาชิกในกลุ่ม ค่าเฉลี่ย 2.40 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
1.02 มีปัญหาอยู่ในระดับน้อย

ด้านการผลิต

สภาพปัญหาในภาพรวม ด้านการผลิต ค่าเฉลี่ย 3.68 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.65
มีปัญหาอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาปัญหาเป็นรายข้อ

ปัญหาในการอธิบายวิธีการผลิตสินค้าจากน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 3.54 ค่าเบี่ยงเบน
มาตรฐาน 1.11 จาวตาลเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.51 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.15 ลอนตาลในน้ำเชื่อม
ค่าเฉลี่ย 3.57 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.05 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก การผลิตไวน์ (Wine) จาก
น้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 4.33 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.99 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก การผลิตน้ำตาล
ปึก ค่าเฉลี่ย 3.48 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.06 มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ในการผลิตสินค้า
ด้วยการลงมือทำโดยไม่ต้องใช้เครื่องมือทาง เทคโนโลยี จากน้ำตาลสดค่าเฉลี่ย 3.70 ค่าเบี่ยงเบน
มาตรฐาน 1.15 น้ำตาลปึกค่าเฉลี่ย 3.78 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.20 จาวตาลเชื่อมค่าเฉลี่ย 3.55

ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.13 ลอนตาลในน้ำเชื่อมค่าเฉลี่ย 3.93 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.05 ไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสดค่าเฉลี่ย 4.16 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.11 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก

ปัญหาในการใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าจาก จาวตาลเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.63 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.06 ลอนตาลในน้ำเชื่อมค่าเฉลี่ย 4.03 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.00 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก การใช้เครื่องมือผลิต ไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 4.42 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.97 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก จากน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 3.49 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.11 น้ำตาลปึก ค่าเฉลี่ย 3.34 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.11 มีปัญหาอยู่ในระดับ ปานกลาง

มีปัญหาในการผลิตสินค้าตามกรรมวิธีโดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านจาก ลอนตาลในน้ำเชื่อมค่าเฉลี่ย 3.82 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.98 ไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 4.39 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.94 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก กรรมวิธีผลิตน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 3.39 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.06 มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง กรรมวิธีผลิตน้ำตาลปึกค่าเฉลี่ย 3.15 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.86 จาวตาลเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.33 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.88 มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง

มีปัญหาในการผลิตสินค้าด้วยสูตรใหม่ที่ทันสมัยโดยคิดขึ้นเองจากกลุ่มสมาชิกจากน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 3.55 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.05 น้ำตาลปึก ค่าเฉลี่ย 3.52 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.11 ไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 4.22 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.06 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก สูตรการผลิตจาวตาลเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.66 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.95 ลอนตาลในน้ำเชื่อม ค่าเฉลี่ย 4.01 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.88 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก

มีปัญหาในการผลิตสินค้าโดยใช้สูตรจากผู้มีความรู้แนะนำจาก ลอนตาลในน้ำเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.72 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.11 ไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 4.27 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.11 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก มีการแนะนำการผลิตน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 3.02 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.85 น้ำตาลปึก ค่าเฉลี่ย 3.04 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.94 จาวตาลเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.40 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.97 มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ปัญหารูปแบบของสินค้าที่ผลิตแล้วต่อความสนใจของลูกค้าจาก น้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 3.53 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.07 ลอนตาลในน้ำเชื่อมค่าเฉลี่ย 3.84 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.18 ไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 4.25 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.09 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก รูปแบบของสินค้าจากน้ำตาลปึก ค่าเฉลี่ย 3.42 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.00 จาวตาลเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.30 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.06 มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง

มีปัญหาต่อผลผลิตของสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบอยู่เสมอจาก น้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 3.52 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.00 น้ำตาลปึก ค่าเฉลี่ย 3.52 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.04 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก การเปลี่ยนแปลงรูปแบบจาวตาลเชื่อม ค่าเฉลี่ย 3.54 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.99 ลอนตาลในน้ำเชื่อม ค่าเฉลี่ย 4.06 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.88 ไวน์ (Wine) จาก น้ำตาลสด ค่าเฉลี่ย 4.44 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.91 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก

ด้านการขาย

สภาพปัญหาในภาพรวม ด้านการขายหรือการตลาด ค่าเฉลี่ย 3.83 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.85 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ

มีปัญหาเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด ค่าเฉลี่ย 3.68 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.95 การใช้กลยุทธ์ในการขาย ในเรื่องของการ จำหน่ายสินค้าราคาถูก ค่าเฉลี่ย 3.67 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.94 จำหน่ายสินค้าโดยแจกแถม ค่าเฉลี่ย 3.64 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.95 มีการสาธิตการขาย ค่าเฉลี่ย 3.67 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.96 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก มีปัญหาร้านค้าที่รับสินค้าไปขายเพิ่มขึ้นทุกๆเดือน ค่าเฉลี่ย 3.88 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.02 มีปัญหาร้านค้าที่รับสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ค่าเฉลี่ย 3.78 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.08 มีปัญหาการประชาสัมพันธ์สินค้าให้รู้จักกันทั่วค่าเฉลี่ย 3.97 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.09 มีปัญหาการสร้างเครือข่ายตลาดสินค้าในตำบล ค่าเฉลี่ย 4.10 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.05 มีปัญหาการสร้างเครือข่ายตลาดสินค้าต่างจังหวัด ค่าเฉลี่ย 4.22 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.04 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก

ด้านการบริหารจัดการ

สภาพปัญหาในภาพรวม ด้านการบริหารจัดการ ค่าเฉลี่ย 4.28 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.65 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ

มีปัญหาการจัดตั้งคณะกรรมการธุรกิจชุมชนค่าเฉลี่ย 4.51 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.82 มีปัญหาอยู่ในระดับมากที่สุด มีปัญหาการวางแผนเกี่ยวกับสินค้าในด้านต่างๆ คือด้านการลงทุนค่าเฉลี่ย 4.00 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.02 ด้านการผลิต ค่าเฉลี่ย 4.06 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.95 ด้านการขายหรือการตลาด ค่าเฉลี่ย 4.07 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.94 ด้านการบริหารจัดการ ค่าเฉลี่ย 4.22 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.97 มีปัญหาการวางแผนเรื่องธุรกิจชุมชน ค่าเฉลี่ย 4.34 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.83 มีปัญหาการจัดองค์กรธุรกิจชุมชนอย่างมีระบบ ค่าเฉลี่ย 4.42 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.89 มีปัญหาการประสานงานในกลุ่มธุรกิจชุมชนภายในตำบล ค่าเฉลี่ย 4.24 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.91 มีปัญหาการประสานงานในกลุ่ม

ธุรกิจชุมชนภายใต้ต่างจังหวัด ค่าเฉลี่ย 4.33 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.86 มีปัญหาการจัดสรรงบประมาณในกลุ่มธุรกิจชุมชน ค่าเฉลี่ย 4.34 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.83 มีปัญหาการวางแผนการจัดเวทีธุรกิจชุมชน ค่าเฉลี่ย 4.25 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.91 มีปัญหาการวางแผนการจัดสถานที่การขายภายในชุมชนอย่างมีระบบ ค่าเฉลี่ย 4.22 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.78 มีปัญหาการสร้างความเป็นระบบระเบียบและอำนวยความสะดวก ความปลอดภัยแก่ผู้มาใช้บริการสินค้าในตำบล ค่าเฉลี่ย 4.46 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.78 มีปัญหาคณะกรรมการติดตามผล ประเมินผล และตรวจสอบ ค่าเฉลี่ย 4.42 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.89 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก มีปัญหาการประชุมกลุ่มสมาชิก ค่าเฉลี่ย 4.06 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.11 มีปัญหาอยู่ในระดับมาก

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปลายเปิด

ด้านการลงทุน ส่วนใหญ่สมาชิกไม่เห็นด้วยในเรื่อง งบประมาณการจัดเก็บภาษีขององค์การบริหารส่วนตำบล มีปัญหาการทำบัญชีเกี่ยวกับน้ำพริกเผา วุ้นจากน้ำมะพร้าวซึ่งเป็นสินค้าที่นำมาฝากวาง มีปัญหาในการทำบัญชี เกี่ยวกับ ไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสด สาเหตุที่พบปัญหามากในเรื่องนี้คือ ไม่สามารถลงทุนทำ ไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสดได้อย่างเสรี เพราะว่าทางรัฐบาลไม่ยินยอมให้ผลิต

ด้านการผลิต มีปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จากทำวุ้นมะพร้าวจากน้ำตาลสดสมาชิกมีความประสงค์ที่จะทำการผลิต วุ้นจากน้ำตาลสดปัญหาที่พบคือไม่สามารถที่จะประสานวิทยากรที่มีความรู้มาทำการสอน และแหล่งผลิตเชื้อที่จะนำมาทำวุ้นจากน้ำตาลสดได้ มีปัญหาการผลิตไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสด สาเหตุที่มีปัญหาพบมากในเรื่องนี้คือไม่สามารถผลิตไวน์ (Wine) จากน้ำตาลสดได้อย่างเสรี เพราะว่าทางรัฐบาลไม่ยินยอมให้ผลิต ถ้ามีการผลิตต้องลักลอบผลิตเป็นการทำสิ่งที่ผิดกฎหมาย

ด้านการขายหรือการตลาด มีปัญหาเกี่ยวกับการตลาดมากไม่สามารถที่จะติดต่อประสานเครือข่ายตลาดต่างจังหวัดได้ การโฆษณาการขายมีน้อย และร้านค้าหรือศูนย์สาธิตการตลาดในชุมชนยังไม่มีปัญหาด้านการตลาดจึงมีมาก

ด้านการบริหารจัดการ มีปัญหาเกี่ยวกับการจัดสถานที่ ยังขาดความปลอดภัยสำหรับผู้ให้บริการ และยังมีค่าใช้จ่ายระเบียบของทางหลวงด้วย สาเหตุสมาชิกยังขาดการพัฒนาและขาดคณะกรรมการ ด้านการบริหารจัดการเรื่องสถานที่จัดวางขายสินค้าในชุมชน

ผลของข้อมูลที่ได้จากการพัฒนา

ผลการประเมิน โดยกลุ่มกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์น้ำตาลโตนดตำบลเกยไชย ได้ทำการประเมินพฤติกรรมของตนเองจากการใช้รูปแบบการสร้างชุมชนเข้มแข็งด้านการตลาด โดยการจัดเวทีชาวบ้านในการแก้ปัญหา มีผลดังนี้คือ

พฤติกรรมในภาพรวม

การจัดเวทีชาวบ้านของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์น้ำตาลโตนด ด้านการเข้าประชุมการจัดเวทีชาวบ้าน (เวทีธุรกิจชุมชน) มีค่าเฉลี่ย 3.93 มีพฤติกรรมการประชุมการจัดเวทีชาวบ้านอยู่ในระดับดีมาก ด้านระเบียบวาระการประชุมมีค่าเฉลี่ย 3.70 มีพฤติกรรมระเบียบวาระการประชุม อยู่ในระดับดีมาก ด้านการดำเนินการจัดเวทีชาวบ้านค่าเฉลี่ย 3.10 มีพฤติกรรมดำเนินการจัดเวทีชาวบ้าน อยู่ในระดับดี ด้านความสามัคคี การจัดเวทีชาวบ้านค่าเฉลี่ย 3.78 มีพฤติกรรม ด้านความสามัคคีในการจัดเวทีชาวบ้าน อยู่ในระดับดีมาก ในด้านการมีส่วนร่วม การแสดงความคิดเห็นค่าเฉลี่ย 3.15 มีพฤติกรรม ด้านการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น อยู่ในระดับดี ด้านการเสนอประเด็นในการแสดงความคิดเห็นค่าเฉลี่ย 3.82 มีพฤติกรรม ด้านการเสนอประเด็นในการแสดงความคิดเห็น อยู่ในระดับดีมาก ด้านความเป็นประชาธิปไตยค่าเฉลี่ย 3.97 มีพฤติกรรมด้านความเป็นประชาธิปไตย อยู่ในระดับดีมาก ด้านรูปแบบของเวทีชาวบ้านที่ดีค่าเฉลี่ย 3.66 มีพฤติกรรม ด้านการใช้รูปแบบที่ดีของเวทีชาวบ้าน อยู่ในระดับดีมาก ด้านเวลาที่สมาชิกใช้เข้าร่วมประชุมค่าเฉลี่ย 3.66 มีพฤติกรรม ด้านเวลาที่สมาชิกใช้เข้าร่วมประชุม อยู่ในระดับดีมาก ส่วนด้านสถานที่ในการจัดเวทีชาวบ้านค่าเฉลี่ย 4.00 มีพฤติกรรมในด้านการใช้สถานที่ในการจัดเวทีชาวบ้าน อยู่ในระดับดีมาก ดังนั้นกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์น้ำตาลโตนดตำบลเกยไชย ต้องมีพฤติกรรมที่สามารถสร้างความเข้มแข็ง สรุปได้ดังนี้

ด้านการเข้าประชุมการจัดเวทีชาวบ้าน มีทั้งผู้นำและชาวบ้านรวมทั้งหน่วยงานราชการ ภาครัฐและเอกชนเข้าร่วมประชุมคิดเป็นร้อยละ 92.54 แสดงว่าพฤติกรรมในการเข้าประชุม นั้น ต้องมีลักษณะที่มีทั้งผู้นำและชาวบ้านรวมทั้งหน่วยงานราชการ ภาครัฐและเอกชนเข้าร่วมประชุม

ด้านการจัดระเบียบวาระการประชุมการจัดเวทีชาวบ้าน มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้า และปฏิบัติตามได้ คิดเป็นร้อยละ 70.15 แสดงว่าพฤติกรรมด้านระเบียบวาระการประชุม นั้นต้องมีลักษณะที่มีการจัดระเบียบวาระ การประชุมมีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้าและปฏิบัติตามได้

ด้านการดำเนินการจัดเวทีชาวบ้าน ชาวบ้านดำเนินการจัดเวทีขึ้นเองคิดเป็นร้อยละ 47.76 แสดงว่าพฤติกรรม ในการดำเนินการจัดเวทีชาวบ้าน ชาวบ้านดำเนินการจัดเวทีขึ้นเองส่วนหนึ่งและบางครั้งผู้นำท้องถิ่นเป็นผู้จัดขึ้นร่วมด้วย

ด้านความสามัคคีการจัดเวทีชาว ตระหนักถึงความร่วมมือเป็นสิ่งจำเป็นในการ เสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนคิดเป็นร้อยละ 77.62 แสดงว่าพฤติกรรมความสามัคคีในการจัด เวทีชาว ตระหนักถึงความร่วมมือเป็นสิ่งจำเป็นในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเป็น ส่วนมาก

ด้านการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการจัดเวทีชาวบ้าน ทุกคนมีส่วนร่วมใน การแสดงความคิดเห็นคิดเป็นร้อยละ 47.76 แสดงว่าพฤติกรรมในการมีส่วนร่วมในการแสดง ความคิดเห็น ทุกคนมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นเป็นส่วนใหญ่ และบางส่วนต้องมีการชี้แจง สามารถแสดงความคิดเห็นได้

ด้านการเสนอประเด็นในการแสดงความคิดเห็นการจัดเวทีชาวบ้าน สามารถพูดได้ ตรงประเด็นและสรุปได้เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวมคิดเป็นร้อยละ 82.09 แสดงว่าพฤติกรรมในการ เสนอประเด็นในการแสดงความคิดเห็น สามารถพูดได้ตรงประเด็นและสรุปได้เป็นประโยชน์ต่อ ส่วนรวมเป็นส่วนมาก

ด้านความเป็นประชาธิปไตยการจัดเวทีชาวบ้าน มีการแสดงเคารพในความคิดเห็น ของผู้อื่นอย่างมีเหตุผลคิดเป็นร้อยละ 97.01 แสดงว่าพฤติกรรมความเป็นประชาธิปไตย มีการ แสดงเคารพในความคิดเห็นของผู้อื่นอย่างมีเหตุผลเป็นส่วนมาก

ด้านรูปแบบที่ดีการจัดเวทีชาวบ้าน มีการแก้ปัญหาและเกิดประโยชน์ต่อส่วนรวมคิด เป็นร้อยละ 67.17 แสดงว่าพฤติกรรมการใช้รูปแบบที่ดีในการจัดเวทีชาวบ้าน มีการแก้ปัญหาและ เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม และบางครั้งการแก้ปัญหาอาจจะแก้ไม่ได้ไม่หมดทุกปัญหาแต่เกิด ประโยชน์ต่อส่วนรวม

ด้านการใช้เวลาที่สมาชิกเข้าร่วมประชุมในการจัดเวทีชาวบ้าน มาร่วมดำเนินการ ก่อนเวลาและกลับหลังเวลาดำเนินการคิดเป็นร้อยละ 79.11 แสดงว่าพฤติกรรมในการใช้เวลาที่ สมาชิกเข้าร่วมประชุม มาร่วมดำเนินการก่อนเวลาและกลับหลังเวลาดำเนินการเป็นส่วนมาก

ด้านการใช้สถานที่ในการจัดเวทีชาวบ้าน ประชุมในแหล่งของชุมชนที่ตรงกับสภาพ ของปัญหาที่ทำการศึกษาคิดเป็นร้อยละ 100.00 แสดงว่าพฤติกรรมในการใช้สถานที่ในการจัดเวที ชาวบ้าน ต้องมีการจัดประชุมในแหล่งของชุมชนที่ตรงกับสภาพของปัญหาที่จะทำให้สมาชิก สามารถมองเห็นปัญหาที่เป็นรูปธรรมอย่างชัดเจน

ผลจากการใช้รูปแบบในการพัฒนามีผลต่อการแก้ปัญหาด้านการตลาด ดังนี้

ด้านการลงทุน มีงบประมาณในการหมุนเวียนในกลุ่มสมาชิกมีความคล่องตัวเพิ่ม มากขึ้น มีระบบการทำบัญชีอย่างเป็นระบบ มีเงินปันผลให้กับกลุ่มสมาชิกได้ทั่วถึงกันอย่างเป็น

ธรรมและยังมีจัดเวทีชาวบ้านเพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้ในเรื่องของงบประมาณกองทุนหมู่บ้าน
ละ 1 ล้านบาท

ด้านการผลิต มีการพัฒนารสชาติของน้ำตาลสดโดยผ่านการพลาสติกเจอร์ไลท์และ
สเตอริไลท์เพื่อให้มีรสชาติที่เป็นมาตรฐานเดียวกันและมีการพัฒนารูปแบบการผลิตสินค้าจาก
ตาลโตนด โดยจากเดิมบรรจุผลิตภัณฑ์ใส่ในถุงพลาสติกได้มีการพัฒนาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงมา
เป็นใส่ขวดพลาสติกและได้มีการพัฒนาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติม จากการร่วมคิด ร่วมทำ
ร่วมกันแก้ปัญหาจนกระทั่งพัฒนามาเป็นบรรจุในขวดแก้ว พร้อมบรรจุกล่องสำเร็จรูปเป็นของฝาก
จากกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์น้ำตาลโตนด

ด้านการ ซึ่งจากแต่เดิมผลิตขายเฉพาะในชุมชนตำบลเกษไชโย ยังไม่เป็นที่รู้จักของ
คนทั่วไป จากการที่กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์น้ำตาลโตนดได้เข้ามามีส่วนร่วมกับกระบวนการที่เรียกว่า
เอ-ไอ-ซี (AIC.) Appreciation Influence Control ที่สถาบันราชภัฏจัดขึ้นซึ่งได้มีนักวิจัยของ
สถาบันราชภัฏ เข้าไปมีบทบาทในการส่งเสริมสนับสนุน เป็นผู้ประสาน ให้เข้าร่วมศึกษาดูงานจาก
ต่างจังหวัด ได้รู้จักกลุ่มอาชีพอื่นๆอีกมากมายและได้มีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับกลุ่มอาชีพ
อื่นๆ จึงเกิด ประทลายความคิดในการพัฒนาโดยมีการสร้างเครือข่ายเพื่อเป็นการขยายตลาด
สินค้า มีการประชาสัมพันธ์จนเป็นที่รู้จักของคนต่างจังหวัดมากขึ้น

ด้านการบริหารจัดการ ได้มีการตกลงกันจากการจัดเวทีในการร่วมคิด ร่วมทำ
ร่วมกันแก้ปัญหาให้พัฒนาด้านสถานที่ให้สะอาดและมีการประกวดความสะอาดแต่ละร้านโดย
องค์การบริหารส่วนตำบลจะเป็นผู้มอบรางวัลไปติดให้ ในกรณีที่ร้านใดมีการพัฒนาได้สะอาด
และจัดร้านได้สวยงามและมีโครงการที่จะสร้างร้านค้าที่สะดวก สะอาด และปลอดภัยเพื่อรองรับ
นักท่องเที่ยวพร้อมทั้ง ผู้มาใช้บริการสินค้าจากตาลโตนดและสินค้าอื่นๆในตำบลเกษไชโย

จากการศึกษาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศและต่างประเทศ สรุปได้ว่า
การพัฒนารูปแบบการสร้างชุมชนเข้มแข็งด้านการตลาดนั้น จะต้องศึกษาสภาพปัญหาของท้องถิ่น
แล้วนำปัญหาของ ท้องถิ่นร่วมกันวิเคราะห์ โดยใช้กระบวนการวางแผนแบบมีส่วนร่วม ด้วย
เทคนิค เอ-ไอ-ซี (AIC.) และในการวิเคราะห์ปัญหาร่วมกับชุมชนนั้นควรให้โอกาสชุมชนเป็น
ศูนย์กลางในการแก้ปัญหา หาวิธีการแก้ปัญหา เช่นปัญหาด้านการตลาด จะประสบผลสำเร็จได้
นั้นต้องมีกลยุทธ์ ทั้งด้านการลงทุน ด้านการผลิต ด้านการขาย และด้านการบริหารจัดการโดย
ทุกคนต้องมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา จะสอดคล้องกับงานวิจัยในประเทศของ วิบูลย์ ตรีถัน
วิจัยเรื่อง การวางแผนแบบมีส่วนร่วมของประชาชนเพื่อพัฒนาท้องถิ่น และอรนุช หิรัญคุปต์

วิจัยเรื่อง รูปแบบการฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วมกับประชาชน จะสอดคล้องกับงานวิจัยต่างประเทศของ Tandon, วิจัยเรื่อง การมีส่วนร่วมต่อการเปลี่ยนแปลงของสังคม

อภิปรายผล

ผลการวิจัยมีประเด็นที่สมควรนำมาพิจารณาอภิปรายผล มีดังนี้

ปัญหาด้านการตลาดทั้ง 4 ด้านคือด้านการลงทุน ด้านการผลิต ด้านการขาย ด้านการบริหารจัดการ จากผลการวิจัยพบว่ามีปัญหาอยู่ในระดับมาก เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า การลงทุนมีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ด้านการผลิตมีปัญหาอยู่ในระดับมาก ด้านการขาย มีปัญหาอยู่ในระดับมาก ด้านการบริหารจัดการมีปัญหาอยู่ในระดับมาก สาเหตุเนื่องมาจากการบริหารจัดการด้านการตลาดของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากตาลโตเนด ยังขาดกระบวนการในการจัดการที่เป็นระบบและไม่มีการสร้างกระบวนการเรียนรู้การวางแผน การจัดตั้งกลุ่มเพื่อให้เกิดความยั่งยืน ด้านการตลาด อีกทั้งหน่วยงานของภาครัฐ ที่เข้าไปสนับสนุนได้แต่จัดสรรงบประมาณและอุปกรณ์เครื่องมือทางเทคโนโลยีไปให้เพียงอย่างเดียวจึงทำให้ปัญหาการลงทุนอยู่ในระดับปานกลางไม่มากเหมือนปัญหาด้านอื่นๆ แต่ด้านการผลิต ด้านการขาย ด้านการบริหารจัดการมีปัญหาอยู่ในระดับมาก เพราะว่ายังขาดกระบวนการวางแผนแบบมีส่วนร่วม เช่น กระบวนการ ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมกันแก้ปัญหา ที่จะช่วยส่งเสริมให้เกิดความเข้มแข็งให้เกิดขึ้นในชุมชน

ผลการพัฒนามีประเด็นที่สมควรนำมาพิจารณาอภิปรายผล มีดังนี้

ผลของกระบวนการในการแก้ปัญหาโดยการจัดเวทีชาวบ้าน สถาบันราชภัฏนครสวรรค์ได้นำบทบาทของสถาบันมาใช้ในการสร้างชุมชนเข้มแข็ง โดยมีบทบาทในการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ในชุมชนสนับสนุน ประสาน บริการด้านวิชาการให้กับชุมชนสร้างหลักสูตรในชุมชนด้วยการจัดฝึกอบรม การจัดทำแผน / โครงการ / กิจกรรมร่วมกับชุมชน บทบาทของสถาบันราชภัฏนครสวรรค์ที่ใช้ในการสร้างชุมชนเข้มแข็งด้านการตลาด โดยกระบวนการวางแผนแบบมีส่วนร่วม ที่เรียกว่า เอ-ไอ-ซี (AIC.) Appreciation Influence Control

ผลจากการใช้รูปแบบการพัฒนาของสถาบันราชภัฏนครสวรรค์ที่ใช้ในการสร้างชุมชนเข้มแข็ง ด้านการตลาดสิ่งที่ชุมชนได้รับคือ

1. กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑจากตาลโตนด ได้ทราบปัญหาและนำปัญหาที่ได้จากการวิเคราะห์ ร่วมกันพัฒนาความชัดเจนของปัญหา
2. ได้ร่วมกันคิด ร่วมกันทำ ร่วมกันแก้ปัญหา ที่ได้จากกระบวนการวางแผนแบบมีส่วนร่วมที่เรียกว่าเอ-ไอ-ซี (AIC.) Appreciation Influence Control.
3. มีการแก้ปัญหาและแสดงความคิดเห็นร่วมกัน โดยการจัดเวทีชาวบ้านหรือที่เรียกว่าเวทีธุรกิจชุมชน ในการแก้ปัญหา
4. มีโครงการร้านค้าในชุมชนเกิดขึ้นในตำบลเกยไชย
5. สินค้าในตำบลเกยไชยมีคุณภาพมาตรฐานและมีการสร้างเครือข่ายมากขึ้น
6. กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑน้ำตาลโตนดตำบลเกยไชย สามารถสร้างความเข้มแข็งด้วยตนเองและอยู่ได้อย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะต่อสถาบัน

1. ให้สถาบันราชภัฏนำบทบาทของสถาบันมาใช้ในการวิจัยและพัฒนา
2. ในสถาบันการศึกษาควรจัดเวทีในการสร้างกระบวนการเรียนรู้ให้เกิดขึ้นในชุมชน
3. สถาบันราชภัฏมีพันธกิจในด้านการบริการชุมชน ควรเพิ่มประสิทธิภาพในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนให้เป็นรูปธรรมอย่างชัดเจน
4. ควรทำการวิจัยในลักษณะเดียวกันนี้ในพื้นที่ใกล้เคียงและพื้นที่อื่นๆ อีกต่อไป

ข้อเสนอแนะต่อบุคคล

1. บุคคลควรมีอุดมการณ์ในการพัฒนาท้องถิ่นโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ส่วนรวม และมีความเสียสละ
2. ในการวิจัยและพัฒนาที่รับประโยชน์สูงสุดทั้งผู้วิจัยและผู้ถูกวิจัยนั้นต้องเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมของท้องถิ่น
3. ผู้บริหารการศึกษามีความจำเป็นต้องใช้วิจัยพัฒนาและต้องวิจัยท้องถิ่นจึงถือว่าเป็นผู้บริหารอย่างแท้จริง