การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

นางสาวอทิตยา มณีดุลย์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต
แขนงวิชาการจัดการการเกษตร สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
พ.ศ. 2563

Production and Marketing Management for Collaborative Farms of Longkong Farmer Group in Prik Subdistict, Sadao District, Songkhla Province

Miss Atitaya Maneedul

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for

the Degree of Master of Agricultural Resources Management

School of Agriculture and Cooperatives

Sukhothai Thammathirat Open University

2020

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ชื่อและนามสกุล นางสาวอทิตยา มณีดุลย์

แขนงวิชา การจัดการการเกษตร

สาขาวิชา เกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

อาจารย์ที่ปรึกษา 1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภวัต เจียมจิณณวัตร

2. รองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรา โพธิ์ดี

วิทยานิพนธ์นี้ ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรระดับปริญญาโท เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2564

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร.อภิชาติ พงษ์ศรีหดุลชัย)

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภวัต เจียมจิณณวัตร)

..... กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรา โพธิ์ดี)

..... ประธานกรรมการบัณฑิตศึกษา

(รองศาสตราจารย์ ดร.สมพร พุทธาพิทักษ์ผล)

ชื่อวิทยานิพนธ์ การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ผู้วิจัย นางสาวอทิตยา มณีดุลย์ **รหัสนักศึกษา** 2619001627

ปริญญา เกษตรศาสตรมหาบัณฑิต (การจัดการทรัพยากรเกษตร)

อาจารย์ที่ปรึกษา (1) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภวัต เจียมจิณณวัตร (2) รองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรา โพธิ์ดี

ปีการศึกษา 2563

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา 2) สภาพการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิกกลุ่ม 3) การดำเนินงานของกลุ่ม 4) แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่ม

การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยการวิจัยเชิงปริมาณ เป็นการศึกษาประชากรทั้งหมดจากสมาชิกกลุ่มเกษตรกรลองกองแปลงใหญ่ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ที่ขึ้นทะเบียนปี 2559 จำนวน 31 ราย เครื่องมือที่ใช้รวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพ เป็นการศึกษาจากผู้ให้ข้อมูลจำนวน 4 คน คือ ประธานกลุ่ม เลขานุการกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 2 คน เครื่องมือที่ใช้รวบรวมข้อมูล คือ แบบสัมภาษณ์ สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ได้แก่ สถิติเชิงพรรณนา ส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพใช้การวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการวิจัยพบว่า 1) เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 54.74 ปี มีสมาชิกครัวเรือนเฉลี่ย 4 คน ปลูกยางพาราเป็นอาชีพหลัก และทำสวนลองกองและไม้ผลอื่นๆเป็นอาชีพรอง มีพื้นที่ทำการเกษตรเฉลี่ย 15 ไร่ พื้นที่ปลูกลองกองเฉลี่ย 3 ไร่ ประสบการณ์ในการปลูกลองกองเฉลี่ย 13 ปี ทำสวนลองกองเพราะสืบทอดบรรพบุรุษ รายได้เฉลี่ยจากการทำสวนลองกองอยู่ที่ 17,376 บาท/ครัวเรือน/ปี ต้นทุนเฉลี่ยอยู่ที่ 5,031.48 บาท/ปี 2) เกษตรกรทุกรายปลูกลองกองพันธุ์ตันหยงมัส นิยมปลูกเป็นสวนผสม ด้วยวิธีเพาะเมล็ด อายุต้นลองกองส่วนใหญ่อยู่ที่ 10-20 ปี ใช้ระยะปลูก 7×7 เมตร มีการตัดแต่งกิ่ง ช่อดอก และช่อผล โดยใช้แรงงานในครัวเรือน การดูแลรักษาสวนลองกองส่วนใหญ่เลือกใช้ปุ๋ยเคมีร่วมกับปุ๋ยอินทรีย์ และเกษตรกรมีปัญหาเรื่องโรคราสีชมพู และผีเสื้อมวนหวานเป็นแมลงศัตรูสำคัญของสวนลองกอง ซึ่งเกษตรกรมีการป้องกันด้วยการตัดแต่งกิ่ง การตลาดของสมาชิกมีการจำหน่าย 3 รูปแบบ คือ เหมาสวน ขายปลีกหน้าสวนและตลาดในชุมชน และการขายออนไลน์ แบ่งเกรดการขายเป็น 3 เกรด คือ A B และ C 3) การดำเนินงานของกลุ่ม สมาชิกมีความพึงพอใจต่อการดำเนินงานของกลุ่มในด้านต่างๆอยู่ที่ระดับปานกลาง กลุ่มมีการดำเนินงานตามโครงสร้างองค์การ และมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่ม สมาชิกส่วนใหญ่ต้องการให้กลุ่มแก้ปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานรุ่นใหม่ในการตัดแต่งกิ่ง ช่อดอกและช่อผล 4) แนวทางการพัฒนาการจัดการจัดการผลิตและการตลาด ได้แก่ การลดต้นทุนการผลิต เพิ่มผลผลิต พัฒนาคุณภาพให้มี GAP ทุกปี มีคนรุ่นใหม่บริหารจัดการกลุ่ม การสร้างบรรจุภัณฑ์ที่หลากหลาย และการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่า

คำสำคัญ การจัดการการผลิตและการตลาดลองกอง เกษตรแปลงใหญ่

Thesis title: Production and Marketing Management for Collaborative Farms of Longkong Farmer Group in Prik Subdistict, Sadao District, Songkhla Province

Researcher: Ms. Atitaya Maneedul; **ID:** 2619001627

Degree: Master of Agriculture (Agricultural Resources Management)

Thesis advisors: (1) Dr.Bhawat Chiamjinnawat, Assistant Professor; (2) Dr. Ajchara Pothidee,Associate Professor

Academic year: 2020

Abstract

This research aimed to study 1) socio-economic status of collaborative farm members of the longkong farmer group in Prik Subdistrict, Sadao District, Songkhla Province, 2) the state of longkong production and marketing of the farmer group, 3) operations of the farmer group, and 4) development guidelines for longkong production and marketing of the farmer group.

This study was both quantitative and qualitative research. The quantitative research was a survey of all 31 members of the longkong farmer group in Prik Subdistrict, Sadao District, Songkhla Province, using a questionnaire as the research instrument. For the qualitative research, an interview form was used to interview 4 informants, i.e. the group president and secretary and 2 relevant government officers. Statistical analysis methods used for the quantitative data analysis were descriptive statistics, and for the qualitative data was content analysis.

The finding showed that 1) most of the longkong farmers were male with the average age 54.74 years. The average number of household members was 4. The farmers worked as rubber farmers as their main career,and planted longkong and other fruits as their supplementary career. The average land ownership was 15 rai (2.4 hectares) and longkong were planted on average on 3 rai (4,800 m^2). The farmers had an average of 13 years of experience in longkong plantations and inherited the occupation from ancestors. Their average income from longkong was 17,376 baht a year, and average cost was 5,031.48 baht a year. 2) All farmers planted Tan Yong Mat variety. They planted it by seed together with other crops. The age of longkong trees was 10-20 years old. The planting space was 7×7 meters, and they did the trimming of branches, flowers and fruits, using household labor. Chemical fertilizers were applied together with organic fertilizers. The farmers had problems with Pink Disease and fruit piercing moth, which were the main pests of longkong farms. Farmers protected from the problems by pruning. Marketing of members comprised of three types of distribution channels, i.e. selling of all farm produce, retail selling at their farms or at community markets, and online selling. The sold produce was divided into 3 grades, A, B and C. 3) In terms of the group's operations, the satisfaction of members with the group's operations in various fields was at a moderate level. The group operated according to the organization structure and developed their own packaging for produce. Most of the members wanted the group to address the shortage of young workers for pruning. 4) Development guidelines for production and marketing were: reducing production costs, increasing productivity, and improving quality to the GAP standard every year. Group members wanted to have new generations to manage the group, create more diverse packages and process the produce to add more value.

Keyword: Production and marketing management, Collaborative farm

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภวัต เจียมจิณณวัตร อาจารย์ที่ปรึกษาหลักและรองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรา โพธิ์ดี อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ที่ให้ความอนุเคราะห์สนับสนุนข้อมูลการวิจัย แนวทางการวิจัย ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัย การให้คำแนะนำ ติดตามผลการดำเนินการวิจัย ตลอดจนการตรวจสอบข้อมูล ผลการวิจัย และการจัดทำวิทยานิพนธ์จนสำเร็จได้ด้วยดีบรรลุตามวัตถุประสงค์

ขอขอบคุณนางสุดา ยาอีด เกษตรอำเภอสะเดา และนางสาวอิษฎาศิลปะรัตน์ นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ ผู้รับผิดชอบงานแปลงใหญ่ระดับอำเภอที่ร่วมให้ข้อมูลในการดำเนินการวิจัย การติดต่อประสานงานและร่วมปฏิบัติงานในการเข้าพื้นที่ ตลอดจนคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการตอบแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ในการวิจัยครั้งนี้

ท้ายสุดนี้ขอขอบพระคุณ คุณพ่ออชวนและคุณแม่มณี มณีดุลย์ ซึ่งเป็นผู้มีพระคุณตลอดจนพี่ๆ ครอบครัว “มณีดุลย์” ซึ่งเป็นแรงบันดาลใจในการจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี หากเนื้อหาในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีข้อพกพร่องประการใด ผู้วิจัยขอน้อมรับไว้แต่เพียงผู้เดียว

อทิตยา มณีดุลย์

สิงหาคม 2564

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย ..... ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ ..... จ
กิตติกรรมประกาศ ..... ฉ
สารบัญตาราง ..... ฌ
สารบัญภาพ ..... ญ
บทที่ 1 บทนำ 1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา 1
วัตถุประสงค์การวิจัย 3
กรอบแนวคิดการวิจัย 4
ขอบเขตการวิจัย 5
นิยามศัพท์เฉพาะ 5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ 6
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง 7
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับลองกอง 7
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการเกษตรแบบแปลงใหญ่ 16
แนวคิดเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดลองกอง 19
สถานการณ์การผลิตและการตลาดลองกองอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา 24
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 25
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย 28
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง 28
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย 28
การเก็บรวบรวมข้อมูล 30
การวิเคราะห์ข้อมูล 30

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล 32
ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 32
ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง .. 42
ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินการของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 62
ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเป็นสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่ม 65
ตอนที่ 5 การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 66
ตอนที่ 6 แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 68
บทที่ 5 สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ 71
สรุปการวิจัย 71
อภิปรายผล 78
ข้อเสนอแนะ 82
บรรณานุกรม 85
ภาคผนวก 88
ก แบบสอบถามสำหรับการวิจัย 89
ข แบบสัมภาษณ์สำหรับการวิจัย 102
ประวัติผู้วิจัย 106

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1 ข้อกำหนดขนาดลองกองผลเดี่ยว 15
ตารางที่ 2.2 ข้อกำหนดขนาดของลองกองช่อ 16
ตารางที่ 2.3 การผลิตลองกองของอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา 25
ตารางที่ 4.1 ข้อมูลพื้นฐานทางสังคมของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 33
ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทางเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 36
ตารางที่ 4.3 สภาพสวนลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 42
ตารางที่ 4.4 สภาพการผลิตลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 45
ตารางที่ 4.5 ข้อมูลการตลาดของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง 52
ตารางที่ 4.6 ตารางเปรียบเทียบราคาเฉลี่ยตามเกรดและช่องทางการจำหน่าย 57
ตารางที่ 4.7 ข้อมูลสภาพปัญหาการผลิตและการตลาดของสมาชิก 59
ตารางที่ 4.8 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่ม 62

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย 4
ภาพที่ 2.1 ช่อที่ผลแน่น 14
ภาพที่ 2.2 ช่อที่ผลแน่นพอดี 14
ภาพที่ 2.3 ช่อที่ผลไม่แน่น 14
ภาพที่ 2.4 ช่อที่ผลร่วง 30% 15
ภาพที่ 4.1 บรรจุภัณฑ์ลองกอง 70

บทที่ 1
บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ลองกองหรือดูกู เป็นไม้ผลเศรษฐกิจที่สำคัญอย่างหนึ่งของพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง ซึ่งเป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมในเรื่องรสชาติหอมหวานมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว จึงเป็นที่ชื่นชอบของผู้บริโภค ซึ่งประเทศไทยเป็นประเทศที่สามารถผลิตลองกองที่มีคุณภาพดีที่สุด โดยในปี 2562 ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกลองกองที่ให้ผลผลิตแล้ว จำนวนเนื้อที่ทั้งหมด 251,814 ไร่ อยู่ในพื้นที่ภาคใต้ จำนวน 171,675 ไร่ และปลูกมากที่สุดที่จังหวัดนราธิวาสประมาณ 42,725 ไร่ รองลงมาคือจังหวัดยะลา 24,561 ไร่ และจังหวัดสงขลา 18,644 ไร่ ตามลำดับ ซึ่งโดยรวมแล้วลองกองให้ผลผลิตเฉลี่ย 446 กิโลกรัม/ไร่ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2562)

สภาพการผลิตลองกองของเกษตรกรทั่วไปในพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง มักปลูกเป็นพืชแซมร่วมกับไม้ผลชนิดอื่นๆ เนื่องจากลองกองมีข้อจำกัดในด้านการขนส่งในระยะทางไกล ผลผลิตเก็บได้ไม่นานและเน่าเสียง่าย ในช่วงที่ผ่านมาการผลิตลองกองของเกษตรกรยังไม่มีคุณภาพเท่าที่ควร เป็นเกรดคละส่วนใหญ่ โดยผลผลิตที่มีคุณภาพมีเพียงร้อยละ 30 ของผลผลิตทั้งหมด ซึ่งไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาดระดับบน ทั้งนี้เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ยังขาดเทคโนโลยีการผลิตลองกองให้มีคุณภาพ และต้นลองกองส่วนใหญ่ลำต้นมีอายุเกิน 30 ปี ทำให้ลำต้นสูงใหญ่ จึงมีปัญหาในการดูแลรักษา การตัดแต่งช่อดอก ช่อผล และการเก็บเกี่ยว จึงทำให้ในช่วงที่ผ่านมามีผลผลิตลองกองที่ไม่มีคุณภาพออกมาจำนวนมาก ส่งผลให้ราคาผลผลิตตกต่ำ เกษตรกรจึงไม่มีแรงจูงใจในการพัฒนาสวนลองกองให้มีคุณภาพ (สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่5, 2559) อีกทั้งมีปัญหาด้านโรคและแมลง ประกอบกับเกษตรกรส่วนใหญ่ยังขาดการจัดการสวนลองกองที่ถูกต้องและเหมาะสม จึงทำให้ผลผลิตมีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ ซึ่งนอกจากการจัดการดูแลที่เหมาะสมแล้ว ความเหมาะสมของพื้นที่ ลักษณะดิน สภาพแวดล้อมและการกระจายของฝนยังมีความสำคัญต่อคุณภาพผลผลิตของลองกองด้วยเช่นกัน (มงคล แซ่หลิมและคณะ, 2543)

กรมส่งเสริมการเกษตร (2562) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ดำเนินแผนการส่งเสริมการเกษตร ยุทธศาสตร์สินค้าในรูปแบบแปลงใหญ่ เพื่อปรับโครงสร้างการผลิตสินค้าเกษตร โดยการรวมแปลงการผลิตของเกษตรกรเป็นแปลงใหญ่ วัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนการรวมกลุ่มของเกษตรกร ลดต้นทุนการผลิต ใช้เทคโนโลยีในการผลิตที่เหมาะสม เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ตลอดจนการจัดการด้านการตลาด การดำเนินโครงการมีการร่วมมือกันระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และเกษตรกร ซึ่งในการดำเนินการส่งเสริมนโยบายเกษตรแปลงใหญ่นั้น ก่อให้เกิดกิจกรรมการลดต้นทุนการผลิต เพิ่มผลผลิตต่อพื้นที่ รวมทั้งผลผลิตที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน ตรงตามความต้องการของตลาด มีการเชื่อมโยงกับตลาดเพื่อบริหารจัดการให้เกิดสมดุลระหว่างอุปทานและอุปสงค์ของสินค้า ดังนั้นภายใต้แนวคิดการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ เกษตรกรจะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน มีการรวมกลุ่มและการบริหารจัดการร่วมกัน เพื่อให้เกิดการร่วมกันผลิตและร่วมกันจำหน่าย มีตลาดรองรับที่แน่นอน รวมถึงสามารถลดต้นทุนการผลิตและมีผลผลิตต่อหน่วยที่เพิ่มขึ้น แก้ปัญหาเรื่องสินค้าล้นตลาดและราคาสินค้าเกษตรตกต่ำได้

พื้นที่อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา มีการปลูกไม้ผลเป็นอาชีพรองจากการทำสวนยางพารา ชนิดไม้ผลที่สำคัญที่นิยมปลูก ได้แก่ ทุเรียน ลองกอง มังคุด เป็นต้น ลักษณะการปลูกแบบเป็นสวนเดี่ยวและปลูกแบบสวนผสมหลังบ้าน มีการผลิตลักษณะเชิงการค้า และการผลิตเพื่อบริโภคในครัวเรือน โดยข้อมูลจากฐานข้อมูลทะเบียนเกษตรกรของอำเภอสะเดา พบว่า มีเกษตรกรปลูกลองกอง จำนวน 241 ครัวเรือน มีเนื้อที่ปลูก จำนวน 409 ไร่ ซึ่งเป็นเกษตรกรเข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ ชนิดไม้ผลลองกองซึ่งเป็นเกษตรกรในตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา จำนวน 31 ราย มีพื้นที่รวม 79 ไร่ (สำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา, 2563) ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่ของการผลิตลองกองในพื้นที่อำเภอสะเดา คือ สภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้ผลผลิตมีปริมาณน้อย อีกทั้งปัญหาการขาดแรงงานในการผลิต ในส่วนของการตลาด เกษตรกรยังมีการจำหน่ายในรูปแบบดั้งเดิม ไม่มีระบบการจัดการสินค้าให้ทันกับความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งยังขาดความรู้ในการจัดระบบกลุ่มเพื่อจำหน่ายสินค้า

จากปัญหาดังกล่าว ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาเพื่อต้องการทราบถึง การจัดการการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา และการดำเนินงานของกลุ่ม ตลอดจนเป็นแนวทางในการพัฒนาการผลิตลองกองให้มีคุณภาพ มีผลผลิตสูงขึ้น และเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการตลาดของกลุ่ม อันจะทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น

2.วัตถุประสงค์การวิจัย

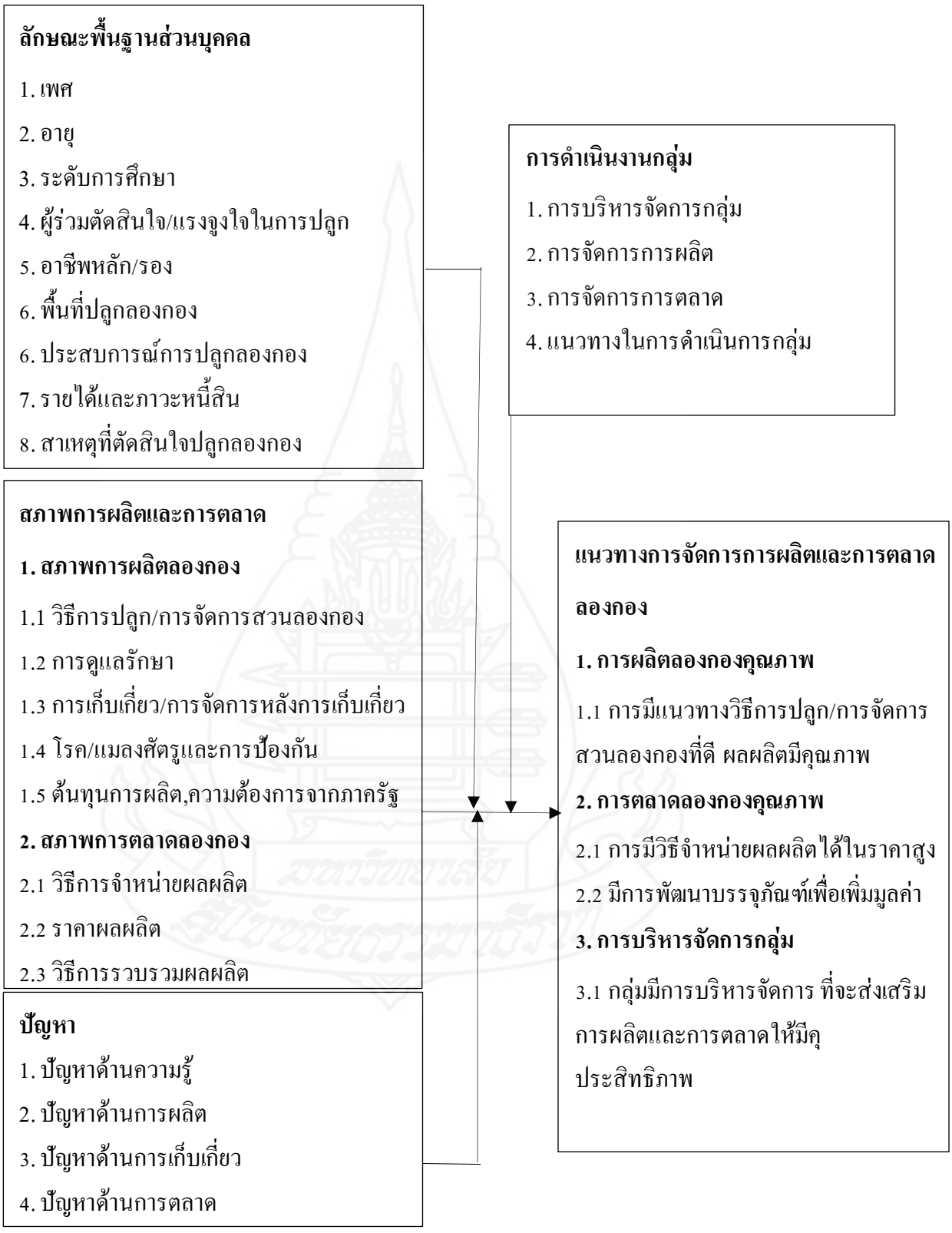
2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

2.2 เพื่อศึกษาสภาพการผลิตและการตลาดลองกอง และความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินการของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

2.3 เพื่อศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

2.4 เพื่อจัดทำแนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

3.กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย

4.ขอบเขตการวิจัย

4.1 ขอบเขตเชิงเนื้อหา ศึกษาข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา สภาพการผลิตและการตลาดลองกอง รวมถึงปัญหาและความต้องการในด้านการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มฯ ตลอดจนจัดทำแนวทางการจัดการการผลิตและการตลาดลองกองของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

4.2 ขอบเขตด้านประชากร การวิจัยครั้งนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูลสมาชิกแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา จำนวน 31 ราย และคณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา จำนวน 2 ราย เจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง จำนวน 2 ราย

4.3 ขอบเขตเชิงพื้นที่ การวิจัยครั้งนี้ศึกษาเฉพาะกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

4.4 ขอบเขตเชิงเวลา การวิจัยครั้งนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูล ตั้งแต่เดือนกันยายน 2563 ถึงเดือนตุลาคม 2563

5. นิยามศัพท์เฉพาะ

5.1 กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง หมายถึง เกษตรกรผู้ปลูกลองกองที่เป็นสมาชิกกลุ่มลองกองแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

5.2 การจัดการการผลิต หมายถึง การนำเทคโนโลยีการผลิตแบบครบวงจร ตั้งแต่การเตรียมพันธุ์ การเตรียมดิน การปลูก การตัดแต่งกิ่ง การตัดแต่งช่อดอกและผล การใส่ปุ๋ย การให้น้ำ การป้องกันและกำจัดศัตรูลองกอง การเก็บเกี่ยวลองกอง การคัดเกรดลองกอง การบรรจุหีบห่อ การขนส่งและการตลาด ตลอดจนการบริการความรู้และข้อมูลข่าวสาร เป็นต้น

5.3 การจัดการการตลาด หมายถึง การจัดการด้านผลิตภัณฑ์ การจัดการด้านราคา การจัดการด้านช่องทางจำหน่าย การจัดการด้านการสนับสนุนการขายของผู้ผลิตลองกองแปลงใหญ่ อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

5.4 เกษตรแปลงใหญ่ หมายถึง การจัดทำแปลงเกษตร โดยเกษตรกรรายย่อยมีการรวมกลุ่มและรวมพื้นที่การผลิตเป็นแปลงขนาดใหญ่

6.ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่ได้จากการวิจัยเรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ครั้งนี้จะอำนวยประโยชน์ ดังนี้

6.1 สมาชิกกลุ่มใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการจัดการสวนลองกองของให้มีประสิทธิภาพ ได้ผลผลิตลองกองที่มีคุณภาพยิ่งขึ้น

6.2 ใช้เป็นข้อมูลสำหรับการจัดทำแผนการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ต่อไปในอนาคต

6.3 ใช้เป็นข้อมูลให้กับหน่วยงานภาครัฐในการพัฒนาการส่งเสริมการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ให้เกิดผลสำเร็จมากยิ่งขึ้น

บทที่ 2
วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ผู้วิจัยแบ่งการศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเป็นประเด็นต่างๆ ดังนี้

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับลองกอง
2. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการเกษตรแบบแปลงใหญ่
3. แนวคิดเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดลองกอง
4. สถานการณ์การผลิตและการตลาดลองกองของอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับลองกอง

1.1 ประวัติความเป็นมาของลองกอง

ลองกองเป็นไม้ผลเศรษฐกิจเขตร้อนชื้นในเขตภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประเทศไทยเป็นประเทศที่สามารถผลิตลองกองที่มีคุณภาพดีที่สุด ซึ่งลองกองปลูกมากในพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ จังหวัดนราธิวาสเป็นจังหวัดที่มีการปลูกลองกองมากที่สุดในประเทศไทย และเป็นถิ่นกำเนิดลองกองคุณภาพดีมีชื่อเสียง นั่นคือ “ลองกองซีโป” โดยลองกองต้นแรกที่ปลูกอยู่ที่บ้านซีโป ตำบลเฉลิม อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส มีอายุกว่าร้อยปี มีคุณสมบัติเด่น คือ เมื่อผลสุกจะมีรสชาติหวานหอม และเปลือกหนา

สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่5 (2559, น.2-3) ให้ความหมายของลองกองไว้ว่า ลองกอง (Longkong)เป็นพันธุ์ไม้ชนิดเดียวกับลางสาด มีเปลือกหนาและไม่มียางเหมือนลางสาด มีเนื้อมากและมีรสหวานกว่า มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Lansium domesticum* Corr. ซึ่งพืชที่อยู่ในชนิดเดียวกันนี้คือ ดูกู (Duku) ส่วนลังสาด (ลางสาด) แยกเป็นชนิดหนึ่งต่างหากโดยมีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Aglaia domesticum* Pelleg. ส่วนชื่อลองกองมาจากภาษายาวีว่า ดอกอง ลองกอง ดูกู

และลางสาดเป็นไม้ผลในสกุลเดียวกัน โดยกลุ่มลองกองเป็นกลุ่มที่ผลผลิตมีคุณภาพดีที่สุด มีเมล็ดน้อยหรืออาจจะไม่มีเมล็ดเลย ใบมีลักษณะคล้ายคลึงกันมาก คือ มีสีเขียวเข้ม และมีร่องใบลึก ทำให้ดูเหมือนกับว่าใบหยักเป็นคลื่น ซึ่งกลุ่มนี้แบ่งออกได้เป็น 3 ชนิด คือ

1.1.1 ลองกองแห้ง ผลสุกจะมีเนื้อใสเป็นแก้ว เนื้อแห้ง หวาน และมีกลิ่นหอม ชวนรับประทาน ส่วนเปลือกหนามีสีเหลืองคล้ำ และไม่มียาง

1.1.2 ลองกองน้ำ ผลสุกจะมีเนื้อค่อนข้างฉ่ำน้ำ สีเปลือกเหลืองสว่างกว่า

1.1.3 ลองกองปาลาแม หรือลองกองแปร์แมร์ ผลสุกจะมีเนื้อนิ่ม กลิ่นไม่หอม เหมือนลองกองแห้ง เปลือกบางและมียางบ้าง

กลุ่มดูกูหรือลูกู ลักษณะใบค่อนข้างหนาและมีสีเขียวเข้มคล้ายลองกอง แต่หยักเป็นคลื่นน้อยกว่า ขนาดผลค่อนข้างใหญ่และมีเปลือกหนากว่าลองกอง มีเมล็ดมาก และมีเนื้อฉ่ำน้ำ ที่พบมี 2 ชนิด คือดูกูแปร์แมร์มีผลค่อนข้างรีก้นผลแหลม ผิวย่นเล็กน้อย ดูกูน้ำ มีผลค่อนข้างกลม มีผิวสดใสกว่าดูกูแปร์แมร์

กลุ่มลางสาด ใบบางกว่าลองกอง คลื่นใบไม่เด่นชัด ผลเล็กกว่าลองกอง ผลสุกมีสีเหลืองนวล เปลือกบางมียางเหนียว มีเมล็ด 2-3 เมล็ดต่อผล เกษตรกรสามารถจำแนกต้นพันธุ์ได้โดยสังเกตจากลักษณะของใบ แต่ต้องมีประสบการณ์พอสมควร

ลองกองที่ปลูกในจังหวัดชายแดนใต้ ส่วนใหญ่มีอายุเกิน 30 ปี ลำต้นจะสูงใหญ่ ทำให้มีข้อจำกัดและเกิดความยุ่งยากในการดูแลรักษา รวมทั้งการเก็บเกี่ยวและการพัฒนาคุณภาพของผลผลิต และช่วงที่ผ่านมาลองกองมีราคาตกต่ำ ทำให้เกษตรกรขาดการบำรุงรักษาลำต้น ส่งผลให้ผลผลิตที่ผ่านมาส่วนใหญ่ไม่มีคุณภาพ โดยลองกองเกรดดีมีเพียง 30% ของผลผลิตทั้งหมด ซึ่งไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาดระดับบน

สภาพแวดล้อมการผลิตลองกองของเกษตรกรในภาคใต้ตอนล่างมักจะมีการปลูกลองกองร่วมกับพืชไม้ผลอื่นๆ โดยไม้ผลที่นิยมปลูกร่วมกับลองกองมีหลายชนิดแต่ที่พบมากที่สุด ได้แก่ ทุเรียน สะตอ มักปลูกเป็นสวนหลังบ้าน มีระยะปลูกไม่แน่นอน และปลูกจำนวนไม่มาก ทั้งนี้เกษตรกรมีอาชีพหลักคือการทำสวนยางพารา ส่วนใหญ่การใช้ต้นพันธุ์จะใช้การเพาะเมล็ดและเสียบยอด

1.2 การจัดการกระบวนการผลิตลองกองเพื่อให้ได้คุณภาพตามระบบ GAP

สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (2556) ได้กล่าวถึงระบบของ GAP พืชอาหาร ไว้ว่า GAP พืชอาหาร ย่อมาจากคำว่า Good Agricultural Practices for Food Crop เป็นการผลิตพืชเพื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตสำหรับใช้เป็นอาหาร เช่น พืชผัก ไม้ผล พืชไร่ พืชเครื่องเทศ พืชสมุนไพร ทุกขั้นตอนของการผลิตในระดับฟาร์มและการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว

เพื่อให้ได้ผลผลิตที่ปลอดภัย มีคุณภาพเหมาะสมในการบริโภคโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สุขภาพ ความปลอดภัย และสวัสดิภาพของผู้ปฏิบัติงาน มีข้อกำหนด 8 รายการ ดังนี้

1) น้ำ

(1) น้ำที่ใช้ต้องมาจากแหล่งที่ไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนที่เป็นอันตรายต่อผลิตผล

(2) ไม่ใช้น้ำเสียจากแหล่งต่างๆ หากใช้ต้องมีการบำบัด

(3) เก็บตัวอย่างน้ำตรวจวิเคราะห์เชื้อจุลินทรีย์ก่อโรค/โลหะหนัก/สารเคมี อย่างน้อย 1 ครั้ง ในช่วงเริ่มจัดการระบบการผลิต

(4) มีการจัดการน้ำเสียที่เกิดจากการใช้งานไม่ให้ไหลลงสู่แปลงปลูก/แหล่งน้ำ

(5) พืชที่ปลูกในระบบไฮโดรโพนิกส์ ต้องเปลี่ยนน้ำสม่ำเสมอ บำรุงรักษาระบบการให้น้ำให้สะอาด

(6) น้ำล้างผลิตผลหลังการเก็บเกี่ยวต้องสะอาด

2) พื้นที่ปลูก

(1) ไม่ปลูกพืชในพื้นที่ที่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนที่เป็นอันตรายต่อผลิตผล หรือมีวิธีการบำบัดเพื่อลดการปนเปื้อน

(2) หากใช้สารเคมีรมหรือราดดินเพื่อฆ่าเชื้อในดิน/วัสดุปลูก ต้องบันทึกข้อมูลและเก็บไว้เป็นหลักฐาน

(3) พื้นที่ปลูกต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย

(4) เก็บตัวอย่างดินตรวจวิเคราะห์การปนเปื้อนจากวัสดุ/สิ่งที่เป็นอันตราย อย่างน้อย 1 ครั้ง ในช่วงเริ่มจัดระบบการผลิต

(5) วางผังแปลงโดยคำนึงถึงผลกระทบต่อความปลอดภัยอาหาร สิ่งแวดล้อม คุณภาพผลิตผล และสุขภาพความปลอดภัย และสวัสดิภาพของผู้ปฏิบัติงาน

(6) จัดทำรหัสแปลงปลูกและข้อมูลประจำแปลง

3) วัสดุอันตรายทางการเกษตร

(1) ใช้ตามคำแนะนำหรือตามฉลากที่ขึ้นทะเบียนกับกรมวิชาการเกษตร

(2) ห้ามใช้หรือมีไว้ในครอบครองวัตถุอันตรายทางการเกษตรที่ห้ามผลิต ห้ามนำเข้า ส่งออกตามพรบ.วัตถุอันตราย พ.ศ.2535 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม (วอ.4)

(3) กรณีผลิตเพื่อส่งออก ห้ามใช้วัตถุอันตรายทางการเกษตรที่ประเทศคู่ค้าห้ามใช้

(4) ผู้ใช้ต้องมีความรู้ในการใช้วัตถุอันตรายทางการเกษตรที่ถูกต้อง การป้องกันอันตรายจากสารพิษ และการปฐมพยาบาลเบื้องต้น

(5) เลือกใช้เครื่องพ่นวัตถุอันตรายทางการเกษตรและวิธีการพ่นที่ถูกต้อง ทำความสะอาดเครื่องพ่นหลังการใช้งานทุกครั้ง และกำจัดน้ำล้างด้วยวิธีที่ไม่ทำให้เกิดการปนเปื้อนสู่สิ่งแวดล้อม

(6) ขณะพ่นสารต้องสวมเสื้อผ้าให้มิดชิด ใส่อุปกรณ์ป้องกันสารพิษ ทำความสะอาดร่างกายและเสื้อผ้าทันทีหลังจากการพ่นสาร

(7) จัดเก็บวัตถุอันตรายทางการเกษตรชนิดต่างๆ เป็นสัดส่วน ปิดฝาให้สนิท หากมีการเปลี่ยนถ่ายภาชนะบรรจุ ต้องระบุข้อมูลให้ครบถ้วน

(8) ภาชนะบรรจุวัตถุอันตรายทางการเกษตรที่ใช้หมดแล้ว/เสื่อมสภาพ/หมดอายุต้องทำลายหรือกำจัดด้วยวิธีที่ถูกต้อง

4) *การจัดการคุณภาพในกระบวนการผลิตก่อนการเก็บเกี่ยว*

(1) ไม่ใช้สิ่งขับถ่ายของคนมาเป็นปุ๋ย

(2) กรณีปลูกพืชในระบบไฮโดรโพนิกส์ ต้องเฝ้าระวังและบันทึกข้อมูลการใช้สารละลายธาตุอาหารพืช

(3) หากคลุม/เคลือบเมล็ดพันธุ์ด้วยวัตถุอันตรายทางการเกษตรให้ปฏิบัติตามฉลาก และบันทึกข้อมูลไว้

(4) ใช้ปุ๋ย/สารปรับปรุงดินที่ขึ้นทะเบียนกับกรมวิชาการเกษตร

(5) หากผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้เองต้องการการหมัก/ย่อยสลายโดยสมบูรณ์

(6) เก็บปุ๋ย/สารปรับปรุงดินให้เป็นสัดส่วน เพื่อไม่ให้เกิดการปนเปื้อน

(7) ตรวจสอบและปรับปรุงซ่อมแซมเครื่องมือและอุปกรณ์การเกษตรอย่างสม่ำเสมอ

(8) จัดระบบการผลิตให้ได้ผลิตผลตรงตามข้อกำหนดของคู่ค้า

5) *การเก็บเกี่ยวละการปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว*

(1) เก็บเกี่ยวผลิตผลที่มีอายุที่เหมาะสม และถูกสุขลักษณะ มีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาด/คู่ค้า

(2) คัดแยกผลิตผลที่ไม่ได้คุณภาพออก คัดแยกชิ้นคุณภาพและขนาดตามข้อกำหนด มกษ./คู่ค้า

(3) อุปกรณ์และภาชนะที่บรรจุและสัมผัสกับผลิตผล ต้องทำจากวัสดุที่ไม่

ก่อให้เกิดการปนเปื้อน แยกภาชนะบรรจุของเสียและวัตถุอันตรายทางการเกษตรอย่างชัดเจน และมีสถานที่เก็บเป็นสัดส่วน

(4) ไม่วางผลิตผลที่เก็บเกี่ยวแล้วลงพื้นดิน

(5) ป้องกันสัตว์เลี้ยงไม่ให้อยู่บริเวณปฏิบัติงาน หากใช้เหยื่อ/กับดักต้องวางในบริเวณที่ไม่มีความเสี่ยงต่อการปนเปื้อนสู่ผลิตผล

6) การพักผลผลิต การขนย้ายในแปลงปลูกและการเก็บรักษา

(1) มีสถานที่พักผลิตผลถูกสุขลักษณะ มีวิธีการขนย้ายและเก็บรักษาผลิตผลที่ถูกต้อง และใช้วัสดุปูรองพื้นในบริเวณพักผลิตผล

(2) ไม่ใช้พาหนะที่ใช้ขนวัตถุอันตรายทางการเกษตร/ปุ๋ย/สารปรับปรุงดินขนส่งผลิตผล กรณีที่ไม่สามารถแยกพาหนะได้ต้องมีการทำความสะอาด

(3) การจัดวางผลิตผลในบริเวณพักผลิตผลต้องเหมาะสม สามารถป้องกันการขูดรีด กระแทก ความร้อน และแสงแดดได้

(4) ผลิตผลที่เสื่อมคุณภาพง่ายต้องมีการดูแลและป้องกันที่เหมาะสมก่อนการขนส่ง

7) สุขลักษณะส่วนบุคคล

(1) ผู้ปฏิบัติงานต้องมีความรู้ความเข้าใจ/ได้รับการฝึกอบรมสุขลักษณะส่วนบุคคลและมีการดูแลสุขลักษณะส่วนบุคคลที่ดี

(2) มีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสุขลักษณะส่วนบุคคลเพียงพอและอยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน

(3) ผู้ปฏิบัติงานเกี่ยวกับวัตถุอันตรายทางการเกษตรต้องได้รับการตรวจสุขภาพอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

8) การบันทึกข้อมูลและการตามสอบ

(1) มีเอกสารและการบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ การใช้สารเคมีฆ่าเชื้อในดิน การใช้วัตถุอันตรายทางการเกษตร การปฏิบัติก่อนและหลังการเก็บเกี่ยว มีข้อมูลรหัสแปลงปลูกและข้อมูลประจำแปลงปลูก การกำจัดสัตว์พาหะนำเชื้อ การใช้พาหนะขนส่ง ประวัติการฝึกอบรมและผลการตรวจสุขภาพ

(2) ผลิตผลที่อยู่ระหว่างการเก็บรักษาต้องมีการติดรหัสเครื่องหมายเพื่อแสดงรุ่นผลิตผล แหล่งผลิต และวันที่เก็บเกี่ยว

(3) การจำหน่ายผลิตผลต้องบันทึกข้อมูลผู้รับซื้อและปริมาณที่จำหน่าย

(4) เก็บบันทึกข้อมูลกรปฏิบัติงานและเอกสารสำคัญที่เกี่ยวข้องไว้อย่างน้อย

2 ปี/ตามที่คู่ค้าต้องการ

1.2.1 เกณฑ์การรับรองตามมาตรฐาน GAP พืชอาหาร

ประกอบด้วย ข้อกำหนด 3 ข้อ ดังนี้

1) ข้อกำหนดหลัก หมายถึง ข้อกำหนดที่ต้องปฏิบัติ หากบกพร่องจะส่งผลกระทบทางตรงหรือรุนแรงต่อพืชอาหาร ทำให้ผลิตผลไม่ปลอดภัยต่อผู้บริโภคมี 23 ข้อ

2) ข้อกำหนดรอง หมายถึง ข้อกำหนดที่ควรปฏิบัติ หากบกพร่องจะส่งผลกระทบต่อพืชอาหาร ทำให้ผลิตผลมีความเสี่ยงต่อความไม่ปลอดภัยต่อผู้บริโภคมี 41 ข้อ

3) ข้อแนะนำ หมายถึง ข้อกำหนดที่แนะนำให้ปฏิบัติ เพื่อสนับสนุนให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับพืชอาหารมี 52 ข้อ

เกณฑ์การตัดสินใจในการรับรอง ต้องเป็นไปตามข้อกำหนดหลักทุกข้อ และต้องเป็นไปตามข้อกำหนดรองไม่น้อยกว่า 60% ของข้อกำหนดรองทั้งหมด

1.3 การผลิตลองกองเพื่อให้มีคุณภาพและได้มาตรฐาน

การผลิตลองกองเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลองกองจะต้องปฏิบัติตามแผนการควบคุมการผลิต เช่น การจัดการเพื่อให้ได้ช่อผลที่แน่น น้ำหนักช่อผลไม่น้อยกว่า 700 กรัม และขนาดผลภายในช่อมีความสม่ำเสมอ ซึ่งมีกระบวนการต่างๆดังนี้

1.3.1 การเตรียมต้นหลังการหลังเก็บเกี่ยว ได้แก่ การตัดแต่งกิ่ง การป้องกันและกำจัดแมลงศัตรูพืช การป้องกันและกำจัดโรค การกำจัดวัชพืช การใส่ปุ๋ยหลังการเก็บเกี่ยว

1.3.2 การเตรียมต้นก่อนการออกดอก ได้แก่ การจัดการน้ำเพื่อกระตุ้นการออกดอก

1.3.3 การจัดการต้นระยะออกดอกก่อนถึงการเก็บเกี่ยว ได้แก่ การจัดการเพื่อส่งเสริมการพัฒนาดอกและการติดผล ซึ่งจะต้องมีกระบวนการ ดังนี้

1) การตัดแต่งช่อดอก โดยประมาณความหนาแน่นดอก เพื่อไม่ให้มีมากเกิน (โดยประมาณ 15-17 ช่อดอกต่อเส้นผ่านศูนย์กลางพุ่ม 1 เมตร)โดยจำนวน 1 ช่อดอกไม่เกิน 1 ช่อต่อ1กลุ่มของช่อดอก ระยะห่างระหว่างช่อดอก 15 เซนติเมตร ตัดแต่งช่อดอกที่อยู่ปลายกิ่งที่มีเส้นผ่านศูนย์กลางน้อยกว่า 2 เซนติเมตร ตัดดอกที่ชี้ขึ้นด้านบน ช่อขนาดสั้น และช่อดอกที่ไม่สมบูรณ์ออก

2) การป้องกันศัตรูพืช (ระยะช่อดอก) ป้องกันกำจัดโดยการพ่นสารแลมป์ดาไซฮาโลทริน 2.5% อีซีอัตรา 10 มิลลิลิตร หรือสารคาร์โบซัลแฟน 20% อีซีอัตรา 50 มิลลิลิตร หรือสารฟิวโปรนิล 5 % เอสซีอัตรา 10 มิลลิลิตรต่อน้ำ 20 ลิตร

3) สำหรับสารควบคุมการเจริญเติบโต เพื่อป้องกันผลร่วง โดยพ่นเฉพาะช่อดอกพอเปียก ใช้สารควบคุมการเจริญเติบโตพ่นเมื่อดอกบาน โดยพ่นจิบเบอริลินเพื่อป้องกันผลร่วง

4) การตัดแต่งช่อผล เมื่อพบขนาดผลภายในช่อเล็ก ให้ตัดแต่งผลเล็กออก ประเมินจากการพัฒนาช่อผล หากผลสีเหลืองโตช้า ผิวไม่สดใส ให้ตัดแต่งผลเล็กภายในช่อออก ให้เหลือเฉพาะผลที่มีขนาดสม่ำเสมอ โดยตัดแต่งเมื่อผลมีอายุ 2-4 สัปดาห์หลังดอกบาน

5) การใส่ปุ๋ย เมื่อตัดแต่งผลเสร็จเรียบร้อยแล้ว ไม่ควรเกินสัปดาห์ที่ 5 หลังดอกบาน ให้ใส่ปุ๋ยทางดิน สูตร 13-13-21 อัตรา 1 กิโลกรัมต่อต้น

6) การจัดการน้ำ เพื่อให้ผลมีขนาดสม่ำเสมอ ผลไม่แตก ควรให้น้ำเมื่อเริ่มติดผลหรือเมื่อเริ่มเปลี่ยนสีให้น้ำในอัตรา 75% ของอัตราการให้น้ำปกติ และเพิ่มเป็น 80-85% เมื่อผลเริ่มเปลี่ยนจากเขียวเป็นสีเหลือง

7) การเก็บเกี่ยวและการปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว การเก็บเกี่ยวลองกองต้องเก็บในระยะที่แก่โดยกรรไกร ตัดช่อผลจากต้น อุปกรณ์จะต้องไม่ก่อให้ผลผลิตเสียหาย ปนเปื้อนสารอันตรายที่มีผลต่อการบริโภค แยกผลผลิตที่มีตำหนิ หรือมีแมลงเข้าทำลายออก

1.4 ข้อกำหนดเรื่องคุณภาพลองกอง

ในการจัดคุณภาพมาตรฐานลองกองปัจจุบันยังไม่มีการกำหนดที่แน่นอน ซึ่งข้อมูลจากสำนักมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (2549) ได้กำหนดคุณภาพลองกองไว้ดังนี้

1.4.1 ชั้นคุณภาพลองกอง ต้องประกอบด้วยคุณสมบัติดังนี้

1) เป็นลองกองทั้งผล
2) ผลมีขั้วติดอยู่
3) ลักษณะตรงตามพันธุ์ เช่น มีจุดสีน้ำตาลที่ผิว
4) คุณภาพดี ไม่เน่าเสีย หรือผลเสื่อมซึ่งไม่เหมาะต่อการบริโภค
5) สะอาดและปราศจากสิ่งแปลงปลอมที่สามารถมองเห็นได้
6) ไม่มีศัตรูพืชที่มีผลกระทบต่อรูปลักษณ์ทั่วไปของผลผลิต
7) ไม่มีความเสียหายซึ่งเกิดจากศัตรูพืช
8) ไม่มีรอยช้ำหรือตำหนิที่เห็นเด่นชัดที่ผิว
9) ไม่มีความผิดปกติของความชื้นภายนอก โดยไม่รวมถึงหยดน้ำที่เกิดจากการนำผลิตผลออกจากห้องเย็น
10) ไม่มีความเสียหายอันเนื่องมาจากอุณหภูมิต่ำ/หรืออุณหภูมิสูง

11) ไม่มีกลิ่นแปลกปลอม และ/หรือรสชาติผิดปกติ

1.4.2 การจัดชั้นคุณภาพลองกองตามมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ แบ่งเป็น 3 ชั้นคุณภาพ

1) ชั้นพิเศษ (extra class)

ลองกองชั้นนี้มีคุณภาพดีที่สุด ตรงตามสายพันธุ์ ผลไม่มีตำหนิ หรือมีตำหนิเล็กน้อยที่ไม่กระทบต่อรูปลักษณ์ทั่วไปของผลผลิต ช่อผลแน่น ทุกผลมีความแก่(สุก)สม่ำเสมอ

ภาพที่ 2.1 ช่อที่ผลแน่น

2) ชั้นหนึ่ง (class I)

ลองกองชั้นนี้มีคุณภาพดี ตรงตามสายพันธุ์ ผลมีตำหนิเล็กน้อยที่ไม่กระทบต่อรูปลักษณ์ทั่วไปของผลผลิต พื้นผิวตำหนิรวมต่อผลไม่เกิน 0.5 ตารางเซนติเมตร เป็นช่อที่แน่นพอดี ทุกผลมีความแก่สม่ำเสมอ

ภาพที่ 2.2 ช่อที่ผลแน่นพอดี

3) ชั้นสอง (class II)

ลองกองชั้นนี้มีคุณภาพไม่ถึงกับขั้นสูงแต่มีคุณภาพขั้นต่ำดังข้อ2 พื้นผิวตำหนิรวมต่อผลไม่เกิน 1 ตารางเซนติเมตร กรณีเป็นช่ออนุญาตให้มีช่อที่มีผลไม่แน่น และช่อที่มีผลร่วงได้ไม่เกิน 30%

ภาพที่ 2.3 ช่อที่ผลไม่แน่น

ภาพที่ 2.4 ช่อที่ผลร่วง 30%

1.4.3 ข้อกำหนดเรื่องขนาด

การพิจารณาขนาดของผลจากจำนวนต่อกิโลกรัม ผลลองกองที่จำหน่ายมี 2 รูปแบบ คือผลเดี่ยวและช่อผล รายละเอียดข้อกำหนดตามตาราง 2.1 และ 2.2

ตารางที่ 2.1 ข้อกำหนดขนาดของลองกองผลเดี่ยว

รหัสขนาด	น้ำหนักต่อผล (กรัม)
1	>25
2	>20-25
3	>15-20
4	10-15

ที่มา: สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ, 2549

ตารางที่ 2.2 ข้อกำหนดขนาดของลองกองช่อ

รหัสขนาด	น้ำหนักต่อผล (กรัม)
1	>700
2	>500-700
3	>300-500
4	>200-300
5	100-200

ที่มา: สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ, 2549

2. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการเกษตรแบบแปลงใหญ่

2.1 ความเป็นมาของแปลงใหญ่

กรมส่งเสริมการเกษตร (2562) กล่าวว่า การส่งเสริมการเกษตรแปลงใหญ่ เป็นการส่งเสริมการเกษตรที่ยึดพื้นที่ (area base) เป็นหลักในการดำเนินงานในลักษณะการบูรณาการระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีผู้จัดการพื้นที่เป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เป็นผู้บริหารจัดการกิจกรรมตลอดห่วงโซ่อุปทาน (supply chain)

2.2 วัตถุประสงค์การทำการเกษตรแบบแปลงใหญ่

1. เพื่อสนับสนุนให้เกษตรกรมีการรวมกลุ่มทำการผลิต การบริหารจัดการร่วมกันและรวมกันจำหน่ายโดยมีตลาดรองรับที่แน่นอน

2. เพื่อให้เกษตรกรสามารถลดต้นทุนการผลิต ผลผลิตเพิ่มขึ้น และมีคุณภาพได้มาตรฐาน

3. เพื่อให้เกษตรกรสามารถเป็นผู้จัดการ บริหารจัดการการผลิต ผลผลิต และการตลาดได้

2.3 หลักการและแนวคิดในการดำเนินการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่

กรมส่งเสริมการเกษตร (2560) กล่าวว่า การส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่เป็นระบบส่งเสริมการเกษตรที่ยึดพื้นที่เป็นหลักในการดำเนินงานในลักษณะบูรณาการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องพร้อม ๆ ไปกับการร่วมมือร่วมใจของเกษตรกรที่รวมตัวกันเป็นกลุ่มการผลิต มีผู้จัดการแปลงเป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่ ในทุกกิจกรรมตลอดห่วงโซ่อุปทานในการจัดการส่งเสริมตามระบบการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่มีหลักการที่ต้องนำมาประกอบการพิจารณา ได้แก่

2.3.1 มีการผลิต ในพื้นที่เหมาะสม ตามข้อมูลแผนที่เกษตรเพื่อการบริหารจัดการเชิงรุก (Agri Map) หรือเป็นพื้นที่ที่สามารถปรับปรุงและพัฒนาได้

2.3.2 มีขนาดการผลิตที่คุ้มค่าต่อการลงทุน สามารถใช้ปัจจัยการผลิตร่วมกันจากการรวมซื้อรวมขาย การใช้หรือเครื่องมือ/อุปกรณ์/เครื่องจักรกลร่วมกันได้อย่างคุ้มค่า ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนการผลิตลดลง

2.3.3 มีกระบวนการกลุ่มที่เข้มแข็ง เช่น กลุ่มเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน หรือสหกรณ์เพื่อเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ และง่ายต่อการเข้าถึงการส่งเสริมสนับสนุนจากภาครัฐทั้งด้านองค์ความรู้ แหล่งทุน ให้เกิดการพัฒนาที่เข้มแข็งต่อไปในอนาคต

2.3.4 มีการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม หรือนวัตกรรม เพื่อพัฒนาการผลิต

2.3.5 มีช่องทางการตลาดรองรับ และสามารถเชื่อมโยงไปสู่การพัฒนาตลาดให้กว้างขวางและหลากหลายยิ่งขึ้น

2.3.6 มีปัจจัยพื้นฐาน เช่น แหล่งน้ำ/ปริมาณน้ำเพียงพอต่อการผลิต

2.3.7 มีการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรและการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอื่น ๆ เช่น ลานตาก โรงคัดแยก ลานเท เป็นต้น เข้ามาใช้ในการพัฒนาการผลิต

2.3.8 มีการกำหนดมาตรฐานการผลิต และเข้าสู่ระบบการตรวจสอบรับรองสินค้าที่สามารถทำได้หรือเป็นที่ต้องการของการตลาด

2.3.9 มีการกำหนดเป้าหมายและแผนปฏิบัติการ รวมทั้งการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มที่ชัดเจน

2.3.10 มีผู้จัดการแปลงที่มีศักยภาพและสามารถบริหารจัดการได้

2.4 องค์ประกอบของการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่

กรมส่งเสริมการเกษตร (2560) กล่าวถึง องค์ประกอบของการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ ดังนี้

2.4.1 ผู้จัดการพื้นที่ (field manager) คือ นักส่งเสริมการเกษตรในพื้นที่ (เกษตรอำเภอ) ทำหน้าที่บริหารจัดการพื้นที่ทุกกิจกรรมตลอดห่วงโซ่อุปทาน และเมื่อการส่งเสริมเข้าสู่ระยะที่สอง จะมีการถ่ายทอดความรู้และฝึกอบรมเกษตรกร เพื่อให้สามารถทำหน้าที่เป็นผู้จัดการแปลงต่อไป

2.4.2 พื้นที่แปลงใหญ่ เป็นการรวมแปลงเล็กของเกษตรกร ให้มีพื้นที่ขนาดใหญ่ ในการรวมกันผลิตสินค้าเกษตร โดยมีผู้จัดการพื้นที่เป็นผู้บริหารจัดการแปลง

2.4.3 กลุ่มเกษตรกร เป็นการรวมกลุ่มเกษตรกรเจ้าของแปลง เพื่อให้มีการร่วมกันศึกษาวิเคราะห์และกำหนดเป้าหมายการผลิตการตลาด จัดทำแผนปฏิบัติการ ร่วมกันกำหนดเทคโนโลยี ที่ใช้ปัจจัยการผลิตต่าง ๆ และดำเนินการตามแผน

2.4.4 การบริหารจัดการแปลง โดยผู้จัดการพื้นที่จะต้องเป็นผู้บริหารจัดการแปลงทุกกิจกรรมตลอดห่วงโซ่อุปทาน เช่น เชื่อมโยงการตลาด การจัดการปัจจัยการผลิต เครื่องจักรกลและเทคโนโลยี การจัดการกระบวนการผลิตและตลาด ฯลฯ เพื่อให้มีการดำเนินกิจกรรมตามเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ซึ่งในการดำเนินการส่งเสริมนโยบายเกษตรแปลงใหญ่นั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดความร่วมมือในการผลิตที่ประหยัดต่อขนาด และเพิ่มอำนาจการต่อรองให้กับเกษตรกร รวมไปถึงเสริมสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานภาคเอกชน และเกษตรกร เพื่อให้เกิดการพัฒนาด้านการเกษตรอย่างเป็นรูปธรรม

2.5 การบริหารแปลงใหญ่

2.5.1 จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ผู้จัดการพื้นที่ดำเนินการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ให้กับเกษตรกรเจ้าของแปลง ในเรื่อง

1) ชี้แจงทำความเข้าใจการดำเนินงานกับเกษตรกร รวมทั้งกำหนดแนวทางการพัฒนา

2) วางแผนการผลิตและการตลาดตลอดฤดูกาลผลิต

3) ถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับพื้นที่

4) ฯลฯ

2.5.2 การบริหารจัดการผลิตและการตลาด ผู้จัดการพื้นที่และกลุ่มเกษตรกรดำเนินการ

1) ส่งเสริมให้มีการใช้ปัจจัยการผลิต/ทรัพยากรและเทคโนโลยีที่เหมาะสมร่วมกัน

2) รวมผลผลิตเพื่อร่วมกันจำหน่าย

3) ประสานกับภาคีเครือข่ายในการเชื่อมโยงตลาด โดยประสานงานกับสหกรณ์การเกษตรหรือภาคเอกชนในรูปแบบที่เหมาะสม เช่น แบบพันธะสัญญา (contract farming) หรือระบบตลาดสมาชิกในชุมชน (Community Supported Agriculture : CSA) หรือรูปแบบแบ่งปันผลประโยชน์ (benefit sharing) ฯลฯ ตามความเหมาะสม

2.5.3 ดำเนินงานจัดทำแปลงใหญ่ ผู้จัดการพื้นที่สนับสนุนให้เกษตรกรดำเนินงานจัดทำแปลงใหญ่ตามแผนปฏิบัติงาน

2.5.4 การสนับสนุนการดำเนินงานส่งเสริมการเกษตรแปลงใหญ่

1) ผู้จัดการพื้นที่ ประสานงานกับหน่วยงานวิชาการในพื้นที่ และส่วนกลางเพื่อสนับสนุนความรู้ทางวิชาการและเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ผู้จัดการพื้นที่และเกษตรกรในการดำเนินงานแปลงใหญ่

2) ผู้จัดการพื้นที่ ประสานงานกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ ในการสนับสนุนการดำเนินงานแปลงใหญ่

2.6 เงื่อนไขในการเข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่

กรมส่งเสริมการเกษตร (2560) กล่าวว่า เงื่อนไขในการเข้าร่วมแปลงใหญ่ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ดังนี้

2.6.1 เป็นการรวมแปลงผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน แปลงไม่จำเป็นที่จะต้องอยู่ติดกันเป็นผืนเดียวแต่ควรอยู่ภายในชุมชนที่ใกล้เคียงกัน สินค้าควรเป็นสินค้าหลักของเกษตรกร พื้นที่มีความเหมาะสม และมีศักยภาพที่จะพัฒนาในเชิงเศรษฐกิจ

2.6.2 เกษตรกรสมัครใจ พร้อมที่จะพัฒนาการผลิตและการตลาดร่วมกัน โดยการมีส่วนร่วมตลอดกระบวนการพัฒนา

2.6.3 ขนาดพื้นที่ดำเนินการ

1) พืชไร่ ปาล์มน้ำมัน ยางพารา และข้าว มีพื้นที่รวมตั้งแต่ 300 ไร่ขึ้นไป และเกษตรกรสมัครใจเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่า 30 รายขึ้นไป

2) ไม้ผล พืชผัก ไม้ดอกไม้ประดับ หรือพืชอื่น ๆ มีขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 300 ไร่ขึ้นไป หรือ เกษตรกรสมัครใจเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่า 30 ราย ขึ้นไป

3) ประมง ปศุสัตว์ ผึ้งและแมลงเศรษฐกิจ ควรมีเกษตรกรสมัครใจเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่า 30 ราย ขึ้นไป (สินค้าปศุสัตว์ ให้คิดเป็นหน่วย ปศุสัตว์ โค 1 ตัว เท่ากับ 0.65 หน่วย กระบือ 1 ตัว เท่ากับ 0.70 หน่วย แพะ-แกะ 1 ตัว เท่ากับ 0.01 หน่วย สัตว์ปีก 1 ตัว เท่ากับ 0.01 หน่วย ผึ้งพันธุ์/ผึ้งโพรง/ชันโรง 1รัง เท่ากับ 0.6 หน่วย จิ้งหรีด 1 บ่อ เท่ากับ 0.6 หน่วย)

2.6.4 ผ่านการรับรองจากคณะอนุกรรมการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ของจังหวัด

2.6.5 การเข้าร่วมแปลงใหญ่ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์จะมีการสนับสนุนจากภาครัฐเป็นเวลา 3 ปี ต่อเนื่องกัน ดังนี้

1) แปลงจะได้รับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ในด้านการจัดการดิน การจัดการน้ำเป็นต้น

2) สมาชิกแปลงใหญ่จะได้รับการถ่ายทอดความรู้ และการบริการจากหน่วยงานต่าง ๆ ภายในกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ภายใต้ภารกิจของแต่ละหน่วยงาน ตามความต้องการของสมาชิกแปลงใหญ่

*3) สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน*เพื่อการพัฒนาการผลิตและความเข้มแข็งของกลุ่ม/องค์กรที่บริหารจัดการแปลงใหญ่

3. แนวคิดเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดลองกอง

3.1 หลักการผลิตลองกอง

การปรับปรุงสวนลองกองโดยการจัดการพื้นที่ เตรียมต้นให้พร้อมสำหรับการออกดอก การชักนำให้ออกดอกและการติดผลที่ดี ตลอดจนการดูแลรักษาหลังออกดอก จนกระทั่งการเก็บเกี่ยวให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ โดยมีรายละเอียดในขั้นตอนต่างๆดังนี้

3.1.1 การปรับสภาพพื้นที่ให้เหมาะสม

พื้นที่ภาคใต้ควรมีการยกร่องเนื่องจากสภาพพื้นที่มีฝนตกชุก เพื่อช่วยเรื่องการระบายน้ำ ซึ่งการระบายน้ำจะมีความสำคัญมากเนื่องจากรากพืชต้องการการหายใจ ดังนั้นการจัดการหน้าดินให้โปร่ง ร่วนซุย ระบายอากาศดีจึงมีผลต่อการเจริญเติบโตของต้น

3.1.2 การเตรียมสภาพต้นให้พร้อมต่อการออกดอก

1) การตัดแต่งกิ่ง หลังการเก็บเกี่ยวผลลองกองควรมีการตัดแต่งกิ่งเพื่อให้ต้นโปร่ง มีพุ่มตามที่ต้องการ พร้อมแตกยอดใหม่ ในการตัดแต่งกิ่งควรตัดแต่งกิ่งเป็นโรคและกิ่งแห้งออก

2) การใส่ปุ๋ย ควรมีการใส่ปุ๋ยหลังจากตัดแต่งกิ่งเสร็จแล้ว โดยให้ใส่สูตรเสมอ 15-15-15 หรือ 16-16-16 ต้นละประมาณ 2-3 กิโลกรัม อาจจะแบ่งใส่หลายๆครั้ง และควรใส่ปุ๋ยอินทรีย์ (คอก, ปุ๋ยหมัก) ต้นละ 20-50 กิโลกรัม และควรใส่ปุ๋ยในช่วงฤดูฝน

3) การป้องกันโรคและแมลงศัตรูลองกอง หลังจากตัดแต่งกิ่งและใส่ปุ๋ย จะเป็นช่วงที่ลองกองแตกใบอ่อนซึ่งช่วงนี้จะมีหนอนชอนใบเข้าทำลายใบอ่อนจนถึงระยะใบเพสลาด นอกจากนี้ยังมีราชนิดต่างๆเข้าทำลายลองกองทำให้ลองกองมีใบแห้ง กิ่งแตกและตาย ป้องกันได้ด้วยการใช้สารเคมีในปริมาณที่จำกัด และยังมีหนอนชอนเปลือก เป็นศัตรูที่กัดกินใต้เปลือกลองกอง สังเกตโดยการดูต้นลองกองที่มีเปลือกขรุขระ ส่งผลให้เกิดการออกดอกน้อย เนื่องจากหนอนจะเข้าไปกัดกินบริเวณเปลือกซึ่งเป็นส่วนที่พัฒนาไปเป็นตาดอก วิธีการป้องกันทำได้โดยการใช้ไส้เดือนฝอยฉีดพ่นบริเวณกิ่งลองกอง ควบคู่กับการตัดแต่งทรงพุ่มให้โปร่ง เพื่อป้องกันหนอนเข้าทำลายต้น

3.1.3 การชักนำให้ลองกองออกดอกและติดผลดี

หลังจากที่ต้นลองกองมีสภาพพร้อมก่อนการออกดอก 45 วันควรใส่ปุ๋ยสูตร 8-24-24 หรือ 9-24-24 ต้นละ1-3 กิโลกรัม เพื่อเร่งดอก หลังจากนั้นควรงดน้ำให้ต้นลองกองเพื่อให้ต้นลองกองเกิดภาวะเครียด ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงฮอร์โมนภายในต้น ระยะนี้จะสังเกตเห็นใบเริ่มเหี่ยว ใบลู่ลง ห่อตัว ซึ่งจะเห็นตาดอกเริ่มแตกออกมาเป็นตุ่มเล็กๆจึงสามารถให้น้ำได้เต็มที่ จะสังเกตพบว่าหลังจากให้น้ำแล้วลองกองจะแทงช่อดอกออกมา ซึ่งระยะนี้ต่อไปต้องให้น้ำตลอด ห้ามขาดน้ำเด็ดขาด เนื่องจากลองกองเป็นพืชที่ไม่ต้องผสมเกสรจึงทำให้ทุกดอกจะพัฒนาเป็นผลได้ถ้าหากต้นมีความสมบูรณ์

3.1.4 การดูแลรักษาหลังการออกดอก

1) หลังจากลองกองแทงช่อดอกออกมาประมาณ 1.5 - 3 เซนติเมตรจะต้องฉีดพ่นด้วยฮอร์โมนจิบเบอริลิน อัตรา 100 มิลลิกรัมต่อน้ำ 1 ลิตร โดยฉีดพ่นบริเวณช่อดอก จะช่วยให้ช่อดอกมีความยาวเพิ่มขึ้น โดยระยะนี้ต้องให้น้ำอย่างเพียงพอด้วยเช่นกัน

2) หากช่อดอกมีการขยายยาวออกต้องตัดแต่งช่อดอกให้เหลือประมาณ 3-5 ช่อต่อกระจุก เพื่อเว้นไว้ตัดแต่งอีกครั้งตอนอยู่ในระยะที่เป็นผล และเว้นระยะระหว่างช่อให้เหมาะสมกับขนาดของกิ่ง ช่อดอกไหนชี้ตั้งให้ทำการตัดออก

3) หลังจากดอกบานประมาณ 1 สัปดาห์ ให้เริ่มทำการตัดแต่งช่อให้เหลือประมาณ 1-2 ช่อ หลังจากนั้นให้ฉีดพ่นด้วยแคลเซียม-โบรอน เพื่อเสริมการติดผลและป้องกันการหลุดร่วงของผล

4) การให้น้ำ ระยะช่วงติดผล ควรมีการให้น้ำอย่างต่อเนื่อง ห้ามขาดเพราะเมื่อใดที่ผลขาดน้ำจะทำให้พัฒนาการของผลผิดปกติ ช่วงที่มีการขาดน้ำหากให้น้ำอีกทำให้ลองกองดูดน้ำเข้าไปมากจึงทำให้ผลแตก ช่วง 7-9 สัปดาห์หลังดอกบาน ช่วงนี้ผลจะเริ่มมีความหวานและขับน้ำตาลออกมาทางผิวเปลือก ทำให้มีแมลงต่างๆมาเกาะเป็นพาหะของโรคราดำ โดยสามารถแก้ไขได้โดยการให้น้ำบริเวณพุ่มในระยะนี้

5) การให้ปุ๋ยในระยะติดผล ให้ใส่ปุ๋ยสูตร 16-16-16 หรือ 12-12-12 และธาตุอาหารรอง Mg_2O อัตราต้นละ 1 กิโลกรัม ช่วงระยะก่อนการเก็บเกี่ยว 1 เดือน ให้ใส่ปุ๋ยสูตร 13-13-21 อัตรา 1-2 กิโลกรัม เพื่อเพิ่มรสชาติของผลลองกอง

6) การป้องกันโรคและแมลง ช่วงระยะ 7 สัปดาห์ลองกองจะเริ่มมีความหวานทำให้ผีเสื้อมวนหวานและแมลงวันทองสามารถเข้ามากัดกินได้ง่ายโดยส่วนใหญ่จะเจาะ และปล่อยไข่ไว้ทำให้ผลเจริญเป็นตัวหนอนและผลร่วงในที่สุด

7) การเก็บเกี่ยวผลผลิต ลองกองเป็นพืชที่ต้องเก็บตอนผลอยู่ในระยะสุกเต็มที่โดยมีระยะที่ 15-16 สัปดาห์ หลังดอกบาน ลักษณะการเก็บเกี่ยวต้องปีนขึ้นไปเก็บเนื่องจากจะต้องพยายามไม่ให้ผลกระแทกช้ำ เสียหาย และหลุดร่วง

3.2 ต้นทุนการผลิตลองกอง

คลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ (2561) กระบวนการผลิตลองกองประกอบด้วยต้นทุนการผลิต หลายปัจจัยด้วยกัน อาทิเช่น ค่าปุ๋ยเคมี ค่าปุ๋ยอินทรีย์ ,ค่าจ้างตัดแต่งดอก ค่าจ้างเก็บเกี่ยวผลผลิต ค่าจ้างตัดแต่งกิ่ง ค่าตัดหญ้า เป็นต้น โดยโดย เฉลี่ยแล้วในการผลิตลองกองจะมีต้นทุนอยู่ที่ 8,650 บาท ต่อไร่/ปี

3.3 แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด

ไพฑูรย์ รอดวินิจ (2541) ได้ให้ความหมายว่า “การตลาด” คือ กิจกรรมต่างๆที่ทำให้สินค้าและบริการจากมือผู้ผลิตดั้งเดิม ให้ถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย ตามที่ผู้บริโภคต้องการ

3.3.1 หลักการตลาด

การตลาดเป็นผลการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการจากจุดเริ่มต้นของการผลิตสินค้าเกษตร จนกระทั่งสินค้าและบริการถึงมือผู้บริโภค หน้าที่ของตลาดมี 9 อย่าง แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ หน้าที่แลกเปลี่ยน ได้แก่ 1.การซื้อ เป็นกิจกรรมเพื่อที่จะให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ผู้ซื้อต้องการ 2.การขาย เป็นกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้านั้น 3.หน้าที่ทางกายภาพ เป็นกิจกรรมที่นักการตลาดต้องทำกับตัวสินค้า เพื่อให้สินค้าอยู่ในลักษณะตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ได้แก่ การแปรรูป การเก็บรักษา การขนส่ง 4.หน้าที่อำนวยความสะดวก เป็นกิจกรรมช่วยทำให้อรรถประโยชน์การตลาดทั้งหมดราบรื่นและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ได้แก่ มาตรฐานและการจัดชั้นคุณภาพสินค้า การเงิน การยอมรับความเสี่ยง ข่าวสารการตลาด ซึ่งการกำหนดราคาสินค้าเกษตรในทางปฏิบัติมี 4 วิธี ดังนี้

1) การต่อรองราคาตัวต่อตัว เป็นการต่อรองราคากันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย วิธีนี้ทั้งสองฝ่ายได้รับข่าวสารที่เท่าเทียมกัน ข้อเสียเปรียบของวิธีนี้คือ เสียเวลานานในการตกลงราคากันแต่ละครั้ง มีค่าใช้จ่ายในการตลาดเพิ่มขึ้น และฝ่ายที่มีอำนาจย่อมได้เปรียบกว่า

2) การกำหนดราคาในตลาดที่มีรูปแบบ เป็นตลาดที่มีการกำหนดกฎเกณฑ์ต่างๆเช่น การจำกัดชนิดของสินค้า การกำหนดปริมาณขั้นต่ำในการซื้อขาย กำหนดเวลาในการดำเนินธุรกิจ บริการสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ภาชนะ คลังสินค้า เป็นต้น ข้อดีคือ การกำหนดราคารวดเร็ว ค่าใช้จ่ายการตลาดต่ำสุดเพราะการซื้อขายมีปริมาณมาก

3) การกำหนดราคาโดยผู้บริหาร ผู้บริหารแบ่งเป็น 2 ฝ่าย คือรัฐบาลและเอกชนโดยผู้บริหารฝ่ายบริหารมีบทบาทในการกำหนดราคาสินค้าเกษตรเพื่อต้องการช่วยเหลือผู้บริโภคหรือผู้ผลิตสินค้า ช่วยเหลือผู้บริโภคเมื่อราคาสินค้าสูง จะเข้าไปแทรกแซงควบคุมราคา ช่วยเหลือผู้ผลิตโดยการประกันราคาเพื่อส่งเสริมให้มีการผลิตสินค้าบางอย่างมากขึ้น ฝ่ายเอกชนจะช่วยกำหนดราคารับซื้อกับสินค้าส่งออก ซึ่งอาศัยราคาขายเป็นหลัก

4) การต่อรองราคาระหว่างกลุ่ม การรวมกลุ่มของเกษตรกรเพื่อต่อรองราคาเป็นการสร้างอำนาจการต่อรองตลาดอย่างหนึ่ง การต่อรองจะสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่กับขนาดของกลุ่มว่าใหญ่พอจะสามารถควบคุมราคาได้หรือไม่ ผู้ซื้อมีน้อยรายและสินค้านั้นควรมีการยืดหยุ่นต่อราคาน้อย

3.3.2 การจัดการการตลาด

เสาวภา มีถาวรกุล (2557) การจัดการการตลาด คือ กระบวนการวิเคราะห์โอกาสการตลาด การวางแผนการตลาด การปฏิบัติการตามแผน และการควบคุมแผนการตลาดให้บรรลุวัตถุประสงค์ เพื่อสนองความต้องการและให้ความพอใจแก่ผู้บริโภค

3.3.3 การจัดการส่วนประสมการตลาด (Maketing mix:4Ps)

เสาวภา มีถาวรกุล (2557) กล่าวไว้ว่า เมื่อธุรกิจการเกษตรกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด เป้าหมาย และตำแหน่งผลิตภัณฑ์ได้แล้ว ธุรกิจจะต้องดำเนินกลยุทธ์การตลาด ซึ่งประกอบด้วยส่วนประสมการตลาดและการตัดสินใจทางการตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยการตัดสินใจด้านส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย 4 ตัวแปรที่สำคัญ คือ

1) การตัดสินใจด้านผลิตภัณฑ์ (product decision) หมายถึง การตัดสินใจที่ธุรกิจการเกษตรจะต้องนำเสนอเข้าสู่ตลาด เพื่อเรียกร้อง สร้างความต้องการและความสนใจจากผู้บริโภค เป็นการเพิ่มยอดขายที่จะทำให้ธุรกิจได้รับกำไรมากที่สุด เสี่ยงน้อยที่สุด ซึ่งจะต้องพิจารณาคุณภาพของผลิตภัณฑ์, ตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์

2) การตัดสินใจด้านราคา (price decision) หมายถึง การตัดสินใจถึงวิธีการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ในตลาดเป้าหมาย ซึ่งอาจจะเลือกการใช้ทุน อุปสงค์ หรือ คู่แข่งเป็นเกณฑ์ในการตั้งราคา แต่การตั้งราคาต้องเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและโอกาสทางการตลาดของธุรกิจด้วย

3) การตัดสินใจด้านการจัดจำหน่าย (place decision) หมายถึง การตัดสินใจกิจกรรมเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากแหล่งผลิตไปสู่แหล่งการบริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ช่องทางการจำหน่ายและการกระจายตัวสินค้า

4) การตัดสินใจด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion decision) หมายถึง การตัดสินใจทางด้านการสื่อสารข้อมูลผลิตภัณฑ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย อาจใช้พนักงานทำการขายหรือเครื่องมือในการติดต่อสื่อสาร แบ่งเป็น 5 ประเภทคือ 1. การโฆษณา 2. การขายโดยพนักงาน 3. การส่งเสริมการขาย 4. การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ 5. การตลาดทางตรง

3.3.4 การตลาดลองกอง

จากข้อมูลของสำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ 5 จังหวัดสงขลา พบว่า ในปีพ.ศ.2564 พื้นที่ให้ผลผลิตลองกองส่วนใหญ่อยู่ในภาคใต้และภาคตะวันออก ผลผลิต 95% วางจำหน่ายในตลาดในประเทศ อีก 5% ส่งออกต่างประเทศในรูปแบบผลสด คิดเป็นมูลค่า 100.16 ล้านบาท ซึ่งมีข้อจำกัดในการขยายตลาดไปต่างประเทศ เนื่องจากการหลุดร่วง สีน้ำตาล และการเน่าเสีย อายุการเก็บรักษาสั้น วางจำหน่ายได้เพียงแค่ 4-7 วัน ช่วงเดือนกันยายน-ตุลาคมของ

ทุกปี ผลผลิตลองกองในจังหวัดชายแดนภาคใต้ จะออกสู่ตลาดพร้อมๆกันเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดปัญหาผลผลิตล้นตลาด ราคาตกต่ำ โดยจากข้อมูลราคาลองกองจังหวัดตราดของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2564) พบว่า ราคาที่ออกสู่ตลาดในเดือนกรกฎาคม 2564 เรียงตามเบอร์1, 2 และ3 ของลองกองจะอยู่ที่ 27 บาท 22 บาท และ 17 บาท ตามลำดับ

4. สถานการณ์การผลิตและการตลาดลองกองของอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

สำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา (2563) รายงานว่า เกษตรกรในเขตพื้นที่อำเภอสะเดา มีการปลูกไม้ผลเป็นอาชีพรองจากการทำสวนยางพารา ชนิดไม้ผลที่สำคัญที่นิยมปลูก ได้แก่ ลองกอง มังคุด ทุเรียน เป็นต้น ลักษณะการปลูกแบบเป็นสวน และปลูกแบบสวนหลังบ้าน มีการผลิตลักษณะเชิงการค้า และการผลิตเพื่อบริโภคผลผลิตในครัวเรือน

อำเภอสะเดามีพื้นที่ปลูกลองกอง จำนวน 409 ไร่ มีเนื้อที่ให้ผลผลิตแล้ว จำนวน 409 ไร่ ให้ผลผลิตรวม 113.2 ตันต่อปี ซึ่งตำบลสำนักแต้วมีครัวเรือนทำสวนลองกองมากที่สุด คือ จำนวน 80 ครัวเรือน รองลงมา คือ ตำบลปาดังเบซาร์ และตำบลปริก มีครัวเรือนทำสวนลองกอง จำนวน 45 ครัวเรือนและ 39 ครัวเรือน ตามลำดับ

ในปี พ.ศ2559 ข้อมูลจากสำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา พบว่า เกษตรกรเข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ไม้ผล (ลองกอง) ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา จำนวน 31 ราย มีพื้นที่ในการสมัครเข้าร่วมโครงการรวมจำนวน 79 ไร่ โดยข้อมูลในระบบทะเบียนเกษตรกร ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2563 มีเกษตรกรผู้ปลูกลองกองในตำบลปริกปรับปรุงข้อมูลในระบบแล้ว จำนวน 72 ไร่ ส่วนใหญ่เกษตรกรจะทยอยกันมาปรับข้อมูล และพบว่าปัญหาส่วนใหญ่ของการผลิตลองกองในพื้นที่ คือ คุณภาพผลผลิตไม่สม่ำเสมอ ลำต้นสูง ทำให้ยากต่อการจัดการ เช่น การตัดแต่งกิ่ง และการป้องกันกำจัดโรคแมลงศัตรูไม้ผล ต้นทุนการผลิตสูง แต่ราคาผลผลิตต่ำ

ตารางที่ 2.3 การผลิตลองกองของอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ตำบล	พื้นที่ปลูก (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)
เขามีเกียรติ	9	2.5
พังลา	13	3.6
ทุ่งหมอ	30	8.3
ท่าโพธิ์	33	9.1
ปริก	72	20.0
สะเดา	7	1.9
สำนักแต้ว	135	37.4
สำนักขาม	16	4.4
ปาดังเบซาร์	94	26.0
รวม	**409**	**113.2**

ที่มา : ปรับปรุงจากสำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา, (2563) และสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, (2562)

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่องการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา มีผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

นฤนาท มณีนิล (2541) ได้ทำการศึกษาเรื่อง สภาพการผลิตและการตลาดลองกองในเขตตำบลบายูบอเกาะ อำเภอรามัน จังหวัดยะลา พบว่า ประชากรนับถือศาสนาอิสลามร้อยละ 100 มีอาชีพหลักทำสวนยางพารา ใช้ทุนตนเองในการทำสวนลองกอง โดยวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายในท้องถิ่นร้อยละ 69.09 ระยะปลูกที่พบมากที่สุดคือ 8×6 เมตร จำนวนร้อยละ 32.73 ในการใส่ปุ๋ยนิยมใส่ปุ๋ยคอกและปุ๋ยหมักร้อยละ 41.82 ให้น้ำโดยสายยางรด ร้อยละ 45.45 กำจัดวัชพืชโดยการถางป่ามากที่สุดคือร้อยละ 44 โรคที่พบมากที่สุด คือโรคผลเน่า ร้อยละ 38.18 ศัตรูลองกองพบว่าค้างคาวเป็นปัญหาที่พบมากที่สุด ร้อยละ 50.91 เกษตรกรร้อยละ 60 ไม่มีการป้องกันกำจัดโรค เนื่องจากขาดเครื่องมือ อุปกรณ์ในการป้องกันและกำจัด การตัดแต่งกิ่งมักทำปีละครั้ง ในการผลิตจะใช้ต้นทุนส่วนใหญ่ไปกับค่าพันธุ์ลองกอง ราคา 101-200 บาท/ไร่ ค่าสารเคมี 600 บาท/ไร่ ค่าปุ๋ย 3,000-3,500 บาท

จรวย เพชรรัตน์และคณะ (2544) ได้มีการศึกษาการผลิตและระบบการตลาดลองกองในภาคใต้ พบว่า ลักษณะสวนลองกองในภาคใต้เป็นสวนกึ่งพาณิชย์ ร้อยละ 60 ในแต่ละปีมีต้นทุนเฉลี่ย 9,009.61 ต่อไร่ มีผลตอยแทนสุทธิเฉลี่ย 8,567.27 บาทต่อไร่ต่อปี และยังพบว่า ปัจจัยแรงงาน ปุ๋ยเคมี และการตัดแต่งกิ่งมีผลต่อการผลิตลองกองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติมากที่สุด ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ผลวิเคราะห์การตลาดพบว่า ตลาดลองกองในภาคใต้เป็นตลาดผู้ซื้อ ส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละระดับถูกครอบครองด้วยผู้ดำเนินการเพียงไม่กี่ราย การกำหนดราคาส่วนใหญ่กำหนดโดยพ่อค้าตลาดกลางในกรุงเทพ และยังพบปัญหาศัตรูพืช การให้น้ำไม่เหมาะสม ขาดแคลนเงินทุน ไม่มีราคากลางในการตกลงซื้อขาย ผลผลิตลองกองมีอายุสั้น บอบช้ำง่าย ดังนั้น จากการวิจัยนี้มีข้อเสนอแนะว่า เกษตรกรควรมีการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีในการจัดการสวนให้เป็นสวนเชิงพาณิชย์มากขึ้น เพื่อจะได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ รัฐบาลควรมีการสนับสนุนแหล่งเงินทุนเกษตรกร และสนับสนุนการศึกษาวิจัยพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ลองกองใหม่ๆเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาและเพิ่มมูลค่าให้ผลผลิตลองกอง

มงคล แซ่หลิม และคณะ (2548) ศึกษาการพัฒนาระบบการปลูกลองกอง โดยใช้ต้นพันธุ์ที่เหมาะสมเพื่อช่วยให้สามารถควบคุมทรงพุ่มลองกองให้เล็กลง วิธีการตัดแต่งและการทดลองการใช้ระยะปลูกชิดที่มีผลต่อการเจริญเติบโตและผลผลิตของลองกอง พบว่า การเกิดดอกของต้นลองกองที่มีการขยายพันธุ์จากการตอนกิ่งมีการกระจายตัวของการออกดอกสูงสุดที่บริเวณกลางลำต้น และต้นที่เพาะเมล็ดมีขนาดผล น้ำหนักผล จำนวนช่อ/ผล และความยาวช่อผลสูงสุด

มงคล แซ่หลิม และคณะ (2549) ได้ทำการศึกษา เรื่องการประเมินคุณภาพผลผลิตเพื่อจัดชั้นคุณภาพผลลองกอง โดยการสุ่มตัวอย่างสวนลองกองในจังหวัดสงขลาจำนวน 6 สวน นำมาจัดชั้นคุณภาพตามข้อกำหนดรหัสขนาดผลของสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ พบว่าค่าเฉลี่ยน้ำหนักผล/ช่อลองกองจัดอยู่ในชั้นที่ 2 ศึกษาการใส่ปุ๋ยเพื่อเพิ่มผลผลิตลองกอง สูตร 15-15-15 อัตรา 2 กก./ต้น ในช่วงพัฒนาการของผล และสูตร13-13-21 อัตรา 2 กก./ต้นในช่วง 3-4 สัปดาห์ก่อนเก็บเกี่ยวผล นอกจากนี้มีการตัดแต่งช่อดอกและช่อผลและสารกำจัดเชื้อรา ผลปรากฏว่า คุณภาพผลผลิตของลองกองในจังหวัดสงขลาจำนวน 6 สวน พบว่าค่าเฉลี่ยของน้ำหนักช่อผลในรหัสผลเบอร์ 1 ของสวนลองกองทั้ง 6 สวน ไม่ถึงเกณฑ์ตามที่ภาครัฐกำหนดไว้ คือควรมีน้ำหนักช่อผลมากกว่า 700 กรัม ซึ่งพบว่าน้ำหนักช่อผลขึ้นอยู่กับ การให้น้ำ ถ้าเพียงพอจะทำให้น้ำหนักผลดี การติดผลและความยาวช่อผลดีตามไปด้วย และการใส่ปุ๋ยที่เหมาะสมและถูกช่วงเวลาจะช่วยเพิ่มความหวานให้แก่ผล เนื่องจากจะไปเพิ่มปริมาณน้ำตาลและลดปริมาณกรดในผลได้

ไพฑูรย์ หมานเบ็ญหีม (2552) ได้ศึกษา ลักษณะการจัดการด้านการผลิตและจำหน่ายของเกษตรกรชาวสวนลองกอง ในจังหวัดสงขลา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 51.8 ปี อาชีพหลักคือสวนยางพารา และทำสวนลองกองเป็นอาชีพเสริม มีประสบการณ์ทำสวนลองกองเฉลี่ย 15 ปี รายได้เฉลี่ย 305,666 บาทต่อปี รายได้จากสวนลองกอง 17,120 บาทต่อปี เกษตรกรร้อยละ 55 นิยมปลูกลองกองเพียงชนิดเดียว ร้อยละ 45 ปลูกลองกองร่วมกับพืชชนิดอื่น ส่วนใหญ่นิยมวิธีเพาะเมล็ด อายุต้นลองกองเฉลี่ย 15.7 ปี ใช้ระยะปลูก 7×7 และ 6×6 เมตร ใช้ปุ๋ยเคมีร่วมกับปุ๋ยอินทรีย์และใส่ปุ๋ยปีละ 1 ครั้ง ในช่วงเดือน กันยายน-ธันวาคม มากที่สุด โดยใส่ปุ๋ยเฉลี่ย 3.4 กิโลกรัมต่อต้นต่อปี เกษตรกรส่วนใหญ่พบปัญหาเรื่องโรคราขาวและหนอนเจาะลำต้น แต่มักปล่อยให้หายเองโดยธรรมชาติ ลองกองส่วนใหญ่ให้ผลผลิตปีละ 1 ครั้ง ช่วงเดือน สิงหาคม-กันยายน โดยเกษตรกรจำหน่ายในลักษณะเหมาสวน และพ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้กำหนดราคา ปัญหาด้านการผลิตและการตลาดที่สำคัญคือ ราคาปุ๋ยและต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ราคาผลผลิตตกต่ำ และผลผลิตที่มีมากเกินความต้องการของผู้บริโภค

จิรวุฒ มงคล (2557) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความต้องการส่งเสริมการเกษตรแปลงใหญ่ของเกษตรกรในจังหวัดสกลนคร พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 52.31 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษา จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.64 คน แรงงานในครัวเรือนเฉลี่ย 3.01 คน ส่วนมากมีที่ดินเป็นของตนเอง พื้นที่เข้าร่วมโครงการแปลงใหญ่เฉลี่ย 9.75 ไร่ เกษตรกรมีระดับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำการเกษตรแบบแปลงใหญ่ในระดับที่มากที่สุด ความต้องการการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ของเกษตรกรในจังหวัดสกลนครนั้น เกษตรกรมีความต้องการการส่งเสริม ได้แก่ เน้นการเยี่ยมเยือน การจัดทำแปลงเรียนรู้แบบมวลชน การได้รับข้อมูลจากหอกระจายข่าวชุมชน ซึ่งความรู้ที่เกษตรกรต้องการให้มีการส่งเสริมมากที่สุด 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการผลิต การแปรรูปสินค้า ด้านการตลาด ด้านความรู้ในกระบวนการเข้าสู่การทำแปลงใหญ่ เกษตรกรมีปัญหาในระดับน้อย ปัญหาที่พบมากที่สุด คือ ปัญหาด้านการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา เป็นการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนของระเบียบวิธีการวิจัย โดยกำหนดวิธีการวิจัยดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 การวิจัยเชิงปริมาณ

1.1.1 ประชากร ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา จำนวน 31 ราย เนื่องจากเป็นกลุ่มแปลงใหญ่กลุ่มแรกและกลุ่มเดียวที่เป็นเกษตรกรผู้ปลูกลองกองในอำเภอสะเดา และเป็นกลุ่มที่ต้องดำเนินการบริหารจัดการเองหลังจากได้รับงบประมาณจากภาครัฐมาแล้ว 3 ปี

1.1.2 กลุ่มตัวอย่าง ในการวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากประชากรที่ศึกษาทั้งหมด โดยไม่มีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ให้ข้อมูล จำนวน 4 คน แบ่งเป็นผู้มีบทบาทในการจัดการกลุ่ม จำนวน 2 คน ได้แก่ ประธานกลุ่ม และเลขานุการกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบงานแปลงใหญ่ สำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา จำนวน 2 คน ได้แก่ เกษตรอำเภอสะเดา และนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ แบบสอบถามเกษตรกร และแบบสัมภาษณ์

2.1 แบบสอบถามเกษตรกร

2.1.1 การสร้างแบบสอบถาม

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้างเป็นเครื่องมีในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา โดยกำหนดข้อมูลที่ต้องการในประเด็นต่าง ๆ ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 4 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะของสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

2.1.2 การตรวจสอบแก้ไขและปรับปรุงเครื่องมือ

1) สร้างแบบสอบถาม ผู้วิจัยสร้างแบบสอบถามโดยการศึกษาจากเอกสารวิชาการและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาตามกรอบแนวคิดการวิจัย

2) การทดสอบแบบสอบถาม โดยการนำเสนอแบบสอบถามกับอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องในเนื้อหา เพื่อให้ได้ข้อคำถามเหมาะสมครอบคลุมเนื้อหาสาระและตรงตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการวัด นำแบบสอบถามที่ได้ไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นเกษตรกรที่ปลูกลองกองในอำเภอสะเดาที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มแปลงใหญ่ จำนวน 10 ราย และปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้แบบสอบถามมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

2.2 แบบสัมภาษณ์ ใช้ในการเก็บข้อมูลจากผู้มีบทบาทในการจัดการกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ โดยใช้ในการสัมภาษณ์เชิงลึกมีประเด็นคำถาม ดังนี้

2.2.1 ข้อมูลทั่วไป ของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

2.2.2 การจัดการด้านการผลิตลองกอง ของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

2.2.3 การจัดการด้านการตลาดลองกอง ของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

*2.2.4 แนวทางในการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาด*ของกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล มีขั้นตอนดังนี้

3.1 การเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามเกษตรกร

เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามที่ได้ จากสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ลองกอง จำนวน 31 ราย ในเดือนกันยายน-ตุลาคม 2563

3.2 การเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มจำนวน 2 ราย และสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ผู้เกี่ยวข้องระดับอำเภอ จำนวน 2 ราย พร้อมการบันทึกเสียง การจดบันทึกข้อมูลและการสนทนา จำนวน 2 ครั้ง ครั้งแรกจัดทำในช่วงเดือนกันยายน 2563 เพื่อให้ได้ข้อมูลกลุ่มเบื้องต้น โดยใช้แบบสัมภาษณ์ทั้งสิ้น 4 ประเด็น ได้แก่ ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ การจัดการด้านการผลิตลองกอง การจัดการด้านการตลาดลองกอง และแนวทางในการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มฯ ครั้งที่ 2 จัดทำการสัมภาษณ์บุคคลเป้าหมายทั้ง 4 ราย ในช่วงเดือนพฤษภาคม 2564 เพื่อเน้นย้ำประเด็นการจัดทำแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการตลาดอีกครั้ง

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยนำข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการเก็บแบบสอบถามมาตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลที่รวบรวมมาได้ จากนั้นนำไปวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติดังนี้

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลและข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่ม อธิบายโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา อธิบายโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา วิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

สำหรับเกณฑ์การให้คะแนนความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มมีรายละเอียดดังนี้

ระดับ 5 เห็นด้วยมากที่สุด

ระดับ 4 เห็นด้วยมาก

ระดับ 3 เห็นด้วยปานกลาง

ระดับ 2 เห็นด้วยน้อย

ระดับ 1 เห็นด้วยน้อยที่สุด

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเป็นสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา อธิบายโดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา

4.1.1 เกณฑ์การวัดระดับความคิดเห็นของสมาชิก โดยใช้ค่าช่วงคะแนนเฉลี่ย คือ

$$\text{ช่วงการวัด} = \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{ช่วงระดับคะแนนที่แบ่ง}} = \frac{5-1}{5} = 0.80$$

ซึ่งมีเกณฑ์การแปลความหมายข้อมูล ดังนี้

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.80 หมายความว่า เห็นด้วยน้อยที่สุด

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 1.81 – 2.60 หมายความว่า เห็นด้วยน้อย

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 2.61 – 3.40 หมายความว่า เห็นด้วยปานกลาง

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 3.41 – 4.20 หมายความว่า เห็นด้วยมาก

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 4.21 – 5.00 หมายความว่า เห็นด้วยมากที่สุด

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลในการสัมภาษณ์เชิงลึก ทั้ง 4 ราย เรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เนื้อหา พร้อมจัดทำหมวดหมู่ประเภทข้อมูลทุกๆประเด็น ซึ่งทำให้ได้ข้อมูลข้อสรุปที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ใช้แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้นำเสนอผลวิจัยตามลำดับ ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินการของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเป็นสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ตอนที่ 5 การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ตอนที่ 6 แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

1.1 ข้อมูลพื้นฐานทางสังคม

การศึกษาข้อมูลพื้นฐานทางสังคมของสมาชิกกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา มีปัจจัยพื้นฐานเกี่ยวกับ อายุ เพศ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน การนับถือศาสนา ระดับการศึกษา เนื้อที่ทำสวนลองกอง การถือครองที่ดิน การได้รับมาตรฐาน GAP และการเป็นสมาชิกกลุ่ม/องค์กร และปัจจัยทางเศรษฐกิจเกี่ยวกับ ผู้ร่วมตัดสินใจในการทำ

สวนลองกอง อาชีพหลัก อาชีพรอง ประสบการณ์ในการปลูกลองกอง จำนวนแรงงานที่ใช้ สาเหตุที่ตัดสินใจปลูกลองกอง รายได้ในรอบปีที่ผ่านมา ภาระหนี้สิน แหล่งเงินกู้ วัตถุประสงค์ในการกู้ ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลพื้นฐานทางสังคมของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

N = 31

ข้อมูลพื้นฐานทางสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. อายุ (ปี)		
30- 40	1	3.23
41 - 50	9	29.03
51 - 60	13	41.94
61 - 70	6	19.35
มากกว่า 70	2	6.45
ค่าต่ำสุด = 39 ปี ค่าสูงสุด = 77 ปี		
ค่าเฉลี่ย = 54.74 ปี		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 9.230 ปี		
2. เพศ		
ชาย	30	97
หญิง	1	3
3. ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	3	9.68
มัธยมศึกษาตอนต้น	4	12.90
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า (ปวช.)	9	29.03
อนุปริญญา หรือเทียบเท่า (ปวส.)	4	12.90
ปริญญาตรี	6	19.36
สูงกว่าปริญญาตรี	5	16.13

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลพื้นฐานทางสังคมของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N = 31

ข้อมูลพื้นฐานทางสังคม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
4. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน		
1-2 คน	5	16.13
3-4 คน	16	51.61
5-6 คน	7	22.58
มากกว่า 6 คน	3	9.68
ค่าต่ำสุด = 1 คน ค่าสูงสุด = 8 คน		
ค่าเฉลี่ย = 4.03 คน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 1.581 คน		
5. การนับถือศาสนา		
พุทธ	1	3.22
คริสต์	0	0
อิสลาม	30	96.78
6. จำนวนปีที่ได้รับมาตรฐาน GAP		
3-4 ปี	22	70.97
5-6 ปี	6	16.13
มากกว่า 6 ปี	3	12.90
ค่าต่ำสุด = 3 ปี ค่าสูงสุด = 8 ปี		
ค่าเฉลี่ย = 4 ปี ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 1.290 ปี		
7. การเป็นสมาชิกกลุ่มอื่น ๆ/องค์กร		
เป็น	4	12.90
ไม่เป็น	27	87.10

จากตารางที่ 4.1 สภาพพื้นฐานทางสังคม ของสมาชิกกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

อายุ พบว่า ร้อยละ 41.94 มีอายุระหว่าง 51-60 ปี รองลงมาร้อยละ 29.03 มีอายุระหว่าง 41-51 ปี ร้อยละ 19.35 มีอายุระหว่าง 61-70 ปี ร้อยละ 6.45 มีอายุมากกว่าหรือเท่ากับ 71 ปี ร้อยละ 3.32 มีอายุระหว่าง 30-40 ปี ตามลำดับ โดยมีอายุเฉลี่ย 54.74 ปี

เพศ พบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 97 และเป็นเพศหญิง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3 จะเห็นว่าสัดส่วนการทำสวนลองกองเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง

ระดับการศึกษา พบว่าร้อยละ 29.03 มีระดับการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือเทียบเท่า (ปวช.) รองลงมาร้อยละ 19.36 มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 16.13 อยู่ในระดับสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 12.90 อยู่ในระดับอนุปริญญาหรือเทียบเท่า (ปวส.) และมัธยมศึกษาตอนต้น และร้อยละ 9.68 การศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา ตามลำดับ

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน ครัวเรือนของสมาชิกแปลงใหญ่ส่วนใหญ่มีสมาชิกในครัวเรือน 3-4 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.61 รองลงมาคือ 5-6 คน คิดเป็นร้อยละ 22.58 จำนวน 1-2 คน คิดเป็นร้อยละ 16.13 และมากกว่า 6 คน คิดเป็นร้อยละ 9.68 โดยมีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.16 คน

การนับถือศาสนา การนับถือศาสนาของสมาชิกแปลงใหญ่ ส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 97 และนับถือศาสนาพุทธ คิดเป็นร้อยละ 3 สอดคล้องกับวิถีชีวิตของประชาชนส่วนใหญ่ในตำบลปริกส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม

จำนวนปีที่ได้รับมาตรฐาน GAP พบว่า ร้อยละ 70.97 ได้รับมาตรฐานมาแล้ว 3-4 ปี รองลงมาร้อยละ 16.13 ได้รับมาแล้ว 5-6 ปี และร้อยละ 12.90 ได้รับมาแล้วมากกว่า 6 ปี ตามลำดับ

การเป็นสมาชิกกลุ่ม/องค์กร พบว่า ร้อยละ 87.10 ไม่เป็นสมาชิกกลุ่ม/องค์กรต่างๆ เช่น สหกรณ์ ,กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และร้อยละ 12.90 เป็นสมาชิกกลุ่ม/องค์กรต่างๆ

1.2 ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจ

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ของสมาชิกกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

N = 31

ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ผู้ร่วมตัดสินใจในการทำสวนลองกอง		
ภรรยา/สามี/บุตร	25	80.64
พ่อ/แม่	3	9.68
ไม่มี	3	9.68
2. ประสบการณ์ในการปลูกลองกอง		
น้อยกว่า 5 ปี	4	12.90
5-10 ปี	14	45.16
11-20 ปี	5	16.13
มากกว่า 20 ปี	8	25.81
ค่าต่ำสุด = 3 ปี ค่าสูงสุด = 35 ปี		
ค่าเฉลี่ย = 13 ปี		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 9.010 ปี		
3. อาชีพหลัก		
ทำสวนยางพารา	28	90.32
รับราชการ	3	9.68
4. อาชีพรอง *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)*		
ทำสวนลองกอง	31	100
ทำสวนไม้ผลอื่นๆเช่นทุเรียน,มังคุด	12	38.71
ทำสวนยางพารา	2	6.45
ทำไร่	2	6.45
เลี้ยงสัตว์ เช่น วัว , เป็ด	4	12.90
ค้าขาย	3	9.68
ประมง	1	3.22

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ของสมาชิกกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N = 31

ข้อมูลทางเศรษฐกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
5. พื้นที่ทำการเกษตรรวม		
1-5 ไร่	15	48.39
6-10 ไร่	8	25.81
11-15 ไร่	2	6.45
16-20 ไร่	0	0
มากกว่า 20 ไร่	6	19.35
ค่าต่ำสุด = 1 ไร่ ค่าสูงสุด = 120 ไร่		
ค่าเฉลี่ย = 15 ไร่ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 24.247 ไร่		
6. พื้นที่ทำสวนลองกอง		
1- 2 ไร่	13	41.93
3-4 ไร่	10	32.26
5-6 ไร่	5	16.13
มากกว่า 8 ไร่	3	9.68
ค่าต่ำสุด = 1 ไร่ ค่าสูงสุด = 10 ไร่		
ค่าเฉลี่ย = 3 ไร่ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 2.563 ไร่		
7. ลักษณะการถือครองที่ดิน		
ที่ดินของตนเอง	31	100
เช่า	0	0
ที่สาธารณะ	0	0

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ของสมาชิกกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N = 31

ข้อมูลทางเศรษฐกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
8. สาเหตุที่ตัดสินใจปลูกลองกอง		
ผลตอบแทนสูง	7	22.58
ดูแลง่าย	8	25.81
สืบทอดบรรพบุรุษ	10	32.25
เห็นเพื่อนบ้านปลูกได้ผลดี จึงปลูกตาม	2	6.45
ได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานราชการ	3	9.68
ความชอบส่วนตัว	1	3.23
9. รายได้จากการทำสวนลองกอง (บาท/ปี)		
น้อยกว่า 5,000	10	32.26
5,001 - 10,000	10	32.26
10,001 - 15,000	3	9.67
15,001 - 20,000	2	6.46
มากกว่า 20,000	6	19.35
ค่าต่ำสุด = 2,000 บาท ค่าสูงสุด = 150,000 บาท		
ค่าเฉลี่ย = 17,376 บาท ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 22,989.08บาท		
10. รายได้นอกภาคเกษตร (บาท/ปี)		
น้อยกว่า 50,000	7	22.58
50,001-100,000	14	45.16
100,001-150,000	4	12.90
150,001-200,000	1	3.22
มากกว่า 200,000	5	16.14
ค่าต่ำสุด = 6,000 บาท ค่าสูงสุด = 300,000 บาท		
ค่าเฉลี่ย = 86,967 บาท ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 66,877.9 บาท		

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ของสมาชิกกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N = 31

ข้อมูลทางเศรษฐกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
11. ภาระหนี้สิน		
มี	22	70.97
ไม่มี	9	23.03
12. จำนวนหนี้ในปัจจุบัน		
น้อยกว่า 100,000 บาท	14	45.16
100,001 - 300,000 บาท	3	9.68
มากกว่า 300,000 บาท	5	16.14
13. ที่มาของแหล่งเงินกู้		
สถาบันการเงินในระบบ	20	64.52
เงินกู้นอกระบบ	0	0
อื่นๆ (ระบุ) ยืมเพื่อนบ้าน	2	6.45
14. วัตถุประสงค์ในการกู้		
ใช้จ่ายอุปโภคบริโภคในครัวเรือน	8	23.81
ซื้อปัจจัยการผลิต	1	3.22
ซื้อที่ดินเพื่อการเกษตร	3	9.68
ซื้อวัสดุอุปกรณ์การเกษตร	5	16.14
อื่นๆ เช่น ซื้อที่ดินสร้างบ้าน และซื้อรถ	5	16.14

จากตารางที่ 4.2 สภาพพื้นฐานเศรษฐกิจ ของครัวเรือนสมาชิกแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลาปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

ผู้ร่วมตัดสินใจในการทำสวนลองกอง พบว่า ร้อยละ 83.87 คือภรรยา/สามี มีจำนวน 25 ราย รองลงมาร้อยละ 9.68 พ่อ/แม่ จำนวน 3 ราย และร้อยละ 6.45 คือไม่มี จำนวน 3 ราย ตามลำดับ

ประสบการณ์ในการปลูกลองกอง พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการปลูกลองกอง 5-10 ปี จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.16 รองลงมามีประสบการณ์ในการปลูก

มากกว่า 20 ปี จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.81 และ 11-20 ปี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.13 สุดท้ายน้อยกว่า 5 ปี จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90

อาชีพหลัก พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ มีอาชีพหลักคือ การทำสวนยางพารา จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.32 รองลงมาคือ รับราชการ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 ตามลำดับ

อาชีพรอง พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ มีอาชีพรองคือ การทำสวนลองกอง จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 รองลงมาคือ ทำสวนไม้ผลอื่นๆ เช่น ทุเรียนและมังคุด จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.71 เลี้ยงสัตว์ เช่นเลี้ยงวัวและเลี้ยงเป็ด จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 ค้าขาย จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 ทำสวนยางพาราและทำไร่ จำนวนอย่างละ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 และทำประมง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.22 ตามลำดับ

พื้นที่ทำการเกษตรรวม พบว่า เกษตรกรมีขนาดพื้นที่ทำการเกษตรจำนวน 1-5 ไร่ มากที่สุดจำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.39 รองลงมา ขนาดพื้นที่ 6-10 ไร่ จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.81 ขนาดพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.35 และขนาดพื้นที่ 11-15 ไร่ จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 ตามลำดับ

พื้นที่ทำสวนลองกอง พบว่า เกษตรกรมีพื้นที่ทำสวนลองกองรวมจำนวน 1-2 ไร่ มากที่สุดจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.93 รองลงมา ขนาดพื้นที่ 3-4 ไร่ จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.26 ขนาดพื้นที่ 5-6 ไร่ จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.13 และขนาดพื้นที่มากกว่า 8 ไร่ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 ตามลำดับ คิดเป็นพื้นที่เฉลี่ย 3 ไร่

ลักษณะการถือครองที่ดิน พบว่า เกษตรกรทุกรายมีพื้นที่ถือครองเป็นของตนเอง ในการทำสวนลองกอง

สาเหตุที่ตัดสินใจปลูกลองกอง พบว่า มีเกษตรกรสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.25 ต้องการสืบทอดการทำสวนลองกองต่อจากบรรพบุรุษ รองลงมาให้เหตุผลว่าลองกองเป็นพืชที่ดูแลง่าย จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.81 และผลตอบแทนสูง จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.58 ได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานราชการ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 ปลูกตามเพื่อนบ้าน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 และลำดับสุดท้ายคือความชอบส่วนตัว จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.23 ตามลำดับ

รายได้จากการทำสวนลองกอง พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีรายได้จากการทำสวนลองกองต่อปีมากที่สุดไม่เกิน 5,000 บาท จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.26 รองลงมา รายได้อยู่ที่ 5,001-10,000 บาท จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.26 รายได้มากกว่า 20,000 บาท จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.35 รายได้10,001-15,000 บาท จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.67 และรายได้

15,001-20,000 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.46 ตามลำดับ โดยมีรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 17,376 บาท

รายได้นอกภาคเกษตร พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ มีรายได้นอกภาคการเกษตร 50,001-100,000 บาท จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.16 รองลงมามีรายได้น้อยกว่า 50,000 บาท จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.58 มีรายได้มากกว่า 200,000 บาท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.14 มีรายได้มากกว่า 100,001-150,000 บาท จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 และมีรายได้ 150,001-200,000 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.22 ตามลำดับ

ภาระหนี้สิน พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ ส่วนใหญ่มีหนี้สิน จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.97 และไม่มีหนี้สิน จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.03

จำนวนหนี้ปัจจุบัน พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ จำนวน 22 ราย เป็นหนี้น้อยกว่า 100,000 บาท จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.16 รองลงมามีหนี้สินจำนวนมากกว่า 300,000 บาท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.14 และเป็นหนี้สินจำนวน 100,001-300,000 บาท จำนวน 3 รายคิดเป็นร้อยละ 9.68 ตามลำดับ

ที่มาของแหล่งเงินกู้ พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ ส่วนใหญ่กู้เงินมาจากสถาบันการเงินในระบบ เช่น ธนาคารพาณิชย์ จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.52 และจากแหล่งอื่นๆเช่น การยืมเพื่อนบ้าน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45

วัตถุประสงค์ในการกู้ หนี้สินของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ส่วนใหญ่กู้ยืมมาเพื่อใช้จ่ายบริโภคในครัวเรือน จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.81 รองลงมาใช้ซื้ออุปกรณ์การเกษตรและซื้อของอื่นๆเช่น ซื้อที่ดินสร้างบ้านและซื้อรถยนต์ จำนวนอย่างละ 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.14 ใช้ซื้อที่ดินในการทำการเกษตร จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 และใช้เพื่อซื้อปัจจัยการผลิต จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.22 ตามลำดับ

ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

สภาพการผลิตและการตลาดลองกอง ของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลาดังนี้

2.1 สภาพการผลิตของสมาชิกกลุ่ม

ตารางที่ 4.3 สภาพสวนลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

N=31

สภาพสวนลองกอง	จำนวน	ร้อยละ
1. จำนวนลองกองที่ปลูก		
น้อยกว่า 40 ต้น	9	29.03
41-80 ต้น	10	32.26
81-120 ต้น	8	25.81
121-160 ต้น	0	0
161-200 ต้น	2	6.45
มากกว่า 200 ต้น	2	6.45
2. ระยะปลูก (เมตรxเมตร)		
4×4	5	16.14
5×7	1	3.22
6×4	2	6.45
6×6	7	22.58
6×8	2	6.45
7×7	11	35.48
8×8	3	9.68
3. อายุต้นเฉลี่ย (ปี)		
น้อยกว่า 10 ปี	1	3.22
10-20 ปี	17	54.85
มากกว่า 20 ปี	13	41.93

ตารางที่ 4.3 สภาพสวนลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N=31

สภาพสวนลองกอง	จำนวน	ร้อยละ
4. สภาพสวนลองกอง		
สวนเดี่ยว	6	19.35
สวนผสม	25	80.65
5. พืชที่ปลูกร่วมกับลองกอง		
ยางพารา	5	16.14
ทุเรียน	13	41.93
สละ	2	6.45
กล้วย	1	3.22
มะพร้าว	2	6.45
ผักเหรียง	1	3.22
กาแฟ	1	3.22
6. ประเภทต้นพันธุ์ที่ใช้ปลูก		
เพาะเมล็ด	25	80.65
ทาบกิ่ง	2	6.45
ต่อกิ่ง	3	9.68
ติดตา	1	3.22
7. ปริมาณผลผลิตในรอบปีที่ผ่านมา		
น้อยกว่า 100 กิโลกรัม/ไร่	15	48.39
101-500 กิโลกรัม/ไร่	11	35.48
501-1,000 กิโลกรัม/ไร่	3	9.68
มากกว่า 1,000 กิโลกรัม/ไร่	2	6.45
8. คุณภาพผลผลิต		
เกรด B	1	3.22
เกรด C	1	3.22
เกรด A+B	4	12.90
เกรด B+C	11	35.48
เกรด A+B+C	14	45.18

จำนวนลองกองที่ปลูก พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ ส่วนใหญ่ปลูกลองกองจำนวน 41-80 ต้น จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.26 รองลงมาปลูกน้อยกว่า 40 ต้น จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.03 ปลูกจำนวน 81-120 ต้น จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.81 และ161-200 ต้นและ 200 ต้นขึ้นไป จำนวนอย่างละ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 ตามลำดับ

ระยะปลูก พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ปลูกลองกองที่ระยะ 7×7 จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.48 รองลงมาคือระยะ 6×6 จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.58 ระยะปลูก 4×4 จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.14 ระยะปลูก 8×8 จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 ระยะปลูก 6×4 และ 6×8 จำนวนอย่างละ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 และสุดท้ายระยะปลูก 5×7 จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.22

อายุต้นเฉลี่ย พบว่า ต้นลองกองของสมาชิกส่วนใหญ่มีอายุเฉลี่ย 10-20 ปี จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.85 รองลงมาคืออายุต้นลองกองมากกว่า 20 ปี จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.93 และสุดท้าย อายุน้อยกว่า 10 ปี จำนวน 1 ราย คิดเป็น 3.22

สภาพสวนลองกอง พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ปลูกลองกองเป็นแบบสวนผสม จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.65 และจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.35

พืชที่ปลูกร่วมกับลองกอง ส่วนใหญ่สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่จะปลูกลองกองร่วมกับทุเรียน จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.93 รองลงมาคือ ยางพารา จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.14 ปลูกร่วมกับสละและมะพร้าวจำนวนอย่างละ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 และสุดท้ายปลูกร่วมกับ กล้วย ผักเหรียง และกาแฟ จำนวน อย่างละ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.22

ประเภทต้นพันธุ์ที่ใช้ปลูก ส่วนใหญ่ใช้การเพาะเมล็ด จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.65 รองลงมาคือทาบกิ่ง จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 การต่อกิ่ง จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 และการติดตา จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.22

ปริมาณผลผลิตในรอบปีที่ผ่านมา พบว่า ผลผลิตต่อไร่ของลองกองในพื้นที่อำเภอสะเดา ปี 2562 ผลผลิตที่เกษตรกรได้อยู่ที่ น้อยกว่า 100 กิโลกรัม จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.39 รองลงมา 101-500 กิโลกรัม จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.48 จำนวน 501-1,000 กิโลกรัม มี 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 และมากกว่า 1,000 กิโลกรัม จำนวน 2 ราย 6.45

คุณภาพผลผลิต ผลผลิตในรอบปีที่ผ่านมาอยู่ในเกรด A+B+C จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.18 รองลงมาเกรด B+C จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ35.48 เกรด A+B จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 และเกรด B และC อย่างละ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.22 ตามลำดับ จะสังเกตว่าผลผลิตของสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ไม่มีสวนที่มีเกรด A อย่างเดียวเลย

ตารางที่ 4.4 สภาพการผลิตลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

N=31

สภาพการผลิต	จำนวน	ร้อยละ
1. การตัดแต่งกิ่ง (ข้อมูลปี2562)		
ตัดแต่ง	22	70.97
ไม่ตัดแต่ง	9	29.03
2. แรงงานในการตัดแต่งกิ่ง		
แรงงานครัวเรือน	17	77.27
แรงงานจ้าง	5	22.73
3. การตัดแต่งช่อดอก (ข้อมูลปี2562)		
ตัดแต่ง	24	77.42
ไม่ตัดแต่ง	7	22.58
4. แรงงานในการตัดแต่งช่อดอก		
แรงงานครัวเรือน	20	83.33
แรงงานจ้าง	4	16.67
5. การตัดแต่งช่อผล (ข้อมูลปี2562)		
ตัดแต่ง	21	67.74
ไม่ตัดแต่ง	10	32.26
6. แรงงานในการตัดแต่งช่อผล		
แรงงานครัวเรือน	17	80.95
แรงงานจ้าง	4	19.05
7. การใส่ปุ๋ย		
ใส่	25	80.64
ไม่ใส่	6	19.36
8. ชนิดปุ๋ย (n=25)		
เคมีอย่างเดียว	10	32.26
อินทรีย์อย่างเดียว	2	6.45
ทั้งสองอย่าง	13	61.29

ตารางที่ 4.4 สภาพการผลิตลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N=31

สภาพการผลิต	จำนวน	ร้อยละ
9. ช่วงเวลาในการใส่ปุ๋ย *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)* (n=23)		
หลังเก็บเกี่ยว	20	80.00
ก่อนออกดอก	12	48.00
ระยะผลโต	7	28.00
ใส่ตามสะดวก	1	4.00
10. วิธีการใส่ปุ๋ย (n=25)		
พ่นทางใบ	0	0
ทางดิน	25	100
อื่นๆ	0	0
11. การกำจัดวัชพืชภายในสวน		
กำจัด	28	90.32
ไม่กำจัด	3	9.68
12. วิธีการป้องกันและกำจัดวัชพืช		
ถาง/ตัดหญ้า	28	90.32
ใช้น้ำหมัก	2	6.45
ใช้สารเคมี	1	3.23
13. โรคลองกองที่ระบาดมากที่สุดในสวน		
ราสีชมพู	15	48.39
รากเน่า/ผลเน่า	10	32.26
ราสีขาว	6	19.35
14. การป้องกันโรคลองกองที่ปฏิบัติ		
ตัดแต่งกิ่ง	17	54.84
ตัดแต่งทรงพุ่ม	13	41.93
ใช้สารเคมี	1	3.23

ตารางที่ 4.4 สภาพการผลิตลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N=31

สภาพการผลิต	จำนวน	ร้อยละ
15. แมลงลองกองที่พบมากที่สุด		
หนอนชอนใบ	1	3.23
หนอนชอนเปลือก	6	19.35
แมลงวันทอง	7	22.58
ผีเสื้อมวนหวาน	17	54.84
16. วิธีป้องกันแมลงศัตรู		
ใช้ตาข่าย	20	64.52
ขูดผิวเปลือก	8	25.80
ใช้สารเคมี	3	9.68
17. การให้น้ำลองกอง		
ให้	26	83.87
ไม่ให้	5	16.13
18. ระบบการให้น้ำ (n=26)		
สายยางรด	2	7.69
สปริงเกอร์	22	84.62
สูบน้ำจากสระ	2	7.69
19. ช่วงเวลาในการให้น้ำ (n=26)		
เช้า	18	69.23
เที่ยง	0	0
เย็น	8	30.77

ตารางที่ 4.4 สภาพการผลิตลองกองของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N=31

สภาพการผลิต	จำนวน	ร้อยละ
20. การให้ผลผลิต		
ให้ผลผลิตทุกปี	23	74.19
ให้ผลผลิตปีเว้นปี	8	25.81
21. ผลผลิตออกในช่วง		
เดือนพ.ค.-มิ.ย.	6	19.35
เดือนก.ค.-ส.ค.	24	77.42
เดือนก.ย.-ต.ค.	1	3.23
22. แรงงานที่ใช้ในการเก็บเกี่ยว *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)*		
แรงงานในครัวเรือน	18	58.06
แรงงานจ้าง	6	19.35
ผู้รับเหมา	10	22.59
23. ต้นทุนในการผลิตในปี 2562 (บาท/ไร่)		
น้อยกว่า 10,000 บาท	26	83.87
10,001-20,000 บาท	5	16.13
ค่าต่ำสุด = 500 บาท ค่าสูงสุด = 16,000 บาท		
ค่าเฉลี่ย = 5,031.48 บาท		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 4,031.31 บาท		
24. ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)*		
ประกันราคา	31	100
พัฒนาสายพันธุ์/ขยายพันธุ์	4	12.90
สานต่อเยาวชนรุ่นหลัง	5	16.13
องค์ความรู้ในด้านการตลาด	2	6.45

การตัดแต่งกิ่ง (ข้อมูลปี2562) พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีการตัดแต่งกิ่งต้นลองกองในรอบปีที่ผ่านมา จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.97 และจำนวน 9 ราย ไม่ได้มีการตัดแต่งกิ่ง คิดเป็นร้อยละ 29.03

แรงงานในการตัดแต่งกิ่ง พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีการตัดแต่งกิ่งต้นลองกองในรอบปีที่ผ่านมา จำนวน 22 ราย ใช้แรงงานในครัวเรือนจำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.27 และใช้แรงงานจ้างจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.73

การตัดแต่งช่อดอก (ข้อมูลปี2562) พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีการตัดช่อดอกลองกองในรอบปีที่ผ่านมา จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.42 และจำนวน 7 ราย ไม่ได้มีการตัดแต่งกิ่ง คิดเป็นร้อยละ 29.03

แรงงานในการตัดแต่งช่อดอก พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีการตัดแต่งช่อดอกลองกองในรอบปีที่ผ่านมา จำนวน 24 ราย ใช้แรงงานในครัวเรือนจำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.33 และใช้แรงงานจ้างจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67

การตัดแต่งช่อผล (ข้อมูลปี2562) พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีการตัดแต่งช่อผลลองกองในรอบปีที่ผ่านมา จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 67.74 และจำนวน 10 ราย ไม่ได้มีการตัดแต่งกิ่งคิดเป็นร้อยละ 32.26

แรงงานในการตัดแต่งช่อผล พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีการตัดแต่งช่อผลลองกองในรอบปีที่ผ่านมา จำนวน 21 ราย ใช้แรงงานในครัวเรือนจำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.95 และใช้แรงงานจ้างจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.05

การใส่ปุ๋ย พบว่า สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีการใส่ปุ๋ยบำรุงต้นลองกองในรอบปีที่ผ่านมา จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.64 ที่เหลือจำนวน 6 รายไม่ได้ใส่ปุ๋ยอะไรเลย คิดเป็นร้อยละ 19.36

ชนิดปุ๋ย *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)* พบว่า จากจำนวนสมาชิกแปลงใหญ่ที่ใส่ปุ๋ย มีทั้งสิ้น 25 ราย ส่วนใหญ่ใส่ปุ๋ยทั้งสองชนิดจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.29 รองลงมา คือใส่ปุ๋ยเคมีอย่างเดียว ทั้งหมด 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.26 และสุดท้ายใส่ปุ๋ยอินทรีย์ จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45

ช่วงเวลาการใส่ปุ๋ย *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)* พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่ส่วนใหญ่ทั้ง 25 ราย จะใส่ปุ๋ยในช่วงหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต มีจำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมา คือช่วง

ก่อนออกดอก จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.00 ช่วงระยะผลโต จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.00 และสุดท้ายใส่ตามที่ตนเองสะดวก จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.00

วิธีการใส่ปุ๋ย พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่ส่วนใหญ่ทั้ง 25 ราย จะใส่ปุ๋ยทางดิน คิดเป็นร้อยละ 100

การกำจัดวัชพืชภายในสวน พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่ส่วนใหญ่จำนวน 28 ราย มีการกำจัดวัชพืช คิดเป็นร้อยละ 90.32 และอีก 3 ราย ไม่มีการกำจัดวัชพืช คิดเป็นร้อยละ 9.68 โดยในการกำจัดวัชพืชส่วนใหญ่จะนิยมวิธีการถาง/ตัดหญ้า ซึ่งมีเกษตรกร จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.32 ใช้วิธีนี้ มีจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 ใช้วิธีการใช้น้ำหมัก และมีเพียงแค่ 1 รายเท่านั้น ที่ใช้สารเคมีในการกำจัดวัชพืชภายในสวน คิดเป็นร้อยละ 3.23

โรคลองกองที่ระบาดมากที่สุดในสวน พบว่า จากการสำรวจพบว่าโรคราสีชมพูเป็นโรคที่ระบาดมากที่สุดในสวนลองกองของเกษตรกรสมาชิกแปลงใหญ่ซึ่ง 15 ราย จะให้ข้อมูลว่ามีโรคนี้ระบาด ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 48.39 รองลงมาคือโรครากเน่า/ผลเน่า มีจำนวน เกษตรกรที่พบโรคนี้ 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.26 และสุดท้ายคือโรคราสีขาวพบว่ามีจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.35

การป้องกันโรคลองกองที่ปฏิบัติ พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่ส่วนใหญ่ใช้วิธีการตัดแต่งกิ่งที่เป็นโรคออก จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.84 รองลงมา คือการตัดแต่งทรงพุ่ม จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.93 และสุดท้ายมีเพียง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.23 ใช้สารเคมีในการกำจัดโรค

แมลงศัตรูลองกองที่พบมากที่สุด พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่ส่วนใหญ่พบการระบาดของผีเสื้อมวนหวาน จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.84 รองลงมา คือแมลงวันทอง จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.58 หนอนชอนเปลือก จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.35 และสุดท้ายหนอนชอนใบ จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.23 โดยเกษตรกรจำนวน 20 ราย ส่วนใหญ่ใช้ตาข่าย ในการป้องกัน คิดเป็นร้อยละ 64.52 รองลงมาคือใช้วิธีการขูดผิวเปลือก จำนวน 8 รายคิดเป็นร้อยละ 25.80 และใช้สารเคมี จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68

การให้น้ำลองกอง พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่ส่วนใหญ่ จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.87 ระบบการให้น้ำต้นลองกอง อีก 5 รายไม่ได้ให้น้ำต้นลองกองโดยปล่อยให้ต้นได้รับน้ำตามธรรมชาติ คิดเป็นร้อยละ 16.13

ระบบการให้น้ำต้นลองกอง พบว่า จากจำนวน 26 ราย ที่มีระบบการให้น้ำต้นลองกองนั้น มี 22 ราย ที่ให้น้ำโดยใช้สปริงเกอร์ คิดเป็นร้อยละ 84.62 ส่วนวิธีต่อมาคือการขุดสระและใช้สายยางรด มีจำนวน อย่างละ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.38 โดยการให้น้ำเฉลี่ยต่อวันคือ 1-2 ชั่วโมง จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 65.38 รองลงมาคือ 2-3 ชั่วโมง จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.77

และสุดท้ายคือ มากกว่า 3 ชั่วโมงมี จำนวน 1 รายคิดเป็นร้อยละ 3.85 ซึ่งส่วนใหญ่จะให้น้ำในช่วงเช้า จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.23 และช่วงเย็น 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.77

การให้ผลผลิตลองกอง พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่มีผลผลิตลองกองทุกปี จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 74.19 และอีก 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.81 ผลผลิตลองกองจะออกปีเว้นปี และผลผลิตลองกองส่วนใหญ่จะออกในช่วงเดือน กรกฎาคม-สิงหาคมของทุกปี

แรงงานที่ใช้ในการเก็บเกี่ยว *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)* พบว่าส่วนใหญ่ใช้แรงงานในครัวเรือนเก็บเกี่ยวผลผลิต จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.06 รองลงมามีผู้มารับเหมาที่สวน จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.59 และแรงงานจ้าง จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.35

ต้นทุนในการผลิตปี 2562 พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่ใช้ต้นทุนในการผลิตลองกองอยู่ที่น้อยกว่า 10,000 บาท จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.87 สุดท้ายคือ 10,001-20,000 บาท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.13 มีต้นทุนเฉลี่ยอยู่ที่ 5,031.48 บาท/ปี

สิ่งที่อยากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)* พบว่า สิ่งที่สมาชิกแปลงใหญ่อยากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมากที่สุดคือ การประกันราคา จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 รองลงมาคือ การสานต่อเยาวชนรุ่นหลัง จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.13 ต้องการขยายสายพันธุ์และพัฒนาสายพันธุ์ จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 และสุดท้ายต้องการองค์ความรู้ด้านการตลาด จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45

2.2 สภาพการตลาดของสมาชิกกลุ่ม

ตารางที่ 4.5 ข้อมูลการตลาดของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

N=31

ข้อมูลการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
1. ลักษณะการจำหน่ายผลผลิตในรอบปีที่ผ่านมา *(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)*		
แบบเหมาสวน	18	58.06
ขายปลีกที่หน้าสวนและตลาดชุมชน	21	67.74
ขายออนไลน์	6	19.35
2. ลักษณะผลผลิตที่ตลาดต้องการ		
เกรด A น้ำหนักช่อ 800 กรัมขึ้นไป	13	41.93
เกรด B น้ำหนักช่อ 600-800 กรัม	15	48.39
เกรด C น้ำหนักช่อ 600 กรัมลงมา	3	9.68
3. ท่านทราบราคาขายส่งและขายปลีกหรือไม่		
ทราบ	18	58.06
ไม่ทราบ	13	41.94
4. ผู้กำหนดราคาในการขายแต่ละครั้ง		
ตัวท่านเอง	7	22.58
ต่อรองราคากัน	20	64.52
ผู้ซื้อ	4	12.90
5. กรณีขายแบบเหมาสวนผู้ซื้อคือ		
พ่อค้าคนกลาง	18	100
6. การขายเหมาสวน คิดราคาเกรด A (n=18)		
ราคา 20-25 บาท	8	44.44
ราคา 26-30 บาท	3	16.67
ราคา 31-35 บาท	1	5.56
ราคา 36-40 บาท	6	33.33
ต่ำสุด= 25 บาท สูงสุด 40 บาท ค่าเฉลี่ย 31 บาท		

ตารางที่ 4.5 ข้อมูลการตลาดของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N=31

ข้อมูลการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 6.492 บาท		
7. การขายเหมาสวน คิดราคาเกรด B (n=18)		
ราคา 10-15 บาท	5	27.78
ราคา 16-20 บาท	7	38.89
ราคา 21-25 บาท	2	11.11
ราคา 26 บาทขึ้นไป	4	22.22
ต่ำสุด= 15 บาท สูงสุด 30 บาท ค่าเฉลี่ย 21 บาท		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 5.657 บาท		
8. การขายเหมาสวน คิดราคาเกรด C (n=18)		
ราคา 5-10 บาท	9	50.00
ราคา 11-15 บาท	5	27.78
ราคา 16-20 บาท	4	22.22
ต่ำสุด= 10 บาท สูงสุด 20 บาท ค่าเฉลี่ย 13 บาท		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 4.187 บาท		
9. กรณีขายปลีกผู้ซื้อคือ (n=17)		
ผู้บริโภคโดยตรง	17	100
10. การขายปลีก คิดราคาเกรดA (n=17)		
ราคา 26-30 บาท	1	5.88
ราคา 31-35 บาท	2	11.76
ราคา 36 บาทขึ้นไป	6	35.29
ต่ำสุด= 30 บาท สูงสุด 60 บาท ค่าเฉลี่ย 41 บาท		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 8.936 บาท		
11. การขายปลีก คิดราคาเกรด B (n=17)		
ราคา 16-20 บาท	2	11.76
ราคา 21-25 บาท	4	23.53

ตารางที่ 4.5 ข้อมูลการตลาดของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N=31

ข้อมูลการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
ราคา 26-30 บาท	8	47.06
ต่ำสุด= 19 บาท สูงสุด 30 บาท ค่าเฉลี่ย 27บาท		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 3.847 บาท		
12. การขายปลีก คิดราคาเกรด C (n=17)		
ราคา5-10 บาท	0	0
ราคา 11-15 บาท	7	41.18
ราคา 16-20 บาท	6	35.29
ราคา 21-25 บาท	2	11.76
ต่ำสุด= 15 บาท สูงสุด 30 บาท ค่าเฉลี่ย 19 บาท		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 4.418 บาท		
13. กรณีขายออนไลน์ผู้ซื้อคือ (n=6)		
ผู้บริโภคโดยตรง	6	100
14. การขายออนไลน์ คิดราคาเกรดA (n=6)		
ราคา 25-30 บาท	0	0
ราคา 31-35 บาท	1	16.66
ราคา 36-40 บาท	1	16.66
ราคา 41 บาทขึ้นไป	4	66.67
ต่ำสุด= 35 บาท สูงสุด 50 บาท ค่าเฉลี่ย 43 บาท		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 5.672 บาท		
15. การขายออนไลน์ คิดราคาเกรด B (n=6)		
ราคา 20-25 บาท	0	0
ราคา 26-30 บาท	2	33.33
ราคา 31-35 บาท	1	16.67
ราคา 36-40 บาท	3	50.00
ต่ำสุด= 30 บาท สูงสุด 40 บาท ค่าเฉลี่ย 36 บาท		
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 4.915 บาท		

ตารางที่ 4.5 ข้อมูลการตลาดของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง (ต่อ)

N=31

ข้อมูลการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
16. การขายออนไลน์ คิดราคาเกรด C (n=6)		
ราคา 5-10 บาท	0	0
ราคา 11-15 บาท	0	0
ราคา 16-20 บาท	5	83.33
ราคา 21-25 บาท	1	16.67
ต่ำสุด= 20 บาท สูงสุด 25 บาท ค่าเฉลี่ย 21 บาท ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 2.041 บาท		
17. วัสดุที่ใช้ในการบรรจุลองกอง *(ตอบได้มากกว่า1ข้อ)*		
เข่ง	18	58.06
ถุงพลาสติก	15	48.39
กล่องกระดาษ	6	19.35
18. การรวบรวมผลผลิต (ข้อมูลปี 2562)		
รวบรวมที่กลุ่ม	0	0
ไม่ได้รวบรวมที่กลุ่ม	31	100
19. วิธีการส่งเสริมการตลาด		
ปากต่อปาก	18	58.06
ลดราคา	2	6.46
โฆษณาผ่านสื่อ (เฟซบุ๊ก, ไลน์)	11	35.48
20. ท่านได้รับข่าวสารการตลาดจากแหล่งใดเป็นหลัก		
เพื่อนบ้าน	1	3.23
อินเทอร์เน็ต	4	12.90
พ่อค้า	1	3.23
สมาชิกในกลุ่มแปลงใหญ่	25	80.64
ส่วนราชการ	0	0

ลักษณะการจำหน่ายผลผลิตในรอบปีที่ผ่านมา พบว่า มีการขาย 3 รูปแบบ คือการขายปลีกจำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 67.74 รองลงมาคือการขายแบบเหมาสวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.06 สุดท้ายคือการขายออนไลน์ จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.35

ลักษณะผลผลิตที่ตลาดต้องการ จากประสบการณ์ของสมาชิกที่เคยจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ พบว่า สมาชิกจำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.39 พบว่าผู้บริโภคมีความต้องการลองกองขนาดลูกกลาง น้ำหนักช่อ 600-800 กรัม (เกรดB) มากที่สุด รองลงมาคือ สมาชิกจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.93 พบว่าผู้บริโภคมีความต้องการขนาดลูกขนาดใหญ่ น้ำหนักช่อ 800 กรัมขึ้นไป (เกรดA) และอันดับสุดท้าย มีเพียงแค่สมาชิก 3 ราย หรือ ร้อยละ9.68 เท่านั้น ที่คิดว่า ขนาดลูกเล็ก น้ำหนักช่อ 600 กรัมลงมา (เกรดC) เป็นที่ต้องการของตลาด

ราคาขายส่งและขายปลีก พบว่ามีเกษตรกรสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.06 ที่ทราบราคาขาย โดยส่วนใหญ่ทราบจากพ่อค้า แม่ค้า ที่เหลือจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.94 ไม่ทราบราคาขาย

ผู้กำหนดราคาในการขายแต่ละครั้ง พบว่า เกษตรกรจำนวน 20 ราย หรือร้อยละ 64.52 ใช้การต่อรองกันในการกำหนดราคา รองลงมาจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.58 เกษตรกรจะเป็นผู้กำหนดราคาเอง สุดท้ายจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 จะให้ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดราคา

กรณีขายแบบเหมาสวน เป็นการต่อรองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เมื่อมีการตกลงกันได้จึงคิดราคาตามขนาดเกรด A-C ซึ่งพบว่า สมาชิกจาก 31 ราย ใช้วิธีการขายเหมาสวนทั้งสิ้น 18 ราย โดยผู้ซื้อคือ พ่อค้าคนกลางทั้ง18 ราย ในส่วนของการคิดราคาเกรด A-C พบว่าเกษตรกรจำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 44.44 คิดราคาเกรดA อยู่ที่ 20-25 บาท รองลงมาราคา36-40 บาท จำนวน 6ราย คิดเป็นร้อยละ 33.33 ราคา 26-30 บาท จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67 และสุดท้ายราคา 31-35 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.56 ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 31 บาท ต่อมาคิดราคาเกรดB เกษตรกรจำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 38.89 คิดราคาราคาเกรดB อยู่ที่ 16-20 บาท รองลงมาราคา 10-15 บาท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.78 ราคา 26 บาทขึ้นไป จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.22 และราคา21-25 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.11 ค่าเฉลี่ย อยู่ที่ 21 บาท ในส่วนเกรดC มีเกษตรกรจำนวน 9 ราย หรือร้อยละ 50.00 คิดราคา 5-10 บาท รองลงมาคือ 11-15 บาทจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ27.78 และสุดท้าย 16-20 บาท จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.22 ตามลำดับ และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 13 บาท

กรณีขายปลีกหน้าสวนและตลาดชุมชน พบว่า สมาชิกจาก 31 ราย ใช้วิธีการขายปลีกทั้งสิ้น 17 ราย โดยผู้ซื้อ คือ ผู้บริโภคโดยตรงทั้ง 17 ราย ในส่วนของการคิดราคาเกรด A-C พบว่าเกษตรกรจำนวน 6 ราย หรือร้อยละ 35.29 คิดราคาเกรดAอยู่ที่ 36 บาทขึ้นไป รองลงมาราคา 31-35 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็น

ร้อยละ 11.76 และสุดท้ายราคา 26-30 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 ต่อมาคิดราคาเกรดB เกษตรกรจำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 47.06 ค่าเฉลี่ย 41 บาท คิดราคาราคาเกรดB อยู่ที่ 26-30 บาท รองลงมาราคา 21-25 บาท จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.53 และราคา16-20 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.76 มีค่าเฉลี่ย 27 บาท ในส่วนเกรดC มีเกษตรกรจำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 41.18 คิดราคา 11-15 บาท รองลงมาคือ 16-20 บาทจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29 และสุดท้าย 21-25 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.76 ตามลำดับ และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 19 บาท

กรณีการขายออนไลน์ คือ การขายผ่านช่องทางเฟซบุ๊ก และช่องทางไลน์ ซึ่งพบว่าสมาชิกจาก 31 ราย ใช้วิธีการขายออนไลน์ทั้งสิ้น 6 ราย โดยผู้ซื้อคือ ผู้บริโภคโดยตรงทั้ง 6 ราย ในส่วนของการคิดราคาเกรด A-C พบว่าเกษตรกรจำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 66.67 คิดราคาเกรดA อยู่ที่ 41 บาทขึ้นไป รองลงมาราคา 31-35 บาท และราคา 36-40 บาท จำนวนอย่างละ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67 ค่าเฉลี่ย 43 บาท ต่อมาคิดราคาเกรดB เกษตรกรจำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 50.00 คิดราคาราคาเกรดB อยู่ที่ 36-40 บาท รองลงมาราคา 26-30 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.33 และราคา 31-35 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.67 ค่าเฉลี่ย 36 บาท ในส่วนเกรดC มีเกษตรกรจำนวน 5 ราย หรือร้อยละ 83.33 คิดราคา 16-20 บาท และราคา 21-25 บาทจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67 ตามลำดับ และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 21 บาท

ตาราง 4.6 ตารางเปรียบเทียบราคาเฉลี่ยตามเกรดและช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางจำหน่าย	เกรด A	เกรด B	เกรด C
เหมาสวน	31 บาท	21 บาท	13 บาท
ขายปลีก (หน้าสวนและตลาดชุมชน)	41 บาท	27 บาท	19 บาท
ขายออนไลน์	43 บาท	36 บาท	21 บาท

จากตาราง จะพบว่า เกษตรกรกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก มีช่องทางการจำหน่ายผลผลิต 3 ช่องทางได้แก่ การที่มีพ่อค้าคนกลางเหมาสวน เกษตรกรขายปลีก และการขายแบบออนไลน์ ซึ่งการขายแบบเหมาสวนเป็นการขายที่มีพ่อค้ามารับซื้อผลผลิตในสวนโดยการ

ต่อรองราคากันตามขนาดช่อผล ส่วนการขายปลีกจะเป็นการขายที่หน้าสวนและตลาดชุมชน และการขายออนไลน์ยังมีสมาชิกทำได้ไม่มากนัก ซึ่งสมาชิกจะมีการบรรจุใส่ในกล่องบรรจุภัณฑ์และขายผ่านทางเฟซบุ๊ก และช่องทางไลน์ โดยพบว่าผู้ซื้อในการขายแบบออนไลน์มีกำลังซื้อทำให้ราคาขายสูงกว่าช่องทางการแบบอย่างอื่น ซึ่งจะเห็นว่า ราคาเฉลี่ยของแต่ละช่องทางมีความแตกต่างกัน โดยทั้งเกรด A,B,C ราคาเฉลี่ยในการขายออนไลน์จะมีค่าสูงสุด รองลงมาคือ การขายปลีก และการขายเหมาสวนจะได้ราคาที่ต่ำที่สุด

วัสดุที่ใช้ในการบรรจุลองกอง พบว่า เกษตรกรจำนวน 18 ราย หรือร้อยละ 58.06 ใช้เข่งในการบรรจุผลผลิต รองลงมาใช้ถุงพลาสติก จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.39 และสุดท้ายใช้กล่องกระดาษ จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.35 ตามลำดับ

การรวบรวมผลผลิต พบว่า สมาชิกแปลงใหญ่ทั้ง 31 ราย ในรอบปีที่ผ่านมาไม่ได้รวบรวมผลผลิตที่กลุ่มเนื่องจากผลผลิตมีน้อย

วิธีการส่งเสริมการตลาด พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ใช้วิธีการส่งเสริมการตลาดด้วยการบอกปากต่อปาก จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.06 รองลงมาคือวิธีโฆษณาผ่านสื่อ เช่น เฟซบุ๊กและไลน์ จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.48 และสุดท้ายใช้วิธีการลดราคา จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.46 ตามลำดับ

การได้รับข่าวสารการตลาด พบว่าส่วนใหญ่ เป็นการได้รับข่าวสารจากสมาชิกในกลุ่มแปลงใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 80.64 รองลงมาคือรับข่าวสารจากอินเตอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 12.90 และจากเพื่อนบ้านและพ่อค้าด้วยกันจำนวน อย่างละ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.23 ตามลำดับ

2.2 สภาพปัญหาการผลิตและการตลาดลองกอง

ตารางที่ 4.7 ข้อมูลสภาพปัญหาการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิก

N=31

สภาพปัญหา	μ	σ	ความหมาย
1. ด้านความรู้			
1) ขาดความรู้ในการเลือกต้นพันธุ์	2.55	0.961	น้อย
2) ขาดความรู้ในการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมี	2.61	0.882	ปานกลาง
3) ขาดความรู้ในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยคอก	2.29	0.824	น้อย
4) ขาดความรู้ในการจัดการระบบน้ำ	2.48	0.996	น้อย
5) ขาดความรู้เรื่องโรคพืชและแมลงศัตรูพืช	3.06	1.093	ปานกลาง
6) ขาดความรู้ในการดูแลระยะออกดอก	2.61	0.989	ปานกลาง
7) ขาดความรู้ในการผลิตตามระบบ GAP	2.84	1.128	ปานกลาง
8) ขาดความรู้เรื่องการคัดเกรด	2.48	0.889	น้อย
9) ขาดความรู้ในการขนย้ายผลผลิตในแปลง	2.26	0.773	น้อย
10) ขาดความรู้ในการดูแลต้นหลังเก็บเกี่ยว	2.29	0.824	น้อย
11) ขาดความรู้ทางเทคโนโลยี**ด้านการตลาด**	3.13	1.204	ปานกลาง
2. ด้านการผลิต			
1) พื้นที่ไม่เหมาะสมในการปลูกลองกอง	2.55	0.995	น้อย
2) ต้นทุนการผลิตสูง	3.19	1.078	ปานกลาง
3) ขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต	2.84	0.969	ปานกลาง
4) ผลผลิตเสียหายจากภัยธรรมชาติ	3.26	1.032	ปานกลาง
5) ขาดแคลนแหล่งน้ำ	2.87	1.059	ปานกลาง
6) ขาดแคลนแหล่งทุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต	3.32	1.076	ปานกลาง
3. ด้านการเก็บเกี่ยว			
1) ขาดแคลนแรงงานเก็บเกี่ยว	3.13	1.176	ปานกลาง
2) ค่าแรงเก็บเกี่ยวราคาสูง	3.19	1.108	ปานกลาง

ตารางที่ 4.7 ข้อมูลสภาพปัญหาการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิก (ต่อ)

N=31

สภาพปัญหา	μ	σ	ความหมาย
4. ด้านการตลาด			
1) ราคาผลผลิตไม่แน่นอน	4.32	0.979	มากที่สุด
2) ผลผลิตเสียหายระหว่างขนส่ง	2.90	1.012	ปานกลาง
3) มีความยุ่งยากในการคัดแยกเกรด	3.19	0.946	ปานกลาง
4) ไม่มีตลาดรองรับผลผลิต	3.58	1.177	มาก
5) ได้รับการเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง	3.65	1.170	มาก

จากตารางที่ 4.7 พบว่า ระดับปัญหาในการผลิตและการตลาดของลองกอง พบปัญหาที่สมาชิกแปลงใหญ่ลองกองประสบมากที่สุดจะเป็นเรื่องด้านการตลาด คือราคาผลผลิตไม่แน่นอน ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.32 รองลงคือปัญหาเรื่องการถูกเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง ค่าเฉลี่ย 3.65 และการไม่มีตลาดรองรับ มีค่าเฉลี่ย 3.58 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาในแต่ละด้าน พบว่าสมาชิกกลุ่มมีระดับปัญหาในด้านต่างๆดังนี้

ด้านความรู้ พบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกมีระดับปัญหาด้านความรู้อยู่ในระดับปานกลางในเรื่องของความรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ๆด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ย 3.14 และความรู้เกี่ยวกับการจัดการโรคและแมลงศัตรูลองกอง ค่าเฉลี่ย 3.06 รองลงมาคือ ขาดความรู้ในการผลิตตามระบบ GAP ค่าเฉลี่ย 2.84 ขาดความรู้ในการใช้ปุ๋ยเคมีและการดูแลในระยะออกดอก มีค่าเฉลี่ย 2.61 และเรื่องอื่นๆจะอยู่ในระดับน้อย อาทิเช่น การขาดความรู้ในการเลือกต้นพันธุ์ ค่าเฉลี่ย 2.55 ขาดความรู้ในเรื่องการจัดการระบบน้ำและการคัดเกรด ค่าเฉลี่ย 2.48 การขาดความรู้ในการใส่ปุ๋ยอินทรีย์และการดูแลหลังการเก็บเกี่ยว ค่าเฉลี่ย 2.29 ตามลำดับ

ด้านการผลิต พบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกมีระดับปัญหาด้านการผลิตส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง โดยปัญหาที่พบมากที่สุดคือการขาดแคลนแหล่งทุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต 3.32 รองลงมาคือผลผลิตลองกองเสียหายจากภัยธรรมชาติ ค่าเฉลี่ย 3.26 และต้นทุนการผลิตสูง ค่าเฉลี่ย 3.19 อีกทั้งในรอบปีที่ผ่านมายังพบปัญหาการขาดแคลนแหล่งน้ำ ค่าเฉลี่ย 2.87 ขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต ค่าเฉลี่ย 2.84 และในเรื่องพื้นที่การผลิตลองกองไม่มีความเหมาะสมอยู่ในระดับน้อย มีค่าเฉลี่ย 2.55 ตามลำดับ

ด้านการเก็บเกี่ยว พบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกมีระดับปัญหาด้านการผลิตส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง โดยปัญหาที่พบมากที่สุดคือ ปัญหาค่าแรงในการเก็บเกี่ยวมีราคาสูง ค่าเฉลี่ย 3.19 และปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการเก็บเกี่ยว มีค่าเฉลี่ย 3.13 ตามลำดับ

ด้านการตลาด พบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกมีระดับปัญหาด้านการตลาดอยู่ในระดับมากที่สุดในเรื่องของราคาผลผลิตไม่มีความแน่นอน ค่าเฉลี่ย 4.32 และการถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง ค่าเฉลี่ย 3.65 อีกทั้งผลผลิตของกลุ่มยังไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน ค่าเฉลี่ย 3.58 ระดับปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ในเรื่องของความยุ่งยากในการคัดเกรด ค่าเฉลี่ย 3.19 และผลผลิตเกิดความเสียหายระหว่างขนส่ง มีค่าเฉลี่ย 2.90

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินการของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ตอนที่ 3 เป็นการแสดงข้อมูลระดับความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่มโดยมีประเด็นแต่ละด้าน การบริหารจัดการกลุ่ม การบริหารทุนและทรัพยากร การจัดการการผลิตสินค้า และการจัดการด้านการตลาดสินค้าดังตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

N=31

ประเด็นความคิดเห็น	μ	σ	ความหมาย
1. ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม			
1.1 กลุ่มมีการจัดทำแผนงานที่ชัดเจนในการดำเนินงาน	3.39	0.715	ปานกลาง
1.2 มีการวิเคราะห์ปัญหาระหว่างการดำเนินงาน	3.19	0.703	ปานกลาง
1.3 มีการกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ของกรรมการและสมาชิกอย่างชัดเจน	3.32	0.908	ปานกลาง
1.4 มีการกำหนดกฎระเบียบหรือข้อบังคับในการดำเนินงานของกลุ่ม	3.29	0.973	ปานกลาง
1.5 การเข้าร่วมประชุมของสมาชิก	3.45	0.850	มาก
1.6 มีการกำหนดขั้นตอนและวิธีการปฏิบัติของกลุ่ม	3.39	0.902	ปานกลาง
1.7 มีการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงาน/องค์กรอื่น	3.55	0.850	มาก
1.8 มีการประเมินผลการดำเนินงาน	3.39	0.761	ปานกลาง
2. ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร			
2.1 มีการจัดสรรทุนและทรัพยากรให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของกลุ่ม	3.10	0.789	ปานกลาง
2.2 มีอาคาร/สถานที่พร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงานร่วมกันของกลุ่ม	3.26	1.094	ปานกลาง
2.3 มีการจดบันทึกการเงินหรือบัญชี	2.84	0.934	ปานกลาง

ตารางที่ 4.8 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่ม (ต่อ)

N=31

ประเด็นความคิดเห็น	μ	σ	ความหมาย
2.4 มีการตรวจสอบบัญชีและหลักฐานการเงิน	2.71	0.901	ปานกลาง
2.5 มีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่นๆให้แก่สมาชิก	3.10	0.831	ปานกลาง
3. ด้านการจัดการการผลิตสินค้าเกษตร			
3.1 มีการวางแผนการผลิตของกลุ่มร่วมกับสมาชิก	3.29	0.824	ปานกลาง
3.2 มีการควบคุมคุณภาพสินค้า	3.16	0.934	ปานกลาง
3.3 มีการเชื่อมโยงเครือข่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์กับกลุ่มอื่นๆ	3.19	1.014	ปานกลาง
3.4 มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์/รูปแบบบริการ	3.35	1.018	ปานกลาง
3.5 มีการวิเคราะห์รายรับ ต้นทุน กำไรของกลุ่ม	3.06	0.813	ปานกลาง
3.6 มีการถ่ายทอดความรู้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิตลองกองให้แก่สมาชิก	3.45	0.888	มาก
4. ด้านการจัดการการตลาดสินค้าเกษตร			
4.1 กลุ่มมีการวิเคราะห์ความต้องการของตลาด	2.97	0.657	ปานกลาง
4.2 กลุ่มมีการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ	3.00	0.816	ปานกลาง
4.3 กลุ่มมีการส่งเสริมบริโภคสินค้า/ผลิตภัณฑ์	2.90	0.746	ปานกลาง
4.4 เปิดโอกาสเป็นแหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน	3.06	0.854	ปานกลาง
4.5 กำหนดราคาเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	2.83	0.898	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.8 แสดงให้เห็นถึงระดับความคิดเห็นของของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา โดยมีรายละเอียดแต่ละด้านดังต่อไปนี้

ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม พบว่า กลุ่มมีการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานต่างๆ โดยเฉพาะสำนักงานเกษตรอำเภอ มีการประสานงานกันเป็นประจำ ค่าระดับความเห็นอยู่ที่ระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.55 นอกจากนี้กลุ่มมีการประชุมสมาชิกเป็นประจำ โดยค่าระดับความเห็นอยู่ที่ระดับ

มาก ค่าเฉลี่ย 3.45 กลุ่มมีการประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มเป็นประจำโดยมีการจัดทำแผนงานที่ชัดเจน มีการกำหนดขั้นตอนและวิธีการปฏิบัติ ค่าเฉลี่ย 3.39 รองลงมาระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง โดยกลุ่มมีการกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ของกรรมการและสมาชิกอย่างชัดเจน ค่าเฉลี่ย 3.39 และมีการวิเคราะห์ปัญหาระหว่างการดำเนินงาน มีค่าเฉลี่ย 3.39 ตามลำดับ

ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร พบว่า กลุ่มมีการบริหารทุนและทรัพยากรอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีอาคารสถานที่ทำการและวัสดุพร้อมให้แก่สมาชิก ค่าเฉลี่ย 3.29 โดยกลุ่มมีการจัดสรรทุนและทรัพยากรให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของกลุ่ม และมีการเปิดเผยข้อมูลให้แก่สมาชิก ค่าเฉลี่ย 3.10 ซึ่งจะมีการจดบันทึกการเงินและบัญชีเป็นประจำ ค่าเฉลี่ย 2.84 ซึ่งสมาชิกสามารถตรวจสอบบัญชีและหลักฐานการเงินอื่นๆได้ มีค่าเฉลี่ย 2.71 ตามลำดับ

ด้านการจัดการการผลิตสินค้าเกษตร พบว่า เมื่อคณะกรรมการมีองค์ความรู้เรื่องเทคโนโลยีที่ทันสมัยจะมีการถ่ายทอดให้แก่สมาชิกทุกครั้ง โดยระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.45 แต่โดยรวมแล้วทางกลุ่มยังมีความต้องการองค์ความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีใหม่ๆจากหน่วยงานภาครัฐ นอกจากนี้กลุ่มยังได้รับการออกแบบบรรจุภัณฑ์จากงบประมาณแปลงใหญ่ ค่าเฉลี่ย 3.35 มีการวางแผนการผลิตตลอดต้นฤดูการผลิต ค่าเฉลี่ย 3.29 เชื่อมโยงเครือข่ายสินค้ากับกลุ่มอื่นๆค่าเฉลี่ย 3.19 กลุ่มมีการควบคุมคุณภาพสินค้าของสมาชิกให้อยู่ในมาตรฐานเดียวกัน ค่าเฉลี่ย 3.16 และร่วมกันวิเคราะห์รายรับต้นทุน กำไรของกลุ่มเป็นประจำ มีค่าเฉลี่ย 3.06 ตามลำดับ

ด้านการจัดการการตลาดสินค้าเกษตร พบว่า ระดับความคิดเห็นด้านการจัดการการตลาดสินค้าของสมาชิกที่มีต่อกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสวนลองกองของกรรมการและสมาชิกบางคนได้เปิดเป็นแหล่งเรียนรู้ศึกษาดูงานซึ่งมีคนมาดูงานในทุกๆปี ค่าเฉลี่ย 3.06 มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น เฟซบุ๊ก ไลน์ ค่าเฉลี่ย 3.00 คณะกรรมการกลุ่มจะมีการประชุมเพื่อวิเคราะห์ความต้องการของตลาดเป็นประจำค่าเฉลี่ย 2.97 โดยมีการเปรียบเทียบกับราคาของคู่แข่งในอำเภอด้วยกัน มีค่าเฉลี่ย 3.83 ตามลำดับ

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเป็นสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่ม

ตอนที่ 4 เป็นการแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเป็นสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ซึ่งได้รวบรวมจากแบบสอบถามจากสมาชิกจำนวน 31 ราย โดยสรุปเป็นประเด็นต่างๆ ดังนี้

4.1 ความคิดเห็นของสมาชิก

4.1.1 ด้านการผลิต

1) ตลอดเวลาที่มีการรวมกลุ่ม คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่มีการสนับสนุนการพัฒนาผลผลิตของสมาชิกให้ได้มาตรฐาน GAP ทุกราย

2) สมาชิกพบว่า กลุ่มประสบปัญหาด้านการขาดแรงงานในการตัดแต่งกิ่ง ช่อดอก และช่อผล ซึ่งจะส่งผลต่อการผลิตลองกองที่มีคุณภาพ

4.1.2 ด้านการตลาด

1) เมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม ทำให้มีการช่องทางการตลาดเพิ่มมากขึ้นให้แก่สมาชิก เช่น ตลาดออนไลน์ , ศูนย์คัดแยกไม้ผลอำเภอสะเดา และการจัดแสดงสินค้าเกษตรผ่านทางการออกร้านต่างๆ

4.1.3 ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

1) คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่มีการประสานงานกับภาครัฐในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตและการจัดหาตลาดรองรับให้สมาชิกและการประกันราคาผลผลิตที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต

2) คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่มีเป้าหมายที่จะสานต่อให้คนรุ่นหลังหันมาทำสวนลองกองอย่างจริงจัง เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรผู้ปลูกลองกองกันไปปลูกไม้ผลชนิดอื่น เช่น ทุเรียน เพิ่มมากขึ้น

4.2 ข้อเสนอแนะของสมาชิก

4.2.1 ด้านการผลิต

1) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ต้องการให้มีงานลองกองของอำเภอ เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกษตรกรหันมาสนใจในการบริหารจัดการสวนลองกองให้มีประสิทธิภาพ เพื่อจะได้มีลองกองที่มีคุณภาพ

4.2.2 ด้านการตลาด

1) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีความต้องการที่จะสร้างแบรนด์สินค้า โดยผ่านทางกระบวนการสร้างเรื่องราวความเป็นมา เอกลักษณ์ของลองกองตำบลปริก เพื่อสร้างมูลค่าของสินค้าให้มากขึ้น

2) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มีความต้องการให้ลองกองตำบลปริกเป็นพืชอัตลักษณ์ของอำเภอสะเดา

3) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ต้องการให้กลุ่มมีการตลาดที่ชัดเจนมากขึ้น โดยการรับซื้อผลผลิตของกลุ่มไปขายผ่านทางช่องทางออนไลน์

4.2.3 ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

1) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ต้องการให้กลุ่มมีการประชุมหารือแก้ปัญหาเรื่องการขาดแรงงานตัดแต่งกิ่งลองกองอย่างจริงจัง

2) สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ต้องการให้กลุ่มดึงคนรุ่นใหม่เข้ามาบริหารจัดการเพื่อพัฒนากลุ่มให้เติบโตสอดคล้องกับสังคมวิถีปัจจุบัน

ตอนที่ 5 การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ตอนที่ 5 เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์คณะกรรมการกลุ่มจำนวน 2 ราย และเจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง จำนวน 2 ราย โดยสรุปเป็นประเด็นต่างๆ ดังนี้

5.1 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม

5.1.1 ประวัติความเป็นมา

จุดเริ่มต้นของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา เริ่มต้นจากชมรมชาวสวนผลไม้อำเภอสะเดา โดยในปี พ.ศ.2542 ทางอำเภอสะเดาได้มีการจัดงานวันลองกองเกิดขึ้นทำให้เกษตรกรเริ่มมีการรวมตัวเป็นกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลองกอง และเกิดศูนย์คัดแยกไม้ผลอำเภอสะเดา เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์รวมผลผลิตลองกองของอำเภอสะเดาออกจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภค โดยมีการดำเนินกิจการเรื่อยมาจนในปี พ.ศ.2559 ได้มีการตั้งกลุ่มแปลงใหญ่ลองกองปริกขึ้นตามนโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในขณะนั้น โดยมีสมาชิกในการรวมกลุ่มแปลงใหญ่เฉพาะเกษตรกรในตำบลปริกเท่านั้น จำนวน 31 ราย พื้นที่เข้าร่วมโครงการ 79 ไร่ ซึ่งเป็นสมาชิกของศูนย์คัดแยกไม้ผลอำเภอสะเดาเดิมทั้งหมด

5.1.2 โครงสร้างของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

โครงสร้างของคณะกรรมการกลุ่ม ประกอบด้วย 1. ประธาน จำนวน 1 คน 2. รองประธาน จำนวน 1 คน 3. เลขานุการ จำนวน 1 คน 4. ฝ่ายประชาสัมพันธ์ จำนวน 1 คน 5. ฝ่ายการตลาด จำนวน 3 คน

5.1.3 การบริหารจัดการกลุ่ม

ก่อนหน้าปี พ.ศ.2563 กลุ่มมีการบริหารจัดการโดยคณะกรรมการแต่ละฝ่ายมีการประชุมร่วมกันเดือนละครั้ง โดยจัดการประชุมตามสวนต่างๆของสมาชิก เพื่อเป็นการกระตุ้นให้สมาชิกได้ดูแลจัดการสวนของตนเองอยู่เป็นประจำ ซึ่งในการประชุมกลุ่มแต่ละครั้งได้มีการเชิญเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานมาบรรยายให้ความรู้ให้หัวข้อต่างๆเช่น สำนักงานเกษตรอำเภอให้ความรู้เรื่องการตัดแต่งกิ่ง การเก็บตัวอย่างดินไปตรวจวิเคราะห์ เป็นต้น แต่ด้วยสถานณการณ์การแพร่ระบาดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ตั้งแต่ ปี พ.ศ.2563-2564 ทวีความรุนแรง ส่งผลให้การรวมกลุ่มเป็นไปด้วยความยากลำบาก จึงทำให้กิจกรรมต่างๆ เช่น การประชุมประจำเดือน การศึกษาดูงานและการฝึกอบรมต่างๆให้แก่สมาชิกก็ลดหายไป

5.2 การผลิตและการตลาดของกลุ่ม

5.2.1 การผลิตของกลุ่ม

ในกระบวนการจัดการการผลิตของกลุ่มที่มีต่อสมาชิก โดยก่อนหน้าปี พ.ศ. 2559 กลุ่มได้มีการเขียนโครงการเพื่อของบประมาณจาก ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้(ศอบต.) และกระทรวงพาณิชย์ เพื่อใช้เป็นค่าจ้างในการคัดแยก และค่าขนส่งสินค้าต่างๆ ซึ่งงบประมาณส่วนนี้ทางกลุ่มได้เอามาบริหารจัดการและมีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มจนถึงปัจจุบันมีเงินคงเหลือสามแสนบาท นอกจากนี้ก็ได้มีการหาวิทยากรจากสำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา มาสอนเทคนิคการตัดแต่งกิ่ง ตัดแต่งช่อดอกให้แก่สมาชิก เพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตให้แก่ลองกอง และได้มีการพาสมาชิกไปดูงานเพื่อเพิ่มพูนความรู้เป็นประจำทุกปี โดยในปีที่ผ่านมาพบปัญหาผลผลิตมีไม่มากพอที่จะรวมกันขาย เนื่องจากสภาพอากาศเปลี่ยนแปลงทำให้ลองกองของสมาชิกแต่ละรายมีจำนวนไม่มาก

5.2.2 การตลาดของกลุ่ม

สำหรับการจัดการการตลาดที่กลุ่มได้มีการดำเนินการนั้น โดยการหาตลาดให้แก่สมาชิกและการประกันราคาให้แก่สมาชิกเพิ่มกิโลกรัมละ 1-2 บาทจากราคาท้องตลาด ซึ่งที่ผ่านมามีการจัดจำหน่าย ผลผลิตไปยังตลาดไท ราชบุรี พิษณุโลก นครราชสีมา เชียงใหม่ และจำหน่ายตลาดในพื้นที่จังหวัดสงขลา ทั้งนี้กลุ่มช่วยประชาสัมพันธ์ให้แก่บุคคลทั่วไปรับรู้ นอกจากนี้ยังมีได้รับการสนับสนุนการพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้แก่สมาชิกจากสำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าและสะดวกในการจัดส่งสินค้ามากขึ้น

ตอนที่ 6 แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้องและคณะกรรมการกลุ่ม พบว่าการดำเนินงานของกลุ่มตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มประสบกับปัญหาหลายด้าน เช่น ผลผลิตลองกองจะออกพร้อมๆกัน ทำให้ผลผลิตล้นตลาด และไม่ได้ราคา สมาชิกจึงไม่มีแรงจูงในการจัดการสวนของตนเองเนื่องจากคิดว่าราคาผลผลิตที่ได้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุนในแต่ละรอบ อีกทั้งยังขาดทุนทรัพย์ในการซื้อปัจจัยการผลิต ขาดแรงงานรุ่นใหม่ที่มีประสบการณ์ในการตัดแต่งกิ่งและตัดแต่งช่อดอก และแรงงานที่มีอยู่เดิมมีค่าจ้างที่สูงมากเนื่องจากต้องใช้ทักษะเฉพาะตัว ที่ผ่านมายังพบปัญหาโรคและแมลงระบาดเป็นระยะ และนอกจากนี้ในรอบปีที่ผ่านมากลุ่มประสบปัญหาที่ไม่สามารถควบคุมได้ นั่นคือ สภาพอากาศเปลี่ยนแปลงไปมากทำให้มีผลผลิตออกสู่ตลาดน้อย ซึ่งแนวทางในการจัดการปัญหาดังกล่าวประกอบด้วย แนวทางการจัดการการผลิต และแนวทางการจัดการการตลาด ดังนี้

6.1 แนวทางการจัดการการผลิต

6.1.1 การลดต้นทุนการผลิต

ทางกลุ่มมีการส่งเสริมให้สมาชิกทุกรายตรวจวิเคราะห์ดิน เพื่อส่งเสริมการใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน ทำให้สมาชิกสามารถประหยัดต้นทุนในการซื้อปุ๋ย ซึ่งสมาชิกบางรายมีการผสมปุ๋ยใช้เองอีกด้วย โดยในอนาคตจะมีการต่อยอดจนครบทุกราย นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนองค์ความรู้ในเรื่องการใช้สารชีวภัณฑ์จากสำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา เช่น การผลิตเชื้อราไตรโคเดอร์มา เพื่อป้องกันโรคราต่างๆที่เกิดขึ้นในต้นลองกอง ซึ่งเป็นการลดการใช้สารเคมีที่ต้องไปซื้อตามท้องตลาดซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง

6.1.2 การเพิ่มผลผลิต

เมื่อสมาชิกมีการใช้ปุ๋ยอย่างถูกต้องและเหมาะสมแล้ว ทำให้ผลผลิตมีคุณภาพสูงขึ้น โดยคณะกรรมการจะมีการประชุมหารือ เพื่อจัดหาผู้มีความรู้ในการป้องกันและกำจัดโรคและแมลง การตัดแต่งกิ่ง ช่อดอก/ช่อผลอย่างถูกวิธี และการดูแลการจัดการสวนอย่างเหมาะสม แนะนำให้สมาชิก และขยายจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลองกองที่สนใจ เข้ามาร่วมกันพัฒนาลองกอง และเพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตให้มีมากขึ้น

6.1.3 การพัฒนาคุณภาพผลผลิต

เป้าหมายในการพัฒนาคุณภาพผลผลิตของกลุ่มคือการส่งเสริมให้สมาชิกทุกราย มีผลผลิตที่ได้รับมาตรฐาน GAP ซึ่งในปี 2564 สมาชิกได้มีการต่อ GAP ทุกคน และนอกจากนี้ยังมีแผนต่อยอดในการส่งเสริมให้เกษตรกรรายอื่นๆในตำบลผลผลิตสินค้าตามมาตรฐานGAP

6.1.4 การบริหารจัดการกลุ่มด้านการผลิต

ในกระบวนการจัดการการผลิตของกลุ่มฯที่ผ่านมากลุ่มฯได้รับงบประมาณจาก ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศอบต) และกระทรวงพาณิชย์ เพื่อใช้เป็นค่าจ้างในการคัดแยก และค่าขนส่งสินค้าต่างๆ ซึ่งงบประมาณส่วนนี้ทางกลุ่มได้เอามาบริหารจัดการและมีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มจนถึงปัจจุบันมีเงินคงเหลือสามแสนบาท ซึ่งได้มีการพาสมาชิกไปดูงานเพื่อเพิ่มพูนความรู้เป็นประจำทุกปี ในการบริหารจัดการกลุ่มในด้านการผลิต พบว่ากลุ่มได้มีการลดต้นทุนการผลิตในการซื้อปัจจัยการผลิตร่วมกัน เช่น แม่ปุ๋ย สารตั้งต้นในการผลิตเชื้อราไตรโคเดอร์มา อีกทั้งการให้ความรู้แก่สมาชิกในเรื่องการใส่ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน ซึ่งจะทำให้สมาชิกสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ นอกจากนี้กลุ่มยังส่งเสริมให้สมาชิกผลิตปุ๋ยหมักใช้เอง และประสานทีมเจ้าหน้าที่ให้มีการติดตามการดำเนินงานของกลุ่มอย่างต่อเนื่องเพื่อรับทราบปัญหาและร่วมกันวางแผนการพัฒนาร่วมกัน อีกทั้งยังมีการวางแผนการปลูกพืชอื่นเสริมในสวนลองกองเพื่อให้มีรายได้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

6.2 แนวทางการจัดการการตลาด

การบริหารจัดการกลุ่มด้านการตลาด พบว่า กลุ่มมีการแบ่งหน้าที่กันชัดเจนในการที่จะพัฒนาด้านการตลาด โดยมีเป้าหมายในการรวบรวมผลผลิตสมาชิกและคนอื่นๆในตำบลเพิ่มขึ้น เพื่อร่วมกันต่อรองราคากับพ่อค้า อีกทั้งการส่งเสริมความรู้ด้านการขายออนไลน์ให้แก่สมาชิกในกลุ่ม การทำเพจของกลุ่ม โดยที่ผ่านมามีการจัดจำหน่ายสินค้าหลากหลายช่องทาง ทั้งเหมาสวน การขายปลีก และการขายออนไลน์ ซึ่งตลาดส่วนใหญ่จะมีทั้งตลาดในอำเภอ ตลาดต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ พิษณุโลก ราชบุรี และตลาดไท ซึ่งอนาคตจะมีการขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศ โดยใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีเป็นตัวบอกเล่าเรื่องราว และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีขนาดหลากหลายเพื่อตอบรับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคหลากหลายระดับ ซึ่งจะนำไปสู่เพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าได้ในอนาคต

ภาพที่ 4.1 บรรจุภัณฑ์ลองกอง

บทที่ 5
สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเรื่องการจัดการ การผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ผู้วิจัยได้นำเสนอประเด็นสำคัญ โดยจำแนกเป็น 3 ส่วน คือ สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. สรุปการวิจัย

ผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ต่างๆ ดังนี้

1.1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มเกษตรกร

สมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ที่ตอบแบบสอบถาม มีอายุเฉลี่ย 54.74 ปี ส่วนใหญ่เป็นเพศชายนับถือศาสนาอิสลาม ระดับการศึกษาของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ส่วนมากจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่าปวช. จำนวนสมาชิกในครอบครัว มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 3-4 คน สถานภาพในกลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่จะไม่เป็นสมาชิกกลุ่มอื่นๆ สมาชิกทุกคนได้รับมาตรฐาน GAP อย่างน้อย 3-4 ปี สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ประกอบอาชีพการทำสวนยางพาราเป็นอาชีพหลัก มีอาชีพรองทำสวนลองกอง ซึ่งมีพื้นที่ทำการเกษตรรวมเฉลี่ย 15 ไร่ ซึ่งเป็นพื้นที่สวนลองกองเฉลี่ย 3 ไร่ โดยมีผู้ร่วมตัดสินใจในการปลูกลองกองของสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่คือภรรยา/สามี และมีประสบการณ์ปลูกลองกองเฉลี่ย 13 ปี ลักษณะการถือครองที่ดินเป็นของตนเองทุกราย และส่วนใหญ่ต้องการจะทำสวนลองกองเพื่อสืบทอดจากบรรพบุรุษ ในรอบปีที่ผ่านมาสมาชิกกลุ่มมีรายได้จากการทำสวนลองกองเฉลี่ย 17,376 บาท/ปี รายได้นอกภาคเกษตรเฉลี่ย 86,967 บาท/ปี และส่วนใหญ่มีหนี้สินจากแหล่งเงินกู้ในระบบเช่น ธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากการนำมาใช้จ่ายบริโภคในครัวเรือนเป็นหลัก

1.2 สภาพการผลิตลองกองของสมาชิกกลุ่ม

สมาชิกส่วนใหญ่ปลูกลองกองอยู่ที่ 41-80 ต้น โดยระยะปลูกที่นิยมคือ 7×7 เมตร อายุต้นลองกองอยู่ที่ 10-20 ปี ซึ่งทำสวนลองกองเป็นแบบสวนผสม พืชที่นิยมปลูกร่วมกับลองกองคือ ทุเรียน ซึ่งต้นพันธุ์ที่ใช้ปลูกส่วนใหญ่เป็นต้นพันธุ์จากการเพาะเมล็ด ปริมาณผลผลิตต่อไร่ของลองกองในอำเภอสะเดาจะอยู่ที่ 600-800 กิโลกรัมต่อไร่ ซึ่งอยู่ในเกรด B เป็นหลัก ในรอบปีที่ผ่านมาเกษตรกรส่วนใหญ่มีการตัดแต่งกิ่งลองกอง โดยจะใช้แรงงานในการตัดแต่งกิ่งซึ่งเป็นแรงงานภายในครัวเรือน และมีการตัดแต่งช่อดอกและช่อผลซึ่งจะใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นหลัก ในรอบปีที่ผ่านมาสมาชิกได้มีการใส่ปุ๋ยจำนวน 1 ครั้งช่วงหลังเก็บเกี่ยว เป็นปุ๋ยเคมีและปุ๋ยอินทรีย์ เกษตรกรมีการกำจัดวัชพืชภายในสวน ในส่วนการให้น้ำพบว่า ส่วนใหญ่มีระบบการให้น้ำในสวนลองกองของตนเอง ซึ่งจะให้ในรูปแบบสปริงเกอร์ แต่ก็ยังมีการพบการระบาดของโรคราสีชมพูมากที่สุด ซึ่งสมาชิกมีการตัดแต่งกิ่งเป็นประจำเพื่อป้องกันโรคเป็นการเบื้องต้น แมลงที่พบมากที่สุดในลองกองส่วนใหญ่จะพบผีเสื้อมวนหวาน ในส่วนการเก็บเกี่ยวส่วนใหญ่จะใช้แรงงานในครัวเรือน และพบว่าต้นทุนแต่ละปีในการผลิตลองกองจะอยู่ที่ต่ำกว่า 10,000 บาท และต้องการให้หน่วยงานภาครัฐช่วยสนับสนุนด้านการผลิตคือการประกันราคาสินค้า

1.3 สภาพการตลาดลองกองของสมาชิกกลุ่ม

ในรอบปีที่ผ่านมา สมาชิกกลุ่มมีการจำหน่ายผลผลิตส่วนใหญ่เป็นการขายปลีก ซึ่งพบว่าขนาดช่อผลลองกองที่เป็นที่ต้องการของตลาดคือน้ำหนักช่อ 600-800 กรัม โดยสมาชิกส่วนใหญ่จะมีการทราบราคาขายจากสมาชิกด้วยกัน ในการขายแต่ละครั้งเกษตรกรจะเป็นผู้ต่อรองกับผู้ซื้อโดยตรงเพื่อกำหนดราคาขาย โดยการขายแบบเหมาสวน โดยราคาขายเกรดA โดยราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 31 บาท เกรดB ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 21บาท และเกรดC ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 13 บาท ในส่วนของการขายปลีก ราคาขายเกรดA โดยราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละมากกว่า 41 บาท เกรดB ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 27 บาท และเกรดC ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 19 บาท การขายแบบออนไลน์ ราคาขายเกรดA ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละมากกว่า 43 บาท เกรดB ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 36 บาท และเกรดC ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 21 บาท ในการรวบรวมผลผลิตแต่ละครั้งช่วง1ปีที่ผ่านมาส่วนใหญ่สมาชิกทุกคนจะไม่รวบรวมผลผลิตที่กลุ่ม เนื่องจากผลผลิตมีน้อย แต่มีการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มโดยการบอกต่อและการใช้สื่อออนไลน์

1.4 สภาพปัญหาการผลิตและการตลาดลองกอง

1.4.1 สภาพปัญหาการผลิตลองกอง

ปัญหาเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดลองกองของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ โดยภาพรวมทั้งหมดอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาในรายละเอียดปรากฏดังนี้

1) ปัญหาเกี่ยวกับด้านความรู้ พบว่า สมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองส่วนใหญ่มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง 5 ประเด็น คือ ขาดความรู้ทางเทคโนโลยี ขาดความรู้ในการผลิตตามระบบ GAP ขาดความรู้เรื่องโรคพืชและแมลงศัตรูพืช ขาดความรู้ในการดูแลระยะออกดอก และขาดความรู้ในการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมี และมีปัญหาอยู่ในระดับน้อย 6 ประเด็น คือ ขาดความรู้ในการจัดการระบบน้ำ ขาดความรู้ในการเลือกต้นพันธุ์ ขาดความรู้เรื่องการคัดเกรด ขาดความรู้ในการดูแลต้นหลังเก็บเกี่ยว การใช้ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยคอก การเรื่องการขนย้ายผลผลิตในแปลง ตามลำดับ

2) ปัญหาด้านการผลิต พบว่าโดยภาพรวมสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาในรายละเอียดปรากฏว่า สมาชิกส่วนใหญ่ มีปัญหาในเรื่องของต้นทุนการผลิตสูง ขาดแคลนแหล่งเงินทุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต ในบางปีที่ประสบปัญหาภัยแล้งและภัยธรรมชาติจะขาดแคลนน้ำในการให้แก่ต้นลองกอง ทั้งยังขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิตมีไม่เพียงพอ และมีปัญหาในระดับน้อย ในเรื่องของพื้นที่ในการปลูกลองกองไม่เหมาะสม ตามลำดับ

3) ปัญหาด้านการเก็บเกี่ยว พบว่า สมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ส่วนใหญ่มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด คือ การขาดแคลนแรงงานในการเก็บเกี่ยวและค่าจ้างในการจ้างแรงงานมีราคาสูง ตามลำดับ

***1.4.2* สภาพปัญหาการตลาด** โดยภาพรวมสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่มีปัญหาในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดปรากฏว่า ปัญหาการตลาดที่ทางกลุ่มประสบมา คือ ผลผลิตไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน และถูกเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมาผลผลิตมีราคาไม่แน่นอน และปัญหาในระดับปานกลางคือ ผลผลิตมีการเสียหายระหว่างขนส่งและมีความยุ่งยากในการคัดแยกเกรด ตามลำดับ

1.5 ความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

1.5.1 ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม โดยภาพรวมสมาชิกกลุ่มได้ให้ความเห็นในเรื่องของการดำเนินงานกลุ่มประเด็นการบริหารจัดการกลุ่มในระดับมากในเรื่องของการประชุมของสมาชิกและการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงาน/องค์กรอื่นๆ และอยู่ในระดับปานกลาง ในเรื่องการจัดทำแผนงานที่ชัดเจน มีขั้นตอนการปฏิบัติในด้านต่างๆและมีการประเมินผลการปฏิบัติงาน นอกจากนี้ยังมีการกำหนดโครงสร้างหน้าที่ของกรรมการและสมาชิกอย่างชัดเจน มีการกำหนดระเบียบหรือข้อบังคับกลุ่มและมีการวิเคราะห์ปัญหาให้สมาชิกอีกด้วย

1.5.2 ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร สมาชิกกลุ่มให้ระดับความเห็นในการบริหารทุนและทรัพยากรของกลุ่มอยู่ในระดับปานกลางทุกหัวข้อ ทั้งเรื่องความพร้อมของอาคาร/สถานที่ การบริหารทุนและทรัพยากรสอดคล้องกับแผนงานของกลุ่ม มีการเปิดเผยข้อมูลด้านการเงินให้สมาชิกทราบ มีการจดบันทึกการเงินและบัญชีและมีการตรวจสอบบัญชีหลักฐานการเงิน

1.5.3 ด้านการจัดการการผลิตสินค้าเกษตร พบว่า ถึงแม้ว่าสมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่จะขาดความรู้ด้านเทคโนโลยีแต่กลุ่มก็พยายามหาเทคโนโลยีใหม่ๆต่างๆมาถ่ายทอดให้แก่สมาชิกทำให้สมาชิกให้ระดับความคิดเห็นในหัวข้อนี้อยู่ในระดับที่มาก รองลงมาคือระดับความคิดเห็นปานกลางในเรื่องการวางแผนการผลิตร่วมกันของสมาชิก การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การเชื่อมโยงเครือข่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์กับกลุ่มอื่นๆ มีการควบคุมคุณภาพสินค้า และวิเคราะห์รายรับ ต้นทุน กำไรของกลุ่มร่วมกัน

1.5.4 ด้านการจัดการการตลาดสินค้า โดยภาพรวม สมาชิกจะให้ระดับความเห็นในหัวข้อนี้อยู่ในระดับปานกลางทั้งเรื่อง การวิเคราะห์ความต้องการตลาด มีการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ ส่งเสริมการบริโภคสินค้า/ผลิตภัณฑ์ มีการกำหนดราคาเปรียบเทียบคู่แข่ง และเปิดโอกาสให้เป็นแหล่งศึกษาดูงาน

1.6 ความคิดและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเป็นสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่ม

พบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่จะให้ความคิดเห็นต่างๆที่หลากหลายต่อการเป็นสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่มตลอดเวลาที่ผ่านมา คือสมาชิกกลุ่มอยากให้กลุ่มมีการประชุมหารือในเรื่องปัญหาการจ้างแรงงานตัดแต่งกิ่งลองกองทุกปี และการพัฒนาสายพันธุ์ใหม่ๆให้เกิดขึ้นในอนาคต เพื่อที่จะสร้างแบรนด์สินค้า โดยผ่านทางกระบวนการสร้างเรื่องราวความเป็นมาเอกลักษณ์ของลองกองตำบลปริก เพื่อสร้างมูลค่าของสินค้าให้มากขึ้น มีความต้องการให้ลองกองตำบลปริกเป็นพืชอัตลักษณ์ของอำเภอสะเดา และเพิ่มช่องทางการตลาดให้มากขึ้น เช่น ตลาดออนไลน์, ศูนย์คัดแยกไม้ผลอำเภอสะเดา และการจัดแสดงสินค้าเกษตรผ่านทางการออกร้านต่างๆ เช่น การจัดงานลองกองของอำเภอ เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกษตรกรหันมาสนใจในการบริหารจัดการสวนลองกองให้มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังต้องการให้คณะกรรมการกลุ่มแปลงใหญ่มีการสนับสนุนการพัฒนาผลผลิตของสมาชิกให้ได้มาตรฐาน GAP ทุกรายตลอดไป มีการประสานงานกับภาครัฐในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตและการจัดหาตลาดรองรับให้สมาชิก อีกทั้งการประกันราคาผลผลิตที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต และต้องการให้คณะกรรมการมีเป้าหมายที่จะสานต่อให้คนรุ่นหลังหันมาทำสวนลองกองอย่างจริงจัง เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรผู้ปลูกลองกองกันไปปลูกไม้ผลชนิดอื่น เช่น ทุเรียน เพิ่มมากขึ้น

1.7 การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

1.7.1 โครงสร้างและการบริหารจัดการกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

โครงสร้างของคณะกรรมการกลุ่ม ประกอบด้วย 1. ประธาน จำนวน 1 คน 2. รองประธาน จำนวน 1 คน 3. เลขานุการ จำนวน 1 คน 4. ฝ่ายประชาสัมพันธ์ จำนวน 1 คน 5. ฝ่ายการตลาด จำนวน 3 คน ก่อนหน้าปี พ.ศ.2563 กลุ่มมีการบริหารจัดการโดยคณะกรรมการแต่ละฝ่าย มีการประชุมร่วมกันเดือนละครั้ง โดยจัดการประชุมตามสวนต่างๆของสมาชิก เพื่อเป็นการกระตุ้นให้สมาชิกได้ดูแลจัดการสวนของตนเองอยู่เป็นประจำ ซึ่งในการประชุมกลุ่มแต่ละครั้งได้มีการเชิญเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานมาบรรยายให้ความรู้ให้หัวข้อต่างๆเช่น สำนักงานเกษตรอำเภอให้ความรู้เรื่องการตัดแต่งกิ่ง การเก็บตัวอย่างดินไปตรวจวิเคราะห์ เป็นต้น แต่ด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ตั้งแต่ ปี พ.ศ.2563-2564 ทวีความรุนแรง ส่งผลให้การรวมกลุ่มเป็นไปด้วยความยากลำบาก จึงทำให้กิจกรรมต่างๆ เช่น การประชุมประจำเดือน การศึกษาดูงาน และการฝึกอบรมต่างๆ ให้แก่สมาชิก ก็ลดหายไป

1.7.2 การผลิตของกลุ่ม

ในกระบวนการจัดการการผลิตของกลุ่มที่มีต่อสมาชิก โดยก่อนหน้าปี พ.ศ.2559 กลุ่มได้มีการเขียนโครงการเพื่อของบประมาณจาก ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศอบต.) และกระทรวงพาณิชย์ เพื่อใช้เป็นค่าจ้างในการคัดแยก และค่าขนส่งสินค้าต่างๆ ซึ่งงบประมาณส่วนนี้ทางกลุ่มได้เอามาบริหารจัดการและมีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม นอกจากนี้ก็ได้มีการหาวิทยากรจากสำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา มาสอนเทคนิคการตัดแต่งกิ่ง ตัดแต่งช่อดอกให้แก่สมาชิก เพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตให้แก่ลองกอง และได้มีการพาสมาชิกไปดูงานเพื่อเพิ่มพูนความรู้เป็นประจำทุกปี โดยในปีที่ผ่านมาพบปัญหาผลผลิตมีไม่มากพอที่จะรวมกันขาย เนื่องจากสภาพอากาศเปลี่ยนแปลงทำให้ลองกองของสมาชิกแต่ละรายมีจำนวนไม่มาก

1.7.3 การตลาดของกลุ่ม

สำหรับการจัดการการตลาดที่กลุ่มได้มีการดำเนินการนั้น โดยการหาตลาดให้แก่สมาชิกและการประกันราคาให้แก่สมาชิกเพิ่มกิโลกรัมละ 1-2 บาทจากราคาท้องตลาด ซึ่งที่ผ่านมามีการจัดจำหน่าย ผลผลิตไปยังตลาดไท ราชบุรี พิษณุโลก นครราชสีมา เชียงใหม่ และจำหน่ายตลาดในพื้นที่จังหวัดสงขลา ทั้งนี้กลุ่มช่วยประชาสัมพันธ์ให้แก่บุคคลทั่วไปรับรู้ นอกจากนี้ยังมีได้รับการสนับสนุนการพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้แก่สมาชิกจากสำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าและสะดวกในการจัดส่งสินค้ามากขึ้น

1.8 แนวทางการพัฒนาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

1.8.1 แนวทางการจัดการการผลิต

1) การลดต้นทุนการผลิต

ทางกลุ่มมีการส่งเสริมให้สมาชิกทุกรายตรวจวิเคราะห์ดิน เพื่อส่งเสริมการใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน ทำให้สมาชิกสามารถประหยัดต้นทุนในการซื้อปุ๋ย ซึ่งสมาชิกบางรายมีการผสมปุ๋ยใช้เองแล้ว นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนองค์ความรู้ในเรื่องการใช้สารชีวภัณฑ์จากสำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา เช่น การผลิตเชื้อราไตรโคเดอร์มา เพื่อป้องกันโรคราต่างๆที่เกิดขึ้นในต้นลองกอง ซึ่งเป็นการลดการใช้สารเคมีที่ต้องไปซื้อตามท้องตลาดซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง โดยกลุ่มจะสานต่อกิจกรรมนี้ให้สมาชิกทุกปีและขยายผลสู่เกษตรกรรายอื่นๆในอำเภอ

2) การเพิ่มผลผลิต

เมื่อสมาชิกมีการใช้ปุ๋ยอย่างถูกต้องและเหมาะสมแล้ว ทำให้ผลผลิตมีคุณภาพสูงขึ้น โดยคณะกรรมการจะมีการประชุมหารือ เพื่อจัดหาผู้มีความรู้ในการป้องกันและกำจัดโรคและแมลง และการดูแลการจัดการสวนอย่างเหมาะสม แนะนำให้สมาชิก และขยายจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลองกองที่สนใจ เข้ามาร่วมกันพัฒนาลองกอง และเพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตให้มีมากขึ้น

3) การพัฒนาคุณภาพผลผลิต

เป้าหมายในการพัฒนาคุณภาพผลผลิตของกลุ่มคือการส่งเสริมให้สมาชิกทุกราย มีผลผลิตที่ได้รับมาตรฐาน GAP ซึ่งในปี 2564 สมาชิกได้มีการต่อ GAP ทุกคน และนอกจากนี้คณะกรรมการกลุ่มก็ได้มีการส่งเสริมให้สมาชิกตัดแต่งช่อดอกและช่อผลเพื่อเพิ่มปริมาณผลผลิตให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น อีกทั้งแก้ปัญหาการขาดแรงงานในการตัดแต่งกิ่ง โดยการอบรมความรู้ให้แก่ทายาทสมาชิก

4) การบริหารจัดการกลุ่มด้านการผลิต

มีการพาสมาชิกไปดูงานเพื่อเพิ่มพูนความรู้เป็นประจำทุกปีและจะดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ในการบริหารจัดการกลุ่มในด้านการผลิต พบว่ากลุ่มฯได้มีการลดต้นทุนการผลิตในการซื้อปัจจัยการผลิตร่วมกัน เช่น แม่ปุ๋ย สารตั้งต้นในการผลิตเชื้อราไตรโคเดอร์มา อีกทั้งการให้ความรู้แก่สมาชิกในเรื่องการใส่ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน ซึ่งจะทำให้สมาชิกสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ นอกจากนี้กลุ่มยังส่งเสริมให้สมาชิกผลิตปุ๋ยหมักใช้เอง และประสานทีมเจ้าหน้าที่ให้มีการติดตามการ

ดำเนินงานของกลุ่มอย่างต่อเนื่องเพื่อรับทราบปัญหาและร่วมกันวางแผนการพัฒนาร่วมกัน อีกทั้งยังมีการวางแผนการปลูกพืชอื่นเสริมในสวนลองกองเพื่อให้มีรายได้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

1.8.2 แนวทางการจัดการการตลาด

การบริหารจัดการกลุ่มด้านการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่กันชัดเจนในการที่จะพัฒนาด้านการตลาด โดยมีเป้าหมายในการรวบรวมผลผลิตสมาชิกและคนอื่นๆในตำบลเพิ่มขึ้น เพื่อร่วมกันต่อรองราคากับพ่อค้า อีกทั้งการส่งเสริมความรู้ด้านการขายออนไลน์ให้แก่สมาชิกในกลุ่มฯ การทำเพจของกลุ่มฯ โดยที่ผ่านมามีการจัดจำหน่ายสินค้าหลากหลายช่องทาง ทั้งเหมาสวน การขายปลีก และการขายออนไลน์ ซึ่งตลาดส่วนใหญ่จะมีทั้งตลาดในอำเภอ ตลาดต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ พิษณุโลก ราชบุรี และตลาดไท ซึ่งอนาคตจะมีการขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศ โดยใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีเป็นตัวบอกเล่าเรื่องราว และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีขนาดหลากหลายเพื่อตอบรับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคหลากหลายระดับ ซึ่งจะนำไปสู่เพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าได้ในอนาคต

2. อภิปรายผล

จากการศึกษาจะเห็นได้ว่าสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองมีประเด็นปัญหาต่างๆ ในเรื่องการจัดการผลผลิตและการตลาด ราคาผลผลิตไม่แน่นอน ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน เกษตรกรจึงละเลยการจัดการสวนที่จริงจัง ทำให้ลองกองที่ได้มีคุณภาพไม่ดีเท่าที่ควร จากปัญหาดังกล่าวมีประเด็นที่ควรนำมาอภิปรายผลดังต่อไปนี้

2.1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง

ผลการศึกษา พว่า ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มลองกอง สมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 54.74 ปี มีพื้นที่ทำสวนลองกองเฉลี่ยคนละประมาณ 1-2 ไร่ สภาพสวนเป็นสวนผสม แรงงานที่มีเป็นแรงงานในครัวเรือน ร้อยละ 70.97 มีภาวะหนี้สิน รายได้ที่ได้จากการทำสวนลองกองอยู่ที่ 5,000-10,000 บาทต่อปี สอดคล้องงานวิจัยของวิจิตรา แก้วสุข (2546) ที่ศึกษาเรื่องการทำสวนลองกองในจังหวัดนราธิวาส โดยได้อธิบายว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีอิทธิพลต่อการทำสวนลองกองในจังหวัดนราธิวาสได้แก่ การถือครองที่ดินส่วนใหญ่เป็นที่ดินของตนเองที่เป็นมรดกรับต่อกันมา ทำให้การถือครองมีขนาดลดลง พื้นที่ปลูกลองกองมีน้อย ภาวะหนี้สินที่เกษตรกรมี ทำให้ไม่มีทุนในการปรับปรุงสวนตนเองและจัดซื้อปัจจัยการผลิตต่างๆ แรงงานที่เป็นแรงงานในครัวเรือนจะต้องมีความขยัน แนวโน้มในการทำสวนลองกองของแรงงานมีจำนวนลดลงเนื่องจากสมาชิกมีการศึกษาดีจะออกไปทำงานนอกบ้าน จึงจำเป็นต้องนำเทคโนโลยีมาใช้ และการที่จะทำสวนลองกองให้มีคุณภาพนั้นเกษตรกร ต้องมีความรู้ความสามารถ ความชำนาญ และทักษะเฉพาะที่จะสามารถจัดการสวนลองกองได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งอาชีพการทำสวนลองกองเป็นอาชีพที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษเกิดความภาคภูมิใจในท้องถิ่น แต่หากขาดการสานต่อจากเยาวชนรุ่นใหม่ อาจจะส่งผลให้ความภูมิใจเหล่านั้นสูญหายไปพร้อมกับการเวลา

2.2 สภาพการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิก

ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี การจัดการโรคและแมลงศัตรูลองกอง การใช้ปุ๋ยเคมีและการผลิตตามระบบ GAP อีกทั้งประสบปัญหาต้นทุนการผลิตสูง ขาดแรงงานในการเก็บเกี่ยว และค่าแรงงานมีราคาสูง ซึ่งสอดคล้องกับผลงานของยุพิณพรรณ ศริวัธนนุกูล และคณะ (2550) ให้ไว้เพื่อทำให้ผลผลิตลองกองมีคุณภาพยิ่งขึ้น ดังนี้

2.2.1 การใส่ปุ๋ย เกษตรกรควรมีการใส่ปุ๋ยตามหลักวิชาการ คือ ใส่ปุ๋ยทางดินสูตร15-15-15 หรือ 16-16-16 ในอัตรา 1-2 กิโลกรัมต่อต้น ร่วมกับปุ๋ยคอกในอัตรา 20-30 กิโลกรัมต่อต้นในช่วงเวลาหลังเก็บเกี่ยวหรือช่วงเวลาเดียวกับการตัดแต่งกิ่ง เพื่อเร่งการแตกใบอ่อนของลองกองและเสริมความสมบูรณ์ของใบระหว่างการพัฒนาการของใบอ่อนชุดที่สอง และก่อนที่จะเข้าสู่ระยะพักตัวก่อนออกดอก ระยะก่อนออกดอกควรใส่ปุ๋ยเคมีสูตร 8-24-24 ในอัตราส่วน 1-2 กิโลกรัมต่อต้น ก่อนออกดอก 1-2 เดือน ระยะติดผลอ่อนหรือก่อนเก็บเกี่ยว 1 เดือน ควรใส่ปุ๋ยสูตร 13-13-21 ในอัตราส่วน 1-2 กิโลกรัมต่อต้นร่วมกับการงดให้น้ำ

2.2.2 การให้น้ำ เกษตรกรส่วนใหญ่มีระบบให้น้ำแบบสปริงเกอร์ แต่จะต้องมีการให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ เพราะการให้น้ำไม่สม่ำเสมอจะมีผลต่อคุณภาพช่อผลลองกอง โดยช่วงกระตุ้นการออกดอกควรให้น้ำ 30-45 วัน ในปริมาณมากเพื่อกระตุ้นการพัฒนาการระยะตาดอก ในช่วงระยะผลควรมีการให้น้ำอย่าสม่ำเสมอห้ามขาด ช่วงอายุลองกอง7-9 สัปดาห์หลังดอกบาน ช่วงนี้ผลลองกองมีการพัฒนาภายในและเริ่มมีความหวานทำให้ขับน้ำตาลออกมา ซึ่งทำให้แมลงต่างๆมาเกาะ เป็นพาหะของโรคราดำที่ผิวเปลือก แก้ไขโดยการให้น้ำบริเวณทรงพุ่มในระยะนี้

2.2.3 การตัดแต่งกิ่ง เกษตรกรร้อยละ29.03 ยังไม่มีการตัดแต่งกิ่ง ซึ่งเกษตรกรควรมีการตัดแต่งกิ่งอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทรงพุ่มของต้นมีขนาดพอเหมาะ ใบทุกใบมีโอกาสรับแสงแดดเพื่อสร้างอาหาร และอากาศถ่ายเทสะดวก ไม่เป็นที่สะสมของโรค

2.2.4 การตัดแต่งช่อดอก เกษตรกรจำนวนร้อยละ 29.03 ไม่มีการตัดแต่งช่อดอก ซึ่งในทางหลักวิชาการเกษตรกรควรมีการตัดแต่งช่อดอก 2 ครั้งต่อปีให้เหลือ 1-2 ช่อต่อตำแหน่ง โดยเริ่มตัดแต่งในระยะดอกยืดจนถึงระยะดอกตูม กลุ่มของช่อดอกแต่ละช่อควรห่างกัน 40-60 เซนติเมตร โดยเลือกตัดแต่งช่อดอกที่อยู่ปลายกิ่งเล็ก ช่อที่ชี้ด้านบน ช่อขนาดสั้น และช่อดอกที่ไม่สมบูรณ์

2.2.5 การตัดแต่งช่อผล เกษตรกรจำนวนร้อยละ 32.26 ไม่มีการตัดแต่งช่อผล ซึ่งในทางหลักวิชาการ เกษตรกรควรมีการตัดแต่งช่อผลปีละ 2 ครั้ง โดยครั้งแรกเมื่อผลมีอายุ 2-3 สัปดาห์ ตัดแต่งช่อผลที่มีผลหลุดร่วง โตช้า และอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสม ครั้งที่ 2 เมื่อผลมีอายุ 7-8 สัปดาห์

นอกจากนี้วิจิตรา แก้วสุข (2546) ได้อธิบายเพิ่มเติมในกระบวนการปลูกลองกองไว้ว่าต้องเริ่มจาก การเตรียมพื้นที่ปลูก ซึ่งลองกองปลูกได้ทั้งที่ราบและที่ลาดเอียง หากปลูกเป็นพืชเชิงเดี่ยวควรปลูกที่ระยะ 6×6 เมตร หากปลูกเป็นพืชแซม ควรปลูกที่ 10×10 เมตร โดยขุดหลุมลึก 30×30×30 เซนติเมตร พันธุ์ที่ใช้ปลูกใช้ได้ทั้งเพาะเมล็ด เสียบยอด ทาบกิ่ง และต่อกิ่ง

ในส่วนของสภาพการตลาด สมาชิกกลุ่มประสบปัญหาการตลาดคือราคาผลผลิตค่อนข้างต่ำ และผลผลิตที่ได้ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน สิ่งเหล่านี้เกิดจากหลายสาเหตุด้วยกัน โดยหลักๆ คือระยะผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมๆกันผนวกกับอายุการเก็บรักษาลองกองสั้น จึงจำเป็นที่จะต้องมีการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ลองกอง โดยส่งเสริมให้กลุ่มมีการแปรรูปผลผลิตลองกองในช่วงที่ผลผลิตล้นตลาด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของคลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ (2561) ที่ได้ส่งเสริมให้เกษตรกรชาวสวนลองกองในอำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส นำผลผลิตลองกองเกรด C ซึ่งมีปริมาณ 70-80%ของผลผลิตทั้งหมดในช่วงที่ล้นตลาด มาแปรรูปเป็นน้ำส้มสายชูลองกอง และต่อยอดเป็นสบู่จากน้ำส้มลองกอง

2.3 การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่

จากการศึกษากลุ่มฯ ได้มีการประชุมกับสมาชิกเป็นประจำเพื่อดำเนินการวางแผนร่วมกัน มีการประสานงานเพื่อหาวิทยากรมาสอนเทคนิคและนำเทคโนโลยีต่างๆให้แก่สมาชิก เช่น การตัดแต่งกิ่ง ตัดแต่งช่อดอก การใช้สารชีวภัณฑ์กำจัดศัตรูพืช และการตรวจวิเคราะห์ดิน เพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตให้แก่ลองกอง สำหรับการจัดการการตลาดที่กลุ่มได้มีการดำเนินการนั้น มีการหาตลาดให้แก่สมาชิกและการประกันราคาให้แก่สมาชิกกิโลกรัมละ 1-2 บาท ทั้งนี้กลุ่มฯช่วยประชาสัมพันธ์ให้แก่บุคคลทั่วไปรับรู้ และยังมีการพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้แก่สมาชิกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าและสะดวกในการจัดส่งสินค้ามากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของประเสริฐ แระนุ้ย (2551) ที่ได้ศึกษาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานธุรกิจรวบรวมลองกองของชุมนุมสหกรณ์การเกษตรยะลา จำกัด พบว่าในการจัดการกระบวนการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของธุรกิจลองกอง จะต้องประกอบด้วย 3 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนที่1 ต้นน้ำ นั่นคือ เกษตรกรและสมาชิกจะต้องรวบรวมผลผลิตนำมาส่งสหกรณ์ ขั้นตอนที่2 กลางน้ำ ชุมชนสหกรณ์ทำหน้าที่รวบรวม และคัดแยกลองกอง ก่อนขนส่ง สุดท้ายขั้นตอนที่3 ปลายน้ำ สหกรณ์จะเป็นผู้จัดจำหน่ายผลผลิตลองกองให้แก่เครือข่ายสหกรณ์ ทำให้สมาชิกมีแหล่งจำหน่ายที่แน่นอน และได้ราคาที่ไม่ต่ำกว่าท้องตลาด

2.4 แนวทางการพัฒนา

แนวทางการพัฒนาการผลิตและการตลาดของกลุ่มฯมีแนวทางในประเด็นต่างๆ ดังนี้

2.4.1 แนวทางการจัดการการผลิต

1) การลดต้นทุนการผลิต

กลุ่มฯมีการตรวจวิเคราะห์ดินให้แก่สมาชิก เพื่อส่งเสริมการใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน ทำให้สมาชิกสามารถประหยัดต้นทุนในการซื้อปุ๋ย ซึ่งสมาชิกบางรายมีการผสมปุ๋ยใช้เอง

อีกด้วย นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนองค์ความรู้ในเรื่องการใช้สารชีวภัณฑ์จากสำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา เช่น การผลิตเชื้อราไตรโคเดอร์มา เพื่อป้องกันโรคราต่างๆที่เกิดขึ้นในต้นลองกอง ซึ่งเป็นการลดการใช้สารเคมีที่ต้องไปซื้อตามท้องตลาดซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง

2) การเพิ่มผลผลิต

พบว่า เมื่อสมาชิกมีการใช้ปุ๋ยอย่างถูกต้องและเหมาะสมแล้ว ทำให้ผลผลิตมีคุณภาพสูงขึ้น รวมถึงการมีองค์ความรู้ในการป้องกันและกำจัดโรคและแมลง การให้น้ำ และการดูแลการจัดการสวน เช่น การตัดแต่งกิ่ง ตัดแต่งช่อดอกและช่อผลอย่างเหมาะสมและถูกต้องก็จะสามารถทำให้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น โดยการตัดแต่งช่อดอก ให้ตัดแต่งช่อดอกเมื่อช่อมีความยาวไม่เกิน 10 เซนติเมตร โดยตัดแต่งให้เหลือกลุ่มละ 1 ช่อ ให้เว้นดอกจากโคนระยะประมาณ10-20 เซนติเมตร และระยะระหว่างดอก 40-60 เซนติเมตรตัดให้เหลือ 5-10 ดอกต่อกิ่ง หรือ 50-150 ดอกต่อต้น ดอกที่อยู่ปลายกิ่งและส่วนยอดควรตัดทิ้ง

3) การพัฒนาคุณภาพผลผลิต

สมาชิกกลุ่มฯมีการประชุมกันเป็นประจำเพื่อขับเคลื่อนการดำเนินกิจกรรมแปลงใหญ่ให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด ซึ่งในการพัฒนาคุณภาพสินค้านั้น พบว่า สมาชิกทุกราย มีกระบวนการผลิตที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP และในปี 2564 สมาชิกได้มีการต่อ GAP ทุกคน และนอกจากนี้คณะกรรมการกลุ่มก็ได้มีการส่งเสริมให้สมาชิกตัดแต่งช่อดอกและช่อผลเพื่อเพิ่มปริมาณผลผลิตให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น อีกทั้ง ยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มมีการทำสาวต้นลองกองที่มีอายุเกิน 30 ปี เพื่อลดปัญหาการจัดการสวนที่ยุ่งยาก และเป็นการเพิ่มผลผลิตลองกองให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นซึ่งสอดคล้องกับองค์ความรู้ของสำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่5 (2559)

4) การเชื่อมโยงตลาด

พบว่า กลุ่มมีการจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่สมาชิกหลากหลายช่องทาง ทั้งเหมาสวน การขายปลีก และการขายออนไลน์ ซึ่งตลาดส่วนใหญ่จะมีทั้งตลาดในอำเภอ ตลาดต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ พิษณุโลก ราชบุรี และตลาดไท นอกจากนี้ ยังมีบรรจุภัณฑ์ในการขนส่งสินค้า บอกเล่าเรื่องราวผ่านบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลผลิตมากยิ่งขึ้น

5) การบริหารจัดการ

ในการบริหารจัดการกลุ่มได้มีการประชุมร่วมกันเป็นประจำ โดยมีทีมเจ้าหน้าที่ได้มีการติดตามการดำเนินงานของกลุ่มอย่างต่อเนื่องเพื่อรับทราบปัญหาและร่วมกันวาง

แผนการการผลิตที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด อีกทั้งยังมีการวางแผนการปลูกพืชอื่นเสริมในสวนลองกองเพื่อให้มีรายได้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

ซึ่งแนวทางการจัดการการผลิตของกลุ่มฯสอดคล้องกับการดำเนินงานส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ของกรมส่งเสริมการเกษตร (2562) ซึ่งมีเป้าหมายในการพัฒนาการบริหารจัดการแปลงใหญ่ใน 5 ด้าน ได้แก่ การลดต้นทุนการผลิต การเพิ่มผลผลิต การพัฒนาคุณภาพตามมาตรฐานGAP การตลาด และการบริหารจัดการ

2.4.2 แนวทางการจัดการการตลาด

พบว่า กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ทางกลุ่มต้องการที่จะพัฒนาด้านการตลาดโดยการรวบรวมผลผลิตของสมาชิกและคนอื่นๆในตำบล เพื่อร่วมกันต่อรองราคากับพ่อค้าและการส่งเสริมการขายออนไลน์ให้แก่สมาชิกในกลุ่ม โดยใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีเป็นตัวบอกเล่าเรื่องราวผ่านบรรจุภัณฑ์เพื่อเป็นการสร้างการจดจำให้เกิดขึ้นในใจผู้บริโภค สร้างอัตลักษณ์และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีขนาดหลากหลายเพื่อตอบรับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคหลากหลายระดับ เพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ จิรวุฒ มงคล (2557) ได้ศึกษาความต้องการส่งเสริมการเกษตรแปลงใหญ่ของเกษตรกรในจังหวัดสกลนคร พบว่า เกษตรกรมีความสนใจในภาพรวมเรื่องการตลาด โดยเรียงลำดับดังนี้ ช่องทางการจัดจำหน่ายและการจัดสินค้า การเพิ่มมูลค่าสินค้า การจัดสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

จากผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

3.1.1 ข้อเสนอแนะต่อสมาชิกกลุ่ม

1) ระดับความรู้ของสมาชิกกลุ่มยังขาดในเรื่องเทคโนโลยีใหม่ๆทั้งการผลิตและการตลาด โรคและแมลง ซึ่งสมาชิกควรมีการเพิ่มแหล่งความรู้จากสื่อต่าง ๆ มากขึ้นได้แก่ สื่อออนไลน์ เนื่องจากปัจจุบันอยู่ในยุคที่เกษตรกรใช้สื่อออนไลน์มากขึ้น เช่น เฟซบุ๊ก ไลน์ ยูทูป เว็ปไซด์ของหน่วยงาน เป็นต้น

2) สมาชิกกลุ่มเกษตรกรยังขาดการเพิ่มมูลค่าผลผลิตในช่วงที่ผลผลิตล้นตลาด จึงต้องการให้สมาชิกกลุ่มได้นำสินค้ามาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้า เช่น การทำสบู่ลองกอง จะช่วยแก้ปัญหาช่วงที่ผลผลิตมีออกมามาก ลดปัญหาเรื่องราคาตกต่ำและสร้างงานให้แก่สมาชิกอีกช่องทาง

3) คณะกรรมการกลุ่มควรมีการบูรณาการกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง มาสนับสนุนองค์ความรู้ ปัจจัยการผลิต หรือเงินทุน เพื่อพัฒนากลุ่มตามความต้องการมากขึ้น

3.1.2 ข้อเสนอแนะในการสนับสนุนแปลงใหญ่ลองกอง

1) สำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา และสำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา ควรมีการสนับสนุนการปรับปรุงคุณภาพลองกองให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น โดยจัดให้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีการป้องกันละกำจัดศัตรูลองกองแบบผสมผสาน เช่น การฉีดพ่นไส้เดือนฝอย การใช้สารสกัดธรรมชาติ การใช้กับดักแสงไฟ หรือการใช้สมุนไพรต่างๆ ให้แก่สมาชิกเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังต้องถ่ายทอดความรู้เรื่องการเก็บเกี่ยวและการปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยวที่ถูกต้องและเหมาะสมให้แก่เกษตรกรทราบ

2) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ควรมีการพัฒนาเอกสารวิชาการเรื่องการปลูกลองกอง เพื่อให้เกษตรกรสามารถเรียนรู้และนำไปปฏิบัติได้ด้วยตนเอง พร้อมทั้งส่งเสริมเผยแพร่วิธีการจัดการต้นลองกองตามขั้นตอนต่างๆผ่านทางสื่อให้กว้างขึ้น ทั้งเอกสารเผยแพร่ หนังสือ วารสาร วิทยุ โทรทัศน์ เป็นต้น

3) รัฐบาลต้องสนับสนุนให้มีการศึกษาวิจัยด้านการผลิตและการตลาดลองกองอย่างต่อเนื่อง โดยวิจัยการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น การแช่แข็ง การบรรจุกระป๋อง หรือการแปรรูปอื่นๆ เพื่อยืดอายุการเก็บรักษาและเพิ่มมูลค่าผลผลิต ซึ่งจะต้องเป็นงานวิจัยที่ปฏิบัติได้จริงและมีความคุ้มค่าในเชิงเศรษฐกิจ

4) รัฐบาลต้องให้ความช่วยเหลือในเรื่องแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ สามารถผ่อนชำระได้ระยะยาวและสอดคล้องกับรายได้ที่เกษตรกรได้รับจากการจำหน่ายลองกอง ซึ่งการสนับสนุนแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เป็นการกระตุ้นให้เกษตรกรรุ่นใหม่ที่สนใจ แต่ขาดเงินทุนได้มีโอกาสในการหันมาปลูกลองกองและพัฒนาสวนลองกองของตนเองให้มีคุณภาพ

3.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

3.2.1 ควรมีการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนการจัดการสวนลองกองให้มีประสิทธิภาพ ในอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

3.2.2 ควรมีการศึกษาถึงความยั่งยืนและความต่อเนื่อง ในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ ภายหลังจากสิ้นสุดโครงการส่งเสริมการเกษตรตามระบบแปลงใหญ่ เนื่องจากผล

การดำเนินงานต่างๆ ภายหลังการส่งเสริมนั้นขาดความต่อเนื่อง และขาดหายไปเมื่อสิ้นสุดโครงการ

3.2.3 ควรมีการศึกษาในกลุ่มแปลงใหญ่อื่นๆ เพื่อนำปัจจัยที่ได้มาเปรียบเทียบกับการศึกษาครั้งนี้

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

กรมส่งเสริมการเกษตร. (2560). *คู่มือการดำเนินงานส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (ฉบับปรับปรุงเมษายน 2560)*. (พิมพ์ครั้งที่ 1) สงขลา: สำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา.

กรมส่งเสริมการเกษตร. (2562). *ระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่*. (พิมพ์ครั้งที่ 1) สงขลา: สำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา.

คลินิกเทคโนโลยี. (2561). *หมู่บ้านผลิตลองกองคุณภาพสูง*. นราธิวาส: มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์.

จรวย เพชรรัตน์ สุธัญญา ทองรักษ์ วิสูตร หวังวรวุติ และปริญญา เฉิดโฉม. (2544). *เศรษฐกิจการผลิตและระบบการตลาดลองกองภาคใต้*. สงขลา: คณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

จิรวุฒ มงคล. (2557). ความต้องการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ของเกษตรกรในจังหวัดสกลนคร วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

นฤนาท มณีนิล. (2541). สภาพการผลิตและการตลาดลองกองในเขตตำบลบาญูบอเกาะ อำเภอรา-มัน จังหวัดยะลา วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ภาควิชาเทคนิคการเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจองเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ประเสริฐ แระนุ้ย. (2551). *การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานธุรกิจรวบรวมลองกองของชุมนุมสหกรณ์การเกษตรยะลา จำกัด จังหวัดยะลา* (รายงานการศึกษาอิสระปริญญานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, นนทบุรี.

ไพฑูรย์ รอดวินิจ. (2541). *การตลาดสินค้าเกษตร*. (พิมพ์ครั้งที่3) กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพาณิช.

ไพฑูรย์ หมานเบ็ญหีม. (2552). การจัดการสวนลองกองของเกษตรกรในอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา (รายงานการศึกษาอิสระปริญญานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, สงขลา.

มงคล แซ่หลิม สายันต์ สดุดี จำเป็น อ่อนทอง และสภานี ชนะวีระวรรณ. (2543). *การศึกษาสวนต้นแบบในการผลิตลองกอง(รายงานการวิจัย)*. สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

มงคล แซ่หลิม สภานี ชนะวีระวรรณ สายันต์ สดุดี. (2548). *การวิจัยการพัฒนาระบบการ*

ปลูกลองกอง(รายงานการวิจัย). สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

มงคล แซ่หลิม สภานี ชนะวีระวรรณ จิตผกา ธนปัญญารัชวงศ์. (2549). *การประเมินคุณภาพผลผลิตเพื่อจัดชั้นคุณภาพผลลองกอง* (รายงานการค้นคว้าอิสระปริญญานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, สงขลา.

ยุพิณพรรณ ศริวัธนนุกูล ยุทธนา ศริวัธนนุกูล มงคล แซ่หลิม อำมร อินนุรักษ์. (2550). การยอมรับเทคโนโลยีด้านการจัดการสวนลองกองของเกษตรกรในอำเภอบาเจาะ จังหวัดนราธิวาส. *วารสารมหาวิทยาลัยทักษิณ*,10(2),32-49.

วิจิตรา แก้วสุข. (2546). *ศึกษาการทำสวนลองกองในจังหวัดนราธิวาส*. (ปริญญานิพนธ์ศิลป-ศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยทักษิณ,สงขลา.

เสาวภา มีถาวรกุล. (2557). การจัดการธุรกิจการเกษตรด้านการตลาด. ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการจัดการธุรกิจการเกษตร* (หน่วยที่ 9,น. 62). นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

สำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา. (2563). *ข้อมูลเกษตรกรผู้ปลูกลองกอง*. (พิมพ์ครั้งที่1). สงขลา: กรมส่งเสริมการเกษตร.

สำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา. (2563). *ข้อมูลพืชไม้ผลเศรษฐกิจอำเภอสะเดา*. (พิมพ์ครั้งที่1). สงขลา: กรมส่งเสริมการเกษตร.

สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่5. (2559). *องค์ความรู้เรื่องลองกอง*. (พิมพ์ครั้งที่1). สงขลา: กรมส่งเสริมการเกษตร.

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2562). *ลองกอง*. สงขลา: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ. (2549). *ชั้นคุณภาพลองกอง*. (พิมพ์ครั้งที่1). สงขลา: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ. (2556). *มาตรฐานสินค้าเกษตรการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับพืชอาหาร*. กรุงเทพมหานคร: ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด.

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามสำหรับการวิจัย

เลขที่แบบสอบถาม.....

แบบสอบถาม

เรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

คำชี้แจง :

1. แบบสอบถามนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช คำตอบในแบบสอบถามนี้จะนำไปใช้เพื่อการศึกษาวิจัยเท่านั้น จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านกรุณาตอบคำถามทุกข้อตามความเป็นจริงและความเห็นของท่าน

2. เลขที่แบบสอบถามมีไว้เพื่อการติดตามแบบสอบถามเท่านั้น

3. แบบสอบถามการวิจัยนี้แบ่งเป็น 3 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มฯ

ตอนที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิกกลุ่มฯ

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่มฯ

4. ผู้ตอบแบบสอบถามกรุณาทำเครื่องหมายถูกในวงเล็บ (√) หน้าข้อความที่ต้องการและ/หรือเติมข้อความลงในช่องว่าง (.....) ของแต่ละคำถามเพื่อให้ได้ความหมายที่สมบูรณ์

ตอนที่1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มฯ

1. เพศ ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง

2. อายุ ..... ปี

3. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน (รวมตัวท่านด้วย) ..... คน

4. นับถือศาสนา

( ) 1. พุทธ ( ) 2. คริสต์ ( ) 3. อิสลาม ( ) 4. อื่นๆ(ระบุ).....

5. ระดับการศึกษา

( ) 1. ต่ำกว่าประถมศึกษา ( ) 2. ประถมศึกษา ( ) 3. มัธยมศึกษาตอนต้น

( ) 4. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ( ) 5. ปวส./อนุปริญญา ( ) 6. ปริญญาตรี

( ) 7. สูงกว่าปริญญาตรี(ระบุ).....

6. ผู้ร่วมตัดสินใจในการทำสวนลองกอง

( ) 1. ภรรยา/สามี ( ) 2. บุตร ( ) 3. พ่อ/แม่ ( ) 4. ญาติ ( ) 5. ไม่มี

7. อาชีพหลัก (ตอบได้เพียงข้อเดียว)

( ) 1. ทำสวนลองกอง ( ) 2. ทำสวนผลไม้อื่น (ระบุ)…….. ( ) 3.ทำสวนยางพารา

( ) 4. ทำไร่ ( ) 5. เลี้ยงสัตว์ (ระบุ)…… ( ) 6.ประมง

( ) 7. รับจ้าง ( ) 8. รับราชการ ( ) 9. ค้าขาย

( ) 10.อื่นๆ.....

8. อาชีพรอง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ทำสวนลองกอง ( ) 2. ทำสวนผลไม้(ระบุ)…….. ( ) 3. ทำสวนยางพารา

( ) 4.ทำไร่ ( ) 5. เลี้ยงสัตว์(ระบุ)…….…… ( ) 6. ประมง

( ) 7. รับจ้าง ( ) 8. รับราชการ ( ) 9. ค้าขาย

( ) 10. อื่นๆ.....

9. จำนวนแรงงานที่ใช้

9.1 แรงงานในการปลูกลองกอง.....คน

9.2 แรงงานในการดูแลลองกอง.....คน

9.3 แรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตลองกอง.....คน

10. ประสบการณ์การปลูกลองกอง ..... ปี

11. ท่านมีเนื้อที่รวม ..... ไร่ เป็นพื้นที่ทำสวนลองกอง ..... ไร่

12. เนื้อที่เป็นของตนเอง ..... ไร่ เช่า .....ไร่ หรือเป็นที่สาธารณะ .....ไร่

13. ลองกองท่านได้รับมาตรฐานGAP มาแล้ว.....ปี

14. การเป็นสมาชิกกลุ่ม/องค์กรอื่นๆ (เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชน,สหกรณ์ ฯลฯ)

( ) เป็น (ระบุ)…… ( ) ไม่เป็น

15.สาเหตุที่ท่านตัดสินใจปลูกลองกองเพราะเหตุใด(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 15.1 ผลตอบแทนสูง ( ) 15.2 ดูแลง่าย

( ) 15.3 สืบทอดบรรพบุรุษ ( ) 15.4 เห็นเพื่อนบ้านปลูก และได้ผลดีจึงปลูกตาม

( ) 15.5 ได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานราชการ ( ) 15.6 อื่นๆ(ระบุ)……

16. รายได้ของครอบครัวในปีที่ผ่านมา (2562) .....บาท

16.1 รายได้จากลองกอง .....บาท/ปี

16.2 รายได้การเกษตรอื่นๆ (ระบุ)……. จำนวน.....บาท/ปี

16.3 รายได้นอกการเกษตร (ระบุ) ……. จำนวน.....บาท/ปี

17. ภาระหนี้สินในปัจจุบัน

17.1 มี จำนวน.....บาท (ตอบในข้อ 18)

17.2 ไม่มี (ข้ามไปตอบในตอนที่2)

18. กรณีที่ท่านมีหนี้สินท่านมีเงินกู้จากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

( ) 18.1 สถาบันการเงินในระบบ เช่น ธ.ก.ส. ,สหกรณ์, ธนาคารพาณิชย์

( ) 18.2 สถาบันการเงินนอกระบบ เช่น นายหน้าปล่อยเงินกู้ , ร้านค้า

( ) 18.3 กองทุนหมู่บ้าน

( ) 18.4 อื่นๆ(ระบุ).....

19. วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม

( ) 19.1 เพื่อใช้อุปโภคบริโภคในครัวเรือน

( ) 19.2 ซื้อปัจจัยการผลิต เช่น ปุ๋ย

( ) 19.3 ซื้อที่ดินเพื่อการเกษตร

( ) 19.4 ซื้อวัสดุอุปกรณ์ทางการเกษตร

( ) 19.5 อื่นๆ(ระบุ).....

ตอนที่2 สภาพการผลิตและการตลาดลองกองของสมาชิกกลุ่มฯ

<u>ด้านการผลิต</u>

1. จำนวนลองกองที่ท่านปลูก ..... ต้น

2. พื้นที่ที่ได้รับผลผลิตในปีที่ผ่านมา

2.1 ให้ผลผลิตแล้ว (ระบุ).....ต้น

2.2 ยังไม่ให้ผลผลิต (ระบุ).....ต้น

2.3 ผลผลิตลองกองในปีที่ผ่านมา (2562) .....กิโลกรัม

3. พันธุ์ลองกองที่ท่านปลูก.....

4. ระยะปลูกลองกองโดยประมาณ.....x.....เมตร

5. ขนาดหลุมปลูกลองกองโดยประมาณ.....ซม^3

6. อายุต้นลองกองเฉลี่ยในสวนของท่าน.....ปี จำนวน.....ต้น

7. ท่านปลูกลองกองร่วมกับพืชอะไร(ระบุ).....

8. คุณภาพของผลผลิตลองกองท่านในรอบปีที่ผ่านมา (2562)

- เกรดเอ..... กก./ไร่ ราคาที่ขายได้ กก.ละ.....บาท
- เกรดบี..... กก./ไร่ ราคาที่ขายได้ กก.ละ.....บาท
- แกรดซี..... กก./ไร่ ราคาที่ขายได้ กก.ละ.....บาท

9. ประเภทต้นพันธุ์ลองกองที่ท่านใช้ปลูก

( ) 9.1 เพาะเมล็ด ( ) 9.2 ต่อกิ่ง(เสียบยอด/เสียบข้าง)

( ) 9.1 ทาบกิ่ง ( ) 9.4 ติดตา

10. ในรอบปีที่ผ่านมา(2562) ท่านมีการตัดแต่งกิ่งลองกองอย่างไร

( ) 10.1 ไม่ตัดแต่งเลย(ข้ามไปตอบข้อ13)

( ) 10.2 ตัดแต่งจำนวน.....ครั้ง/ปี ระบุช่วงเวลา.....

11. แรงงานที่ใช้ในการตัดแต่งกิ่ง

11.1 แรงงานครอบครัว จำนวน.....คน

11.2 แรงงานจ้าง จำนวน.....คน

12. ในรอบปีที่ผ่านมา(2562) ท่านมีการตัดแต่งช่อดอกลองกองหรือไม่

( ) 12.1 ไม่ตัดแต่งเลย (ข้ามไปตอบข้อ15)

( ) 12.2 ตัดแต่งจำนวน.....ครั้ง/ปี ระบุช่วงเวลา.....

13. แรงงานที่ใช้ในการตัดแต่งช่อดอก

13.1 แรงงานครอบครัว จำนวน.....คน

13.2 แรงงานจ้าง จำนวน.....คน

14. ในรอบปีที่ผ่านมา(2562) ท่านมีการตัดแต่งผลลองกองหรือไม่

( ) 14.1 ไม่ตัดแต่งเลย (ข้ามไปตอบข้อ17)

( ) 14.2 ตัดแต่งจำนวน.....ครั้ง/ปี ระบุช่วงเวลา.....

15. แรงงานที่ใช้ในการตัดแต่งช่อผล

15.1 แรงงานครอบครัว จำนวน.....คน

15.2 แรงงานจ้าง จำนวน.....คน

16.ในรอบปีที่ผ่านมา(2562) ท่านได้ใส่ปุ๋ยเคมีลองกองหรือไม่

( ) 16.1 ไม่ใส่ (ข้ามไปตอบข้อ 16)

( ) 16.2 ใส่จำนวน.....ครั้ง/ปี

17.ช่วงเวลาการใส่ปุ๋ยเคมีลองกอง

( ) 17.1 หลังเก็บเกี่ยว ปุ๋ยสูตร.....จำนวน.....กก./ต้น

( ) 17.2 ระยะก่อนออกดอก ปุ๋ยสูตร.....จำนวน.....กก./ต้น

( ) 17.3 ระยะช่อดอก ปุ๋ยสูตร.....จำนวน.....กก./ต้น

( ) 17.4 ระยะติดผล ปุ๋ยสูตร.....จำนวน.....กก./ต้น

( ) 17.5 ระยะผลโต ปุ๋ยสูตร.....จำนวน.....กก./ต้น

( ) 17.6 ใส่ตามความสะดวก

18. การใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในการบำรุงดูแลรักษาต้นลองกอง

( ) 18.1 ใช้(ระบุ).....จำนวน.....กก./ต้น

( ) 18.2 ไม่ใช้

19. ก่อนท่านใส่ปุ๋ยท่านมีการกำจัดวัชพืช เศษหญ้า กิ่งไม้ บริเวณ รอบต้นลองกองหรือไม่

( ) 19.1 กำจัด ( ) 19.2 ไม่กำจัด

20. ท่านใช้วิธีดการใส่ปุ๋ยอย่างไร

( ) 20.1 ใส่ทางดิน ( ) 20.2 พ่นทางใบ ( ) 20.3 อื่นๆ(ระบุ) .....

21. โรคลองกองที่ระบาดทำลายมากที่สุดในสวนลองกองของท่าน

( ) 21.1 โรคราสีชมพู ( ) 21.2 โรครากเน่า ( ) 21.3 โรคผลเน่า

( ) 21.4 โรคราสีขาว ( ) 21.5 อื่นๆ(ระบุ).....

22. หากมีปัญหาเรื่องโรคท่านมีวิธีการป้องกันอย่างไร

( ) 22.1 ตัดกิ่งที่เป็นโรค ( ) 22.2 ตัดแต่งกิ่งให้ทรงพุ่มโปร่ง

( ) 22.3 ใช้สารเคมี ชนิด ระบุ..... ( ) 22.4 อื่นๆ(ระบุ).....

23. แมลงศัตรูลองกองที่ระบาดทำลายมากที่สุดในสวนลองกองของท่าน

( ) 23.1 หนอนกัดกินใต้ผิวเปลือกลองกอง ( ) 23.4 ผีเสื้อมวนหวาน

( ) 23.2 หนอนชอนใบ ( ) 23.5 อื่นๆ(ระบุ).....

( ) 23.3 แมลงวันทอง

24. หากมีปัญหาเรื่องแมลงศัตรูลองกองท่านมีวิธีการป้องกันอย่างไร

( ) 24.1 ใช้ตาข่ายดักแมลง ( ) 24.2 การขูดผิวเปลือก

( ) 24.3 ใช้สารเคมี ชนิด ระบุ..... ( ) 24.4 อื่นๆ(ระบุ).....

25. สวนของท่านมีการป้องกันและกำจัดวัชพืชหรือไม่

( ) 25.1 มี (ตอบในข้อ27) ( ) 25.2 ไม่มี (ข้ามไปตอบในข้อ28)

26. ท่านมีการป้องกันและกำจัดวัชพืชด้วยวิธีใด(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 26.1 ใช้การถางป่า/เครื่องตัดหญ้า ( ) 26.2 ใช้น้ำหมักชีวภาพ

( ) 26.3 ใช้สารเคมี ชนิด ระบุ..... ( ) 26.4 อื่นๆ(ระบุ).....

27. ปริมาณสารเคมีที่ใช้ในการกำจัดวัชพืช.....ลิตร/ครั้ง

28. จำนวนที่ท่านใช้สารเคมีป้องกันและกำจัดวัชพืชในรอบ1ปี(2562) ใช้.....ครั้งในเดือน.....

29. ท่านมีการให้น้ำลองกองหรือไม่

( ) 29.1 ให้ ( ) 29.2 ไม่ให้(ข้ามไปตอบข้อ35)

30. แหล่งน้ำที่ใช้ในสวนลองกองมาจากแหล่งใด(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 30.1 บ่อบาดาล ( ) 30.2 น้ำประปา

( ) 30.3 แหล่งธรรมชาติ ( ) 30.4 อื่นๆ(ระบุ).....

31. ระบบการให้น้ำลองกองในสวนของท่าน

( ) 31.1 สูบน้ำต่อสายยางรด ( ) 31.4 ระบบสปริงเกอร์

( ) 31.2 ตักน้ำรด ( ) 31.5 อื่นๆ(ระบุ).....

( ) 31.3 ระบบน้ำหยด

32. ท่านให้น้ำในสวนลองกอง โดยเฉลี่ยวันละ.....ชั่วโมง สัปดาห์ละ.....วัน

33. ท่านให้น้ำในสวนลองกองช่วงเวลาใดในแต่ละวัน

( ) 33.1 ช่วงเช้า ( ) 33.3 ช่วงเย็น

( ) 33.2 ช่วงเที่ยง ( ) 33.4 อื่นๆ(ระบุ).....

34. ผลผลิตในสวนลองกองของท่านให้ผลผลิตทุกปีหรือไม่

( ) 34.1 ให้ผลผลิตทุกปี ( ) 34.3 ไม่ให้ผลผลิต(ข้ามไปตอบข้อ37)

( ) 34.2 ให้ผลผลิตปีเว้นปี ( ) 34.4 อื่นๆ(ระบุ).....

35. ในแต่ละปีสวนลองกองของท่านให้ผลผลิตกี่ครั้งต่อปี

( ) 35.1 1 ครั้ง ( ) 35.3 อื่นๆ(ระบุ).....

( ) 35.2 2 ครั้ง

36. ผลผลิตลองกองของท่านให้ผลผลิตช่วงเดือน.....

37. ด้านการเก็บเกี่ยวผลผลิตลองกองท่านเก็บเกี่ยวอย่างไร

( ) 37.1 ใช้แรงงานในครัวเรือน ( ) 37.3 ผู้รับเหมามาเก็บเหมาสวน

( ) 37.2 จ้างแรงงาน ( ) 37.4 อื่นๆ(ระบุ).....

38. ต้นทุนการผลิตรวมของสวนลองกองท่านในรอบปีที่ผ่านมา(2562)

( ) 38.1ค่าเตรียมดิน.....บาท

( ) 38.2 ค่าปุ๋ย.....บาท

( ) 38.3 ค่าแรงงาน.....บาท

( ) 38.4 ค่ายาปราบศัตรูพืช.....บาท

( ) 39.5 ค่าอื่นๆ(ระบุ).....บาท

39. หน่วยงานที่เข้ามาแนะนำให้ความรู้ในการผลิตลองกองในรอบปีที่ผ่านมา(2562)

ก.ภาครัฐ

( ) 39.1 ไม่ได้ให้ความรู้

( ) 39.2 ให้ความรู้เรื่อง.....ชื่อหน่วยงาน.....

ข.ภาคเอกชน

( ) 39.1 ไม่ได้ให้ความรู้

( ) 39.2 ให้ความรู้เรื่อง.....ชื่อหน่วยงาน.....

<u>ด้านการตลาด</u>

1. การจำหน่ายผลิตผลลองกองในรอบปีที่ผ่านมา (2562)

( ) 1.1 แบบเหมา พ่อค้ามารับซื้อที่สวน คิดเป็น.....%

( ) 1.2 ขายส่ง คิดเป็น.....%

( ) 1.3 ขายปลีก คิดเป็น.....%

( ) 1.4 ขายออนไลน์ คิดเป็น.....%

( ) 1.5 อื่นๆ (ระบุ).....

2. ลักษณะผลผลิตที่เป็นที่ต้องการของตลาด

( ) 2.1 ลูกขนาดใหญ่น้ำหนัก 800 กรัมขึ้นไป

( ) 2.2 ลูกขนาดกลางน้ำหนัก 600-800 กรัม

( ) 2.3 ลูกขนาดเล็กน้ำหนักต่ำกว่า 600 กรัม

3. ท่านทราบราคาขายส่ง/ขายปลีกของลองกองหรือไม่

( ) 3.1 ไม่ทราบ

( ) 3.2 ทราบจากแหล่ง (ระบุ).....

4. ท่านขายผลผลิตลองกองโดยผู้กำหนดราคาคือ

( ) 4.1 ตัวท่านเอง ( ) 4.3 ต่อรองราคากัน

( ) 4.2 ผู้ซื้อ ( ) 4.4 อื่นๆ(ระบุ).....

5. ลักษณะการขายผลผลิตของท่านขายในลักษณะใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 5.1 ขายเหมาทั้งสวน(ตอบในข้อ6) ( ) 5.3 รวมกลุ่มกันขาย(ตอบในข้อ8)

( ) 5.2 ขายปลีกให้ผู้บริโภค(ตอบในข้อ7) ( ) 5.4 ขายออนไลน์

( ) 5.5 อื่นๆ(ระบุ).....

6. ในกรณีการขายผลผลิตแบบเหมาสวนผู้ซื้อตกลงราคากับผู้ผลิตว่าจะขายแบบเหมาคัดเกรด คุณภาพเกรดA ราคา.....……..บาทต่อกิโลกรัม เกรดB ราคา……..บาทต่อกิโลกรัม เกรดC ราคา.....…….. บาทต่อกิโลกรัม และอื่นๆ.....บาทต่อกิโลกรัม

7. ในกรณีที่ท่านนำผลผลิตไปรวมกลุ่มกันขาย คุณภาพเกรดA ราคา.....บาทต่อกิโลกรัม เกรดB ราคา .....บาทต่อกิโลกรัม เกรดC ราคา..... บาทต่อกิโลกรัม และอื่นๆ.....บาทต่อกิโลกรัม

8. ในกรณีที่ท่านนำผลผลิตไปขายปลีกให้ผู้บริโภค คุณภาพเกรดA ราคา.....บาทต่อกิโลกรัม เกรดB ราคา.....บาทต่อกิโลกรัม เกรดC ราคา..... บาทต่อกิโลกรัมและอื่นๆ.....บาทต่อกิโลกรัม

9. ในกรณีที่ท่านขายออนไลน์ให้ผู้บริโภค คุณภาพเกรดA ราคา.....บาทต่อกิโลกรัม เกรดB ราคา .....บาทต่อกิโลกรัม เกรดC ราคา..... บาทต่อกิโลกรัม และอื่นๆ.....บาทต่อกิโลกรัม

10. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้บรรจุผลผลิตลองกอง

( ) 10.1 เข่ง

( ) 10.2 ถุงพลาสติก

( ) 10.3 อื่นๆ(ระบุ).....

11. การรวบรวมผลผลิต

( ) 11.1 ไม่ได้รวบรวมผลผลิตที่กลุ่ม

( ) 11.2 รวบรวมผลผลิตที่กลุ่ม

12. ท่านมีวิธีการส่งเสริมการตลาดแบบใด

( ) 12.1 บอกต่อ(ปากต่อปาก)

( ) 12.2 ลดราคา

( ) 12.3 โฆษณาผ่านสื่อ (ไลน์,เฟซบุ๊ค)

( ) 12.4 อื่นๆ(ระบุ).....

13. ท่านรับข่าวสารทางการตลาดจากแหล่งใดเป็นหลัก

( ) 13.1 วิทยุ ( ) 13.5 เกษตรกรในกลุ่ม

( ) 13.2 โทรทัศน์ ( ) 13.6 ส่วนราชการ

( ) 13.3 อินเตอร์เน็ต ระบุ ..... ( ) 13.7 ประธานกลุ่ม

( ) 13.4 พ่อค้า ( ) 13.8 อื่นๆ (ระบุ).....

ปัญหาในการผลิตและการตลาดลองกอง

คำชี้แจง: กรุณาใส่เครื่องหมาย✓ ในแต่ละข้อเพียงคำตอบเดียวลงในช่องคำตอบที่ตรงกับระดับปัญหาในการผลิตและการตลาดลองกองของท่าน

ปัญหาในการผลิตและการตลาดลองกอง	ระดับปัญหา				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ด้านความรู้					
1) ขาดความรู้ในการเลือกต้นพันธุ์					
2) ขาดความรู้ในการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมีอย่างถูกต้องและปลอดภัย					
3) ขาดความรู้ในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์/ปุ๋ยคอก					
4) ขาดความรู้ในการจัดการระบบการให้น้ำ					
5) ขาดความรู้ในการดูแลการระบาดของโรคพืชและแมลงศัตรูพืช					
6) ขาดความรู้ในการดูแลระยะการออกดอก					
7) ขาดความรู้ในการผลิตตามระบบการจัดการคุณภาพ :GAP					
8) ขาดความรู้ในการเก็บเกี่ยวผลผลิตและการคัดแยกเกรด					
9) ขาดความรู้ในการขนย้ายผลผลิตในแปลง					
10) ขาดความรู้ในการดูแลรักษาต้นลองกองหลังเก็บเกี่ยวที่ถูกต้อง					
11) ขาดความรู้ทางเทคโนโลยี					
12.) อื่นๆ.....					
2. การผลิต					
1) พื้นที่ไม่เหมาะสมในการปลูกลองกอง					
2) ต้นทุนการผลิตสูง เช่นปุ๋ยเคมี ,สารเคมีป้องกันศัตรูพืช					
3) ขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการผลิต					
4) ผลผลิตเสียหายจากภัยธรรมชาติ					
5) ขาดแคลนแหล่งน้ำ					

ปัญหาในการผลิตและการตลาดลองกอง	ระดับปัญหา				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
6) ขาดแคลนแหล่งทุนในการจัดซื้อปัจจัย					
7.) อื่นๆ.....					
3. การเก็บเกี่ยว					
1) ขาดแคลนแรงงานในการเก็บเกี่ยว					
2) ค่าแรงในการเก็บเกี่ยวมีราคาสูง					
3.) อื่นๆ.....					
4. การตลาด					
1) ราคาผลผลิตไม่แน่นอน					
2) ผลผลิตเสียหายระหว่างขนส่ง					
3) การรวบรวมผลผลิตมีความยุ่งยากในเรื่องคัดแยกเกรด					
4) ไม่มีตลาดรับซื้อผลผลิต					
5) มีการเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง					
6.) อื่นๆ.....					

ตอนที่3 ความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกองปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ประเด็นความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม					
1) กลุ่มมีจัดทำแผนงานที่ชัดเจนในการดำเนินงาน					
2) มีการวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินงานของกลุ่ม					
3)มีการกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ของกรรมการละสมาชิกอย่างชัดเจน					
4) มีการกำหนดกฎระเบียบหรือข้อบังคับในการดำเนินงานของกลุ่ม					
5) มีการเข้าร่วมประชุมของสมาชิก					
6) มีการกำหนดขั้นตอนและวิธีการปฏิบัติงานของกลุ่ม					
7) มีการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงาน/องค์กรอื่นๆ					
8) มีการประเมินผลการดำเนินงาน					
ด้านการบริหารทุนและทรัพยากร					
1) มีการจัดสรรทุนและทรัพยากรได้สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของกลุ่ม					
2) มีอาคาร/ สถานที่ พร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงานร่วมกันของกลุ่ม					
3) มีการจดบันทึกการเงินหรือบัญชี					
4) มีการตรวจสอบบัญชีและหลักฐานทางการเงิน					
5) มีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่น ๆ แก่สมาชิก					
ด้านการจัดการการผลิตสินค้า					
1) มีการวางแผนการผลิตของกลุ่มกับสมาชิก					
2) มีการควบคุมคุณภาพสินค้า					
3) มีการเชื่อมโยงเครือข่ายสินค้า/ ผลิตภัณฑ์กับกลุ่มอื่น ๆ					

ประเด็นความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
4) มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์/รูปแบบการบริการ					
5) มีการวิเคราะห์รายรับ ต้นทุน และกำไร ของกลุ่ม					
6) กลุ่มมีการถ่ายทอดความรู้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิตลองกองให้แก่สมาชิก					
ด้านการจัดการการตลาดสินค้า					
1) กลุ่มมีการวิเคราะห์ความต้องการของตลาด					
2) กลุ่มมีการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ					
3) กลุ่มมีการส่งเสริมบริโภคสินค้า/ผลิตภัณฑ์					
4) เปิดโอกาสให้แหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน					
5) กลุ่มมีการกำหนดราคาเปรียบเทียบกับคู่แข่ง					

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเป็นสมาชิกและการดำเนินงานของกลุ่มเปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์สำหรับการวิจัย

แบบสัมภาษณ์

เรื่อง การจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

คำชี้แจง : 1. แบบสัมภาษณ์นี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเกษตรศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช คำตอบในแบบสอบถามนี้จะนำไปใช้เพื่อการศึกษาวิจัยเท่านั้น จึงใคร่ครวญขอความร่วมมือจากท่านกรุณาตอบคำถามทุกข้อตามความเป็นจริงและความเห็นของท่าน

2. แบบสัมภาษณ์การวิจัยนี้แบ่งเป็น 4 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 การจัดการด้านการผลิตลองกอง ของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ตอนที่ 2 การจัดการด้านการตลาดลองกอง ของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ตอนที่3 ปัญหาและแนวทางในการพัฒนากลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

ตอนที่ 1 การจัดการด้านการผลิตลองกองของ กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

<u>ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์</u>

1. ชื่อ-สกุล.....

2. อายุ.....ปี

3. การศึกษาระดับ.....

4. ตำแหน่งหน้าที่รับผิดชอบ.....

<u>ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ</u>

1. ที่ตั้งกลุ่ม เลขที่.....หมู่ที่.....ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

2. ความเป็นมาของกลุ่ม

.....

.....

.....

.....

3. โครงสร้างองค์การ

……..

……..

……..

……..

<u>การจัดการการผลิต</u>

1. มีการบริหารจัดการกลุ่มอย่างไร

……..

……..

……..

……..

2. มีการบริหารทุนและทรัพยากรอย่างไร(ยกตัวอย่างปัจจัยการผลิต)

……..

……..

……..

……..

3. มีการจัดการการผลิตสินค้าอย่างไร

……..

……..

……..

……..

ตอนที่2 การจัดการด้านการตลาดลองกอง ของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

1. ผลผลิตของท่านแตกต่างจากผู้อื่นอย่างไร มีกลยุทธ์อะไรบ้าง

……

……

2. ท่านมีแนวทางในการพัฒนาเกี่ยวกับรูปแบบบรรจุภัณฑ์หรือไม่ อย่างไร

……

……

3. มีการจัดการการตลาดสินค้าอย่างไร

……..

……..

……..

ตอนที่3 ปัญหาและแนวทางในการพัฒนากลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริก อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

1. กลุ่มมีปัญหาด้านการบริหารจัดการกลุ่มหรือไม่ อย่างไร

……

……

2. กลุ่มมีปัญหาด้านการบริหารทุนและทรัพยากรหรือไม่ อย่างไร

……

……

……

3. กลุ่มมีปัญหาด้านจัดการการผลิตสินค้าหรือไม่ อย่างไร

……

……

……

4. กลุ่มมีปัญหาด้านจัดการการตลาดสินค้าหรือไม่ อย่างไร

……

……

……

5.ท่านคิดว่ากลุ่มแปลงใหญ่ลองกอง ตำบลปริกมีปัญหาอื่นใดอีกบ้าง

ปัญหาด้านการจัดการหลังเก็บเกี่ยว……

……

ปัญหาด้านการคัดคุณภาพลองกอง……

……

ปัญหาด้านสภาพแวดล้อม……

……

ปัญหาอื่นๆ.....……

……

6. ท่านมีแนวทางในการพัฒนาด้านการผลิตอย่างไร

6.1 การลดต้นทุนการผลิต

……

……

6.2 การเพิ่มผลผลิต

.....……

.....

6.3 การพัฒนาคุณภาพผลผลิต

.....

.....

6.4 การตลาด

.....

.....

6.5 การบริหารจัดการ

.....

.....

7. ท่านมีแนวทางในการพัฒนาด้านตลาดอย่างไร

……

……

……

ขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาและให้ความร่วมมือในการตอบแบบสัมภาษณ์นี้

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาวอทิตยา มณีดุลย์
วัน เดือน ปีเกิด	21 พฤษภาคม 2532
สถานที่เกิด	อำเภอคลองหอยโข่ง จังหวัดสงขลา
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี วิทยาศาสตรบัณฑิต (วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ พ.ศ. 2554
สถานที่ทำงาน	สำนักงานเกษตรอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา
ตำแหน่ง	นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรปฏิบัติการ