

แผนธุรกิจ

วิสาหกิจแปลงใหญ่ सबประดปลอดภัยบ้านเสด็จ

จังหวัดลำปาง

บทสรุปผู้บริหาร

วิสาหกิจแปลงใหญ่สับปะรดปลอดภัยบ้านเสด็จ ตั้งอยู่ที่ ตำบลบ้านเสด็จ และตำบลบุษนาพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง มีสมาชิกจำนวน 159 ราย พื้นที่ 1,016.75 ไร่ เดิมมีการผลิตสับปะรดพันธุ์ปัตตาเวีย เพื่อส่งโรงงานแปรรูปในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กาญจนบุรี ชลบุรี ระยอง ราชบุรี และเพชรบุรี สำหรับผลผลิตที่เหลือจากการจำหน่ายเพื่อแปรรูปส่งโรงงานจะจำหน่ายเป็นผลสดส่งตลาดในจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน แพร่ และ จังหวัดตาก รวมถึงตลาดไท โดยเป็นการขายผ่านผู้รวบรวมในตำบลบ้านเสด็จ และสหกรณ์ผู้ปลูกสับปะรดลำปาง จำกัด ที่ผ่านมาประสบปัญหาล้นตลาดเนื่องจากการกระจุกตัวของปริมาณผลผลิตในแต่ละปี ทำให้เกิดปัญหาราคาผลผลิตสับปะรดตกต่ำ อีกทั้งการผลิตสับปะรดโรงงาน ยังมีปัญหาเรื่องการขนส่งไปโรงงานแปรรูป ซึ่งมีระยะทางห่างไกล ทำให้ต้นทุนการผลิตของเกษตรกรสูงขึ้น คุณภาพผลผลิตลดลง รวมทั้งปัญหาสารไนเตรทตกค้างในสับปะรดยังทำให้คุณภาพของผลผลิตไม่ได้มาตรฐานตามที่โรงงานตั้งไว้

แผนธุรกิจวิสาหกิจแปลงใหญ่สับปะรดปลอดภัยบ้านเสด็จ (Mega Farm) เป็นการต่อยอดโครงการระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่สับปะรด อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง ที่มุ่งเน้นการลดการปลูกสับปะรดเพื่อจำหน่ายโรงงานเปลี่ยนเป็นสับปะรดผลสด เพิ่มคุณภาพผลผลิตให้มีคุณภาพ รสชาติหวาน (สับปะรดน้ำผึ้ง) ตามความนิยมของผู้บริโภคในพื้นที่ รวมทั้งยังทดลองปรับเปลี่ยนพันธุ์จากพันธุ์ปัตตาเวียเป็นพันธุ์บริโภคผลสดที่ตลาดต้องการเช่น พันธุ์ภูแล เพื่อสร้างความแตกต่าง กระจายผลผลิตสับปะรดให้ได้ผลผลิตตลอดปี เพิ่มคุณภาพมาตรฐานด้านความปลอดภัยแก่ผู้บริโภค และสร้างความมั่นใจ รายได้ และความมั่นคงในอาชีพให้แก่เกษตรกร

วิสาหกิจแปลงใหญ่สับปะรดปลอดภัยบ้านเสด็จ
ตำบลบ้านเสด็จ, ตำบลบุญนาพัฒนา อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง

1. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อกลุ่ม	วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่สับปะรดปลอดภัยบ้านเสด็จ	
	ตำบลบ้านเสด็จ, ตำบลบุญนาพัฒนา อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง	
ที่ตั้งกลุ่ม	ตำบลบ้านเสด็จ, ตำบลบุญนาพัฒนา อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง	
ชื่อผู้จัดการแปลง	นายไพโรจน์ จินากุล	ตำแหน่ง เกษตรอำเภอเมืองลำปาง
	หน่วยงานต้นสังกัด	สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง
	หมายเลขโทรศัพท์	085-6959401
	สมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน 159 ราย พื้นที่ 1,016.75 ไร่	
ชนิดสินค้าหลัก	สับปะรดบริโภคนิยม premium (สับปะรดน้ำผึ้ง) และสับปะรดพันธุ์ภูแล	

2. สรุปรายละเอียดธุรกิจ

สับปะรดเป็นพืชเศรษฐกิจของจังหวัดลำปาง ที่ผ่านมาประสบปัญหาล้นตลาดเนื่องจากการกระจุกตัวของปริมาณผลผลิตในแต่ละปี ทำให้เกิดปัญหาราคาส่งผลผลิตสับปะรดตกต่ำ อีกทั้งการผลิตสับปะรดโรงงาน ยังมีปัญหาเรื่องการขนส่งไปโรงงานแปรรูปซึ่งมีระยะทางห่างไกล ทำให้ต้นทุนการผลิตของเกษตรกรสูงขึ้น คุณภาพผลผลิตลดลง รวมทั้งปัญหาสารไนเตรตตกค้างในสับปะรดยังทำให้คุณภาพของผลผลิตไม่ได้มาตรฐานตามที่โรงงานตั้งไว้

แผนธุรกิจวิสาหกิจแปลงใหญ่สับปะรด (Mega Farm) เป็นการต่อยอดโครงการระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่สับปะรด อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง ที่มุ่งเน้นการลดการปลูกสับปะรดเพื่อจำหน่ายโรงงานเป็นสับปะรดผลสด เพิ่มคุณภาพผลผลิตให้มีคุณภาพ รสชาติหวาน (สับปะรดน้ำผึ้ง) ตามความนิยมของผู้บริโภคในพื้นที่ รวมทั้งยังทดลองปรับเปลี่ยนพันธุ์จากพันธุ์ปัตตาเวีย ซึ่งเป็นพันธุ์ที่เกษตรกรนิยมปลูกมาก เป็นพันธุ์ภูแลเพื่อสร้างความแตกต่าง กระจายผลผลิตสับปะรดให้ได้ผลผลิตตลอดปี เพิ่มคุณภาพมาตรฐานด้านความปลอดภัยแก่ผู้บริโภค และสร้างความมั่นใจ รายได้ และความมั่นคงในอาชีพให้แก่เกษตรกร

2.1 รูปแบบการผลิต วิสาหกิจแปลงใหญ่สับปะรด ดำเนินการผลิตสับปะรดบริโภคสด ดังนี้

- 1) สับปะรดพันธุ์ปัตตาเวียเพื่อส่งโรงงานแปรรูป ร้อยละ 60
- 2) สับปะรดพันธุ์ปัตตาเวียสำหรับบริโภคผลสดเกรด premium (สับปะรดน้ำผึ้ง) ร้อยละ 20
- 3) สับปะรดพันธุ์ภูแล ร้อยละ 20

2.2 รูปแบบของธุรกิจ วิสาหกิจแปลงใหญ่สับปะรด ผลิตสับปะรดโรงงานแปรรูป / สับปะรดบริโภคผลสด
 ที่มีคุณภาพได้รับมาตรฐานรับรอง และผลผลิตสามารถกระจายออกได้ตลอดปี เพื่อจำหน่ายในพื้นที่และจังหวัดใกล้เคียง

2.3 ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ ผลผลิตเด่นของกลุ่มมี 2 รูปแบบ ได้แก่

1) สับปะรดพันธุ์ปัตตาเวียสำหรับบริโภคสดเกรด premium (สับปะรดน้ำผึ้ง) ซึ่งเป็นสับปะรดที่มีรสชาติหวานฉ่ำ ผลใหญ่ สีเหลืองทอง และยังเป็นที่นิยมของผู้บริโภคที่ชอบสับปะรดรสหวาน นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มมาตรฐานให้แก่สับปะรดพาสายพันธุ์ปัตตาเวียที่เกษตรกรส่วนใหญ่ในพื้นที่ปลูกมาเป็นระยะเวลานานและมีความชำนาญในการผลิตและบริหารจัดการ

2) สับปะรดพันธุ์ภูแล เป็นสับปะรดที่เป็นทางเลือกใหม่ให้แก่เกษตรกร เนื่องจากตลาดของสับปะรดพันธุ์ภูแลยังสามารถไปได้ดี อีกทั้งยังเป็นพันธุ์ที่มีรสชาติหวาน เนื้อกรอบ ผลเล็ก เนื้อสีทอง ที่คาดว่าจะเข้ามาแบ่งสัดส่วนการผลิตสับปะรดโรงงานได้

2.4 ตลาดเป้าหมาย

2.4.1 ตลาดในพื้นที่และจังหวัดใกล้เคียง เพื่อลดต้นทุนและระยะเวลาในการขนส่งในช่วงแรกของผลผลิต

2.4.2 ตลาดต่างประเทศ เช่น จีน กรณีผลผลิตสับปะรดพันธุ์ภูแลเมื่อผลผลิตมีปริมาณเพียงพอต่อการส่งออก

2.5 กลยุทธ์เข้าสู่ตลาดและการเติบโต

ในพื้นที่อำเภอเมืองลำปาง มีเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดเป็นจำนวนมากและเป็นการผลิตสับปะรดในฤดู ทำให้เกิดปัญหาสับปะรดล้นตลาดในทุกปี อีกทั้งยังมุ่งเน้นการจำหน่ายสู่โรงงานแปรรูป ดังนั้น การเข้าสู่วิสาหกิจแปลงใหญ่ สับปะรดจึงมุ่งเน้นการผลิตสับปะรดโดยเริ่มต้นจากการวางแผนการผลิตให้สับปะรดกระจายออกตลอดทั้งปี สร้างมาตรฐานการผลิตที่มีคุณภาพมากกว่าการเน้นปริมาณผลผลิต และปรับเปลี่ยนให้เกษตรกรผลิตสับปะรดบริโภคสดทดแทนการผลิตจำหน่ายโรงงาน

2.6 ข้อสรุปด้านการเงิน

จำนวนเงินลงทุน	- บาท
จำนวนเงินที่เป็นเจ้าของ	- บาท
จำนวนเงินที่ขอกู้ยืม	- บาท
ระยะเวลาขอคืนทุน	- ปี

2. ความเป็นมาของพื้นที่แปลง

2.1 ประวัติขององค์กร ทุนส่วน การจัดการ บุคลากร ผลิตภัณฑ์ ฯลฯ

สับปะรด ถือเป็นพืชสำคัญและพืชเศรษฐกิจชนิดหนึ่งของจังหวัดลำปาง ส่วนใหญ่ส่งขายโรงงานแปรรูปในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี ราชบุรี กาญจนบุรี ชลบุรี ระยอง บางส่วนขายให้พ่อค้าส่งเพื่อจำหน่ายในรูปผลสดและจำหน่ายปลีกในพื้นที่ และในช่วงที่ผลผลิตสับปะรดในพื้นที่ออกสู่ตลาดมากเป็นช่วงเวลาเดียวกับช่วงที่ผลผลิตสับปะรดของจังหวัดแหล่งที่ตั้งโรงงานปลายทางออกด้วยเช่นกัน ทำให้โรงงานรับซื้อผลผลิตของจังหวัดลำปางลดลงหรือหยุดรับซื้อ ซึ่งส่งผลกระทบต่อสถานการณ์ด้านราคาที่เหมาะสมที่เกษตรกรจำหน่ายได้

ปัญหาของสับปะรดจังหวัดลำปาง คือ ไม่เป็นที่รู้จักกับผู้บริโภคโดยทั่วไป พื้นที่ปลูกอยู่ห่างไกลโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรด เกษตรกรไม่มีการกำหนดเป้าหมายการผลิตสับปะรดที่ชัดเจน (จำหน่ายบริโภคผลสด

หรือส่งโรงงาน) ทำให้ผลผลิตที่ได้ไม่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า เกษตรกรขาดการวางแผนการผลิต ทำให้ผลผลิตสับประต้ออกระจุกตัวพร้อมๆ กัน เกษตรกรยังขาดองค์ความรู้ใหม่ๆ อาทิเช่น การแปรรูป และพืชทดแทน การรวมกลุ่มของเกษตรกรยังไม่มี ความเข้มแข็ง เกษตรกรขาดความเข้าใจเรื่องการตลาด และช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ภาครัฐยังไม่มี ความต่อเนื่องและเข้มงวดในการแก้ไขปัญหาสับประต้อย่างจริงจัง และเกษตรกรยังไม่มี การปรับเปลี่ยน พฤติกรรมการผลิตสับประต้อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด จากปัญหาดังกล่าวจึงได้เกิดการคิดและริเริ่มที่จะแก้ไขปัญหาทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เกิดศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร (ศพก.) อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง โดยพืชหลักคือ สับประต

ศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร (ศพก.) อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง ตั้งเป้าหมายไปสู่เกษตรกรปลอดภัย เกษตรคุณภาพ แสวงหาความรู้และนวัตกรรมใหม่ๆ มาปรับใช้ วางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกระจายผลผลิต จำหน่ายผลผลิตเอง สร้างแบรนด์ แปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และช่องทางตลาดให้หลากหลายขึ้น ลดต้นทุนด้วยการทำปุ๋ยน้ำหมักใช้เอง จากผลผลิตที่เหลือและวัชพืชในไร่ปรับเปลี่ยนมาทำเกษตรผสมผสาน เพื่อลดความเสี่ยงและเพิ่มช่องทางรายได้ แสวงหาแนวร่วม ทั้งภาครัฐ/เอกชน/สถาบันการศึกษา และภาคประชาชน พัฒนาสายพันธุ์สับประต ร่วมกับสถาบันวิจัยเทคโนโลยีเกษตร มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ลำปาง

จากนโยบายของรัฐ ที่ต้องการให้เกิดการปฏิรูปภาคการเกษตร ซึ่งใช้เกษตรกรเป็นศูนย์กลางการปฏิรูปโดยให้ศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร (ศพก.) เป็นแหล่งเรียนรู้ของเกษตรกรและก่อให้เกิดการขับเคลื่อนนโยบายระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ ในปี พ.ศ. 2560 จึงเกิดการจัดตั้งแปลงใหญ่สับประต ตำบลบ้านเสด็จ ตำบลบุญนาพัฒนา อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง ซึ่งเกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรเพื่อร่วมกันผลิต จำหน่าย และได้จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่สับประตปลอดภัยบ้านเสด็จ อำเภอเมืองลำปาง มีเป้าหมายเพื่อผลิตสินค้าเกษตรให้ปลอดภัย ยกระดับ สร้างชื่อเสียง ร่วมกันวางแผน และลงมือทำร่วมกัน

2.2 วิสัยทัศน์

“ผลิตสับประตคุณภาพ ปลอดภัยจากสารเคมี และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ”

2.3 วัตถุประสงค์

1. เพื่อปรับเปลี่ยนสัดส่วนจากสับประตที่ส่งโรงงานแปรรูป เป็นสับประตบริโภคผลสด
2. เพื่อพัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพ (กรณีปรับเปลี่ยนสับประตปัตตาเวียผลสด เป็น สับประตปัตตาเวียผลสดเกรด premium / เนื้อน้ำผึ้ง)
3. เพื่อการผลิตสับประตออกนอกฤดู และกระจายให้ผลผลิตออกอย่างสม่ำเสมอตลอดฤดูกาล
4. เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้มั่นคง เพียงพอต่อการครองชีพ และมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น

2.4 เป้าหมาย (ความคาดหวัง) ควรเป็นเป้าหมายที่เป็นจริงสามารถวัดได้

1. วางแผนการผลิตสับประตนอกฤดูให้มากขึ้น กระจายผลผลิตออกทั้งปีไม่ให้กระจุกตัวในช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมาก (เดือนมิถุนายน – กรกฎาคม)

2. แบ่งสัดส่วนผลิตสับปะรดขายเพื่อบริโภคผลสดออกจำหน่ายมากขึ้น จากเดิม สัดส่วนจำหน่ายบริโภคผลสด: จำหน่ายโรงงานแปรรูป (20 : 80) เปลี่ยนเป็น (40 : 60) เพื่อลดจำนวนในการส่งเข้าโรงงานแปรรูปซึ่งอยู่ห่างไกลจากแหล่งผลิตสับปะรด
3. พัฒนาคุณภาพผลผลิตสับปะรดให้ปลอดภัยและได้มาตรฐานตามระบบ GAP
4. ร่วมกันพัฒนาสับปะรดบริโภคผลสดสายพันธุ์ใหม่ที่มีคุณภาพ เหมาะสมกับพื้นที่ สร้างเอกลักษณ์ของสับปะรดลำปาง
5. เพิ่มมูลค่าผลผลิตสับปะรดโดยการแปรรูปในรูปแบบผลิตภัณฑ์ต่างๆ
6. ร่วมกับหน่วยงานทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษาในการเชื่อมโยงตลาดทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด

3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ (SWOT)

3.1 จุดแข็ง

- คณะกรรมการกลุ่มมีความตั้งใจที่จะดำเนินการบริหารจัดการแปลงใหญ่สับปะรดอย่างเข้มแข็ง มีการประสานงานกันอย่างต่อเนื่อง
- มี ศพก.สับปะรด อำเภอเมืองลำปาง เป็นศูนย์กลางในการถ่ายทอดความรู้ นวัตกรรม เทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถเข้าไปเรียนรู้ได้ตลอดเวลา

3.2 จุดอ่อน

- ผลผลิตยังไม่สอดคล้อง กับความต้องการของตลาด
- ขาดองค์ความรู้เกี่ยวกับการคัดเลือกพันธุ์ที่เหมาะสมกับพื้นที่ และการแปรรูป
- การรวมกลุ่มของเกษตรกรยังไม่เข้มแข็งเท่าที่ควร
- ตัวเกษตรกรเคยชินกับการผลิตแบบเดิมๆ ยังไม่ค่อยมีความกระตือรือร้น
- เกษตรกรยังขาดความเข้าใจ เรื่องการตลาด และช่องทางจำหน่ายอื่นๆ
- เกษตรกรยังขาดการวางแผนผลิต และมักทำให้ผลผลิตกระจุกตัวออกพร้อมๆกัน เนื่องจากเกษตรกรบางรายต้องการรายได้เป็นกอบเป็นกำเพื่อนำไปใช้จ่ายภาระหนี้สิน

3.3 โอกาส

- รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมเกษตรแปลงใหญ่ ส่งผลให้หน่วยงานต่างๆให้การสนับสนุน
- จังหวัดลำปาง นำโดยผู้ว่าราชการจังหวัด ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพสับปะรด ในจังหวัดลำปางอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

3.4 อุปสรรค

- โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรด อยู่ห่างไกลแหล่งผลิตมาก
- การแก้ไขปัญหาของภาครัฐยังขาดความต่อเนื่อง

4. แผนการตลาด

4.1. ภาวะการแข่งขัน

- ผลผลิตจากเกษตรกรนอกแปลงใหญ่ และผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง

4.2 การกำหนดราคา

- กำหนดราคาสับปะรดบริโภคสด โดยคำนึงถึงคุณภาพและมาตรฐานการผลิต

4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

- 1) ขยายตลาดจากสับปะรดโรงงานเป็นสับปะรดบริโภคสดเกรด premium (สับปะรดน้ำผึ้ง)
- 2) เพิ่มช่องทางตลาดจากสับปะรดโรงงานเป็นสับปะรดบริโภคสดพันธุ์ภูแล

4.4 ช่องทางการโฆษณาและส่งเสริมการขาย

การประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานราชการ สื่อวิทยุ สื่อออนไลน์ และการจำหน่ายให้ผู้บริโภคโดยตรง โดยมุ่งเน้นคุณภาพของผลผลิตและอัตลักษณ์ของสับปะรดลำปาง

5. การดำเนินงาน

5.1 ทำเลที่ตั้ง

วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่สับปะรดปลอดภัยบ้านเสด็จ ตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง

5.2 แผนการผลิต

ปฏิทินการผลิตสับปะรด

ขั้นตอนการผลิต สินค้าเป้าหมาย	เดือน																											
	มี.ค.-62	เม.ย.-62	พ.ค.-62	มิ.ย.-62	ก.ค.-62	ส.ค.-62	ก.ย.-62	ต.ค.-62	พ.ย.-62	ธ.ค.-62	ม.ค.-63	ก.พ.-63	มี.ค.-63	เม.ย.-63	พ.ค.-63	มิ.ย.-63	ก.ค.-63	ส.ค.-63	ก.ย.-63	ต.ค.-63	พ.ย.-63	ธ.ค.-63	ม.ค.-64	ก.พ.-64	มี.ค.-64	เม.ย.-64		
1. เตรียมดิน *	←	→																										
2. เตรียมหน่อพันธุ์ *			←	→																								
3. ปลุก *		←	→																									
4. ให้อายุ ครั้งที่ 1				←	→																							
5. ให้อายุ ครั้งที่ 2						←	→																					
6. ควบคุมวัชพืช			←	→																								
7. ดูแลรักษา										←	→																	
8. บังคับดอก																			←	→								
9. บำรุงผล																												
10. ทยอยผล																												
11. เก็บเกี่ยว																											←	→
12. การขนส่ง																											←	→

หมายเหตุ : ไร่ต่อ/หน่อ เพื่อเก็บเกี่ยวปีที่ 2- 4

5.3 การควบคุมคุณภาพ

การผลิตที่ถูกหลักการเกษตรที่ดีและเหมาะสม (GAP)

การผลิตสับปะรดของกลุ่มแปลงใหญ่สับปะรดฯ ได้ยึดหลักและแนวคิดในด้านคุณภาพของสินค้า เป็นสิ่งที่มีความสำคัญเป็นอย่างมากในการแข่งขันทางการค้า การผลิตทางการเกษตรที่ถูกต้องและเหมาะสม คือ แนวทางในการทำการเกษตรกรรมเพื่อให้ได้ผลผลิต ที่มีคุณภาพดี ตรงตามมาตรฐานที่กำหนด ผลผลิตสูง คุ่มค่าการลงทุนและขบวนการผลิตจะต้องปลอดภัยต่อเกษตรกรและผู้บริโภค มีการใช้ทรัพยากรที่เกิดประโยชน์สูงสุด เกิดความยั่งยืนทางเกษตรกรรม และไม่ทำให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม ในโลกปัจจุบันขบวนการผลิตที่ดี ย่อมเป็นสิ่งรับประกันว่า สินค้าที่ผลิตได้ ย่อมมีคุณภาพที่ดี และสม่ำเสมอ ตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ สินค้าที่มีข้อบกพร่อง อาจพบได้บ้าง แต่มีปริมาณเพียงเล็กน้อยซึ่งจะถูกคัดออกในขั้นตอนหลังการผลิตก่อนส่งถึงมือผู้บริโภค แปลงสับปะรดของสมาชิกแปลงใหญ่ได้ผ่านการรับรองตามมาตรฐาน GAP โดยก่อนปี พ.ศ.2561 มีสมาชิกผ่านการรับรอง GAP แล้ว จำนวน 36 ราย และในปี พ.ศ.2561 มีสมาชิกผ่านการรับรอง GAP อีก จำนวน 84 ราย และในปีต่อไปจะดำเนินการให้ผ่านการรับรอง อีก 39 ราย รวมทั้งหมด 159 ราย

5.4 การบริหารบุคลากร

5.4.1 ประธาน (นายกฤษณะ สิทธิหาญ)

- เป็นประธานในการประชุม
- วางนโยบาย ระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม และแผนการดำเนินการกลุ่ม
- ประกาศใช้นโยบาย ระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม และแผนการดำเนินการกลุ่ม
- ส่งเสริม สนับสนุน ให้สมาชิกของกลุ่มปฏิบัติตามนโยบาย แนวทาง และแผนปฏิบัติงานของกลุ่ม
- ควบคุมการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มให้ได้ผลผลิตมีคุณภาพตามมาตรฐาน
- ประสานงานกับเจ้าหน้าที่ และหน่วยงานอื่น ๆ

5.4.2 รองประธาน (นายศรียนต์ พรหมพิง)

- ร่วมวางนโยบาย ระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม และแผนการดำเนินการกลุ่ม
- ส่งเสริม สนับสนุน ให้สมาชิกกลุ่มปฏิบัติตามนโยบาย แนวทางและแผนปฏิบัติงานของกลุ่ม
- ควบคุมการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มให้ได้ผลผลิตมีคุณภาพตามมาตรฐาน
- ปฏิบัติงานแทนประธานกลุ่มในกรณีที่ได้รับมอบหมาย หรือในกรณีที่ประธานกลุ่มไม่สามารถปฏิบัติ

หน้าที่ได้

5.4.3 เลขานุการ (นางวัชรีย์ คำต้อยเครือ)

- สรุปรายงานผลการดำเนินงาน
- บันทึกและจัดทำรายงานการประชุม

5.4.4 ด้านการผลิต (นายศรียนต์ พรหมพิง)

- วางแผนการผลิตของกลุ่ม และรายแปลง
- ควบคุมกระบวนการผลิตให้ตรงตามความต้องการของตลาด

5.4.5 ประชาสัมพันธ์ (นายวรเดช บวรกุลนฤนาถ)

- เผยแพร่นโยบายและแผนการดำเนินการกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มรับทราบ

- ติดต่อประสานงานข่าวสารตามมติที่ประชุมให้สมาชิกกลุ่ม และผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ
- ติดต่อประสานงานข่าวสาร และหน่วยงานอื่น ๆ แก่สมาชิก

5.4.6 ด้านการตลาด (นางสาวคำแพง อินทะจันทร์)

- วางแผนการตลาด และการจำหน่ายผลผลิตสู่ตลาด
- ติดต่อ เชื่อมโยงด้านการตลาด
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์และช่องทางการตลาด

5.4.7 ด้านอารักขาพืช (นายนิธิศ ฝอยทับทิม)

- ติดตาม ตรวจสอบแปลงปลูกให้ปลอดโรค และแมลง
- สนับสนุนความรู้ และปัจจัยการผลิตด้านการป้องกันรักษาโรคพืชและแมลงศัตรูพืช
- ติดต่อ ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

5.4.8 ด้านดินและปุ๋ย (นายเนตร ทองคำ)

- ติดตาม ตรวจสอบความอุดมสมบูรณ์ของดิน
- สนับสนุนความรู้ และปัจจัยการผลิตด้านการปรับปรุงบำรุงดิน
- ติดต่อ ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ระเบียบ ข้อบังคับ ของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่สับปะรดปลอดภัยบ้านเสด็จ ตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง

ข้อ 1 ระเบียบข้อบังคับของกลุ่มแปลงใหญ่สับปะรด ตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเมืองลำปาง พ.ศ. 2560

ข้อ 2 ในระเบียบข้อบังคับนี้กลุ่มแปลงใหญ่สับปะรด หมายถึง เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในพื้นที่อำเภอเมืองลำปาง และเป็นสมาชิกแปลงใหญ่สับปะรด ตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเมืองลำปาง และมีระเบียบข้อบังคับที่ต้องปฏิบัติตามนี้

- 2.1 ต้องเป็นเกษตรกรที่ปลูกสับปะรด
- 2.2 ต้องเป็นผู้ที่มีความซื่อสัตย์ ยอมรับ และสามารถปฏิบัติ ตามระเบียบข้อบังคับกลุ่มได้
- 2.3 ไม่ใช่สารเคมีอันตรายที่ไม่ได้รับอนุญาตในกระบวนการผลิต
- 2.4 ไม่ใช่ต้นพันธุ์ที่มีการตัดแต่งพันธุกรรม
- 2.5 พื้นที่ปลูกไม่มีการรุกร้าพื้นที่ป่าและพื้นที่หวงห้าม

ข้อ 3 วัตถุประสงค์

- 3.1 เพื่อพัฒนาศักยภาพของเกษตรกรให้สามารถผลิตอาหารที่ปลอดภัยอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
- 3.2 เพื่อให้เกษตรกรเพิ่มรายได้ในครัวเรือน
- 3.3 เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กลุ่มเกษตรกรในด้านการผลิตพืชแปลงใหญ่
- 3.4 ลดต้นทุนการผลิต โดยบริหารจัดการทรัพยากรและปัจจัยการผลิตร่วมกัน

ข้อ 4 การสิ้นสุดสมาชิกภาพ

- 4.1 ลาออก
- 4.2 คณะกรรมการกลุ่มลงมติให้ออก โดยให้คะแนนเสียง 2 ใน 3
- 4.3 การขาดคุณสมบัติตามระเบียบข้อบังคับกลุ่ม

ข้อ 5 สิทธิและหน้าที่ของสมาชิก

- 5.1 ต้องปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับกลุ่มอย่างเคร่งครัด
- 5.2 สนับสนุนกิจกรรมและปฏิบัติภารกิจที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการกลุ่ม
- 5.3 เสนอแนะแนวทางปฏิบัติเพื่อประโยชน์ของกลุ่ม
- 5.4 มีสิทธิเสนอของบประมาณสนับสนุนจากกลุ่มเพื่อการพัฒนาอาชีพด้านเกษตรกรรมที่ ผลิตอาหารปลอดภัย

และประโยชน์ต่อสุขภาพ

ข้อ 6 บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่สับปะรด

- 6.1 กำหนดนโยบายการบริหารจัดการกลุ่ม
- 6.2 ควบคุมและตรวจสอบการปฏิบัติงานของสมาชิกกลุ่ม
- 6.3 ศึกษาค้นคว้า หารูปแบบการและแนวทางการบริหารจัดการให้กลุ่มมีความก้าวหน้า และเข้มแข็ง
- 6.4 ดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนรวมของกลุ่ม
- 6.5 จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการกลุ่มอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง
- 6.6 จัดให้มีการประชุมสมาชิกกลุ่มอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง
- 6.7 เผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมของกลุ่มให้ประชาชน หน่วยงานและองค์กรต่าง ๆ ได้รับทราบ
- 6.8 ประสานและขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ และองค์กรต่าง ๆ

- ข้อ 7 การจัดสรรผลประโยชน์ของกลุ่ม การจัดสรรผลประโยชน์ของกลุ่มต้องได้รับความเห็นชอบจากสมาชิก อย่างน้อย 2 ใน 3 ของสมาชิกทั้งหมด
- ข้อ 8 การแก้ไขปรับปรุงระเบียบข้อบังคับนี้สามารถกระทำได้โดยมติของสมาชิกอย่างน้อย 2 ใน 3 ของสมาชิกทั้งหมด
- ข้อ 9 ให้ประธานคณะกรรมการการเป็นผู้รักษาการให้เป็นไปตามระเบียบข้อบังคับนี้
- ข้อ 10 ระเบียบข้อบังคับนี้ให้มีผลบังคับใช้ ตั้งแต่ 1 มกราคม 2560 เป็นต้นไป

6. แผนการเงิน

6.1 ต้นทุนการผลิตสับปะรด (บาท/ไร่)

รายการค่าใช้จ่าย ปีที่ 1	จำนวนเงิน (บาท)																								รวม (บาท)			
	มี.ค.-62	เม.ย.-62	พ.ค.-62	มิ.ย.-62	ก.ค.-62	ส.ค.-62	ก.ย.-62	ต.ค.-62	พ.ย.-62	ธ.ค.-62	ม.ค.-63	ก.พ.-63	มี.ค.-63	เม.ย.-63	พ.ค.-63	มิ.ย.-63	ก.ค.-63	ส.ค.-63	ก.ย.-63	ต.ค.-63	พ.ย.-63	ธ.ค.-63	ม.ค.-64	ก.พ.-64		มี.ค.-64	เม.ย.-64	
1. เตรียมดิน *	2100																											2,100
2. เตรียมหน่อพันธุ์ *			6000																									6,000
3. ปลูก *		2100																										2,100
4. ให้น้ำ ครั้งที่ 1				1350																								1,350
5. ให้น้ำ ครั้งที่ 2						1450																						1,450
6. ควบคุมวัชพืช				500																								500
7. ดูแลรักษา									600																			600
8. บังคับดอก																	550											550
9. บำรุงผล																					750							750
10. ห่อผล																					1800							1,800
11. เก็บเกี่ยว																										2000		2,000
12. การขนส่ง																										800		800
																										รวม		20,000

หมายเหตุ : * มีค่าใช้จ่ายเฉพาะในปีที่ 1

จำนวนปีที่ไว้ต่อ/หน่อของเกษตรกรไม่เท่ากันโดยพิจารณาตามความสมบูรณ์ของต่อ/หน่อ

สรุปต้นทุนการผลิตสับปะรด (บาท/ไร่) ต่อ 1 รอบการผลิต (4 ปี) ดังนี้

รอบการผลิตที่ 1 (มี.ค. 62 – เม.ย. 64) เป็นเงิน 20,000 บาท

รอบการผลิตที่ 2 ไว้ต่อ/หน่อ (พ.ค. 64 – ก.ค. 65) เป็นเงิน 9,800 บาท

รอบการผลิตที่ 3 ไว้ต่อ/หน่อ (ส.ค. 65 – ก.ค. 66) เป็นเงิน 9,800 บาท

รอบการผลิตที่ 4 ไว้ต่อ/หน่อ (ส.ค. 66 – ก.ค. 67) เป็นเงิน 9,800 บาท

รวมต้นทุนทั้งหมด ต่อ 1 รอบการผลิต (4 ปี) เป็นเงิน 49,400 บาท/ไร่

6.2 รายได้จากการขายผลผลิต (บาท/ไร่)

รายได้จากการขายผลผลิตสับปะรด (บาท/ไร่)

สินค้า	เดือน																								รวม (บาท)		
	มี.ค.-62	เม.ย.-62	พ.ค.-62	มิ.ย.-62	ก.ค.-62	ส.ค.-62	ก.ย.-62	ต.ค.-62	พ.ย.-62	ธ.ค.-62	ม.ค.-63	ก.พ.-63	มี.ค.-63	เม.ย.-63	พ.ค.-63	มิ.ย.-63	ก.ค.-63	ส.ค.-63	ก.ย.-63	ต.ค.-63	พ.ย.-63	ธ.ค.-63	ม.ค.-64	ก.พ.-64		มี.ค.-64	เม.ย.-64
สับปะรดนอกฤดู																											
ปริมาณ (กก.)																										9000	9,000
ราคาต่อหน่วย																										6.00	6.00
รวมรายได้																										54,000	54,000

หมายเหตุ : ราคาต่อหน่วยอาจมีการเปลี่ยนแปลงในแต่ละปี

รอบการผลิตที่ 1 ผลผลิตเฉลี่ย ประมาณ 9,000 กิโลกรัมต่อไร่	รายได้ 54,000 บาท/ปี
รอบการผลิตที่ 2 ผลผลิตเฉลี่ย ประมาณ 4,500 กิโลกรัมต่อไร่	รายได้ 27,000 บาท/ปี
รอบการผลิตที่ 3 ผลผลิตเฉลี่ย ประมาณ 4,500 กิโลกรัมต่อไร่	รายได้ 27,000 บาท/ปี
รอบการผลิตที่ 4 ผลผลิตเฉลี่ย ประมาณ 4,500 กิโลกรัมต่อไร่	รายได้ 27,000 บาท/ปี
รวมรายได้ รอบการผลิตที่ 1-4	เป็นเงิน 135,000 บาท

รายรับสุทธิต่อปีที่คาดว่าจะได้รับ (รายได้ที่คาดว่าจะได้รับ – ค่าใช้จ่ายที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) ดังนี้

ค่าใช้จ่าย รอบการผลิตที่ 1 (มี.ค. 62 – เม.ย. 64)	เป็นเงิน 20,000 บาท	มีรายได้ 54,000 บาท คิดเป็นรายรับสุทธิ 34,000 บาท
ค่าใช้จ่าย รอบการผลิตที่ 2 ไร่ต่อ/หน่อ (พ.ค. 64 – ก.ค. 65)	เป็นเงิน 9,800 บาท	มีรายได้ 27,000 บาท คิดเป็นรายรับสุทธิ 17,200 บาท
ค่าใช้จ่าย รอบการผลิตที่ 3 ไร่ต่อ/หน่อ (พ.ค. 65 – ก.ค. 66)	เป็นเงิน 9,800 บาท	มีรายได้ 27,000 บาท คิดเป็นรายรับสุทธิ 17,200 บาท
ค่าใช้จ่าย รอบการผลิตที่ 4 ไร่ต่อ/หน่อ (พ.ค. 66 – ก.ค. 67)	เป็นเงิน 9,800 บาท	มีรายได้ 27,000 บาท คิดเป็นรายรับสุทธิ 17,200 บาท
รวมรายรับสุทธิทั้งหมด ต่อ 1 รอบ (4 รอบการผลิต หรือระยะเวลา 5 ปี 5 เดือน) เท่ากับ		$34,000 + 17,200 + 17,200 + 17,200 = 85,600$ บาท/ไร่

7. ความเสี่ยงและโอกาส

7.1 วิเคราะห์ความเสี่ยง

1) ทางด้านการตลาด

ซึ่งเกิดจากความต้องการของผู้บริโภค และโรงงานแปรรูปเปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้ราคาผลผลิตในบางปีผันผวนตาม ทำให้มีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาสนับสนุนหาช่องทางการจำหน่ายให้มีความหลากหลายมากขึ้น

2) คู่แข่งขันทางธุรกิจ

เนื่องจากสับปะรดสามารถปลูกได้ทุกพื้นที่ในประเทศทำให้มีผลผลิตที่คล้ายๆ กัน การที่จะสามารถแข่งขันในตลาดโรงงานแปรรูปจำเป็นต้องมีการพัฒนาคุณภาพ มาตรฐานของผลผลิตให้เป็นที่ต้องการ จึงต้องมีหน่วยงานของกรมส่งเสริมการเกษตรเข้ามาแนะนำขั้นตอนการปลูก การดูแลรักษา ให้มีคุณภาพ รสชาติ ให้เป็นที่ยอมรับของทั้งโรงงาน และผู้บริโภค

3) ความเสียหายของผลผลิต

เนื่องจากสถานการณ์ภัยแล้ง โดยเฉพาะพื้นที่ปลูกสับปะรดที่อยู่นอกเขตชลประทาน ถึงแม้สมาชิกของกลุ่มจะมีบ่อน้ำบาดาล รวมถึงระบบท่อสูบน้ำ แต่อาจจะไม่เพียงพอตลอดฤดูกาลผลิต ทำให้เสี่ยงต่อความเสียหายที่จะเกิดแก่ผลผลิต และคุณภาพของผลผลิตไม่ได้ตามความต้องการของตลาดได้

7.2 วิเคราะห์โอกาส

1) ศักยภาพของคณะผู้บริหารกลุ่ม

กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่สับปะรด อำเภอเมืองลำปาง มีกลุ่มผู้นำที่มีศักยภาพในการดำเนินกิจกรรม และสามารถบริหารจัดการกลุ่มให้มีประสิทธิภาพ

2) การบริหารการผลิต

กลุ่มมีการวางแผนการผลิตให้มีผลผลิตออกนอกฤดูเพื่อลดปริมาณผลผลิตที่ล้นตลาดในช่วงฤดูกาล และมีการใช้เทคโนโลยีสารเร่ง เพื่อให้ผลผลิตออกตามฤดูกาล/ความต้องการของผู้บริโภค

3) เงินทุนสำรองยามฉุกเฉิน

กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ส่วนมากเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรมีความพร้อมในการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต ทำให้มีเงินทุนสำรองในการผลิตสับปะรด

4) แรงงาน

เกษตรกรมีแรงงานในพื้นที่เพียงพอต่อการบริหารจัดการตั้งแต่การปลูก การดูแลรักษา การเก็บผลผลิต

7.3 แผนฉุกเฉินและแผนการในอนาคต

ธุรกิจจะสามารถประสบความสำเร็จได้ ย่อมขึ้นอยู่กับ การควบคุมปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผล กระทบต่อการดำเนินงาน เนื่องจากบางปัจจัยมีส่วนช่วยในการสนับสนุนและส่งเสริมให้กิจการ สามารถดำเนินไปได้อย่างราบรื่นและเป็นไปตามที่คาดคะเนไว้ ในขณะที่บางปัจจัยเป็นสิ่งที่ควบคุมไม่ได้ และอาจสร้างความเสียหายต่อธุรกิจ จึงต้องมีการวางแผน

เพื่อตั้งรับกับสถานการณ์บางอย่างที่ อาจเกิดขึ้นโดยไม่คาดคิด เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดผลเสียต่อกิจการ โดยกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาตาม กรณีต่างๆ ดังนี้

7.3.1 แผนฉุกเฉิน

1) ผลผลิตเสียหายเนื่องจากภัยธรรมชาติ ในการทำธุรกิจการเกษตรอาจต้องเผชิญกับภัยธรรมชาติที่ไม่อาจคาดเดาได้ล่วงหน้า เช่น พายุฝน ลมกรรโชกแรง อุทกภัย และภัยแล้ง แต่สิ่งเหล่านี้สามารถป้องกันและลด ความสูญเสียให้น้อยลงได้ ด้วยการปลูกสับปะรดให้เหมาะสมตามฤดูกาลและเตรียมพร้อมเพื่อรับมือกับ ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ โดยเริ่มต้นจากการติดตามรับฟังข่าวพยากรณ์อากาศจากหน่วยงานราชการเป็นประจำ เพื่อให้ทราบถึง ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น แล้วจึงดำเนินการให้เหมาะสมตาม สถานการณ์และความรุนแรง เช่น ในกรณีที่พื้นที่กำลังจะ เกิดพายุฝนอย่างหนัก สำหรับผลผลิตสับปะรดที่สามารถเก็บเกี่ยวได้ต้องรีบจัดการนำไปจำหน่ายหรือเก็บรักษาโดย ไม่ปล่อยทิ้งไว้ในแปลง หากมีปริมาณมากเกินกว่าจะจำหน่ายได้ทันให้นำไปแปรรูป ในกรณีที่ต้องการป้องกันลม กรรโชกแรง จะใช้วิธีการปลูกพืชเป็นแนวกันลมเพื่อลดแรงปะทะ เช่น ไม้ และไม้ยืนต้น ทั้งนี้ สำหรับผลผลิตที่เสียหาย จากภัยธรรมชาติจนไม่สามารถนำไปจำหน่ายได้ จะถูกนำมาไปใช้ประโยชน์ภายในแปลงต่อไป เช่น นำไปใช้ทำปุ๋ยหมัก นำไปเป็นส่วนผสมในอาหารสัตว์ เป็นต้น

2) ยอดการจำหน่ายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ในกรณีที่เกิดจากปัจจัยภายในที่กิจการสามารถ ควบคุมได้ ส่วนใหญ่มีมาจากสาเหตุเรื่องค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนแฝงที่เพิ่มขึ้น ซึ่งกรณีนี้สามารถตัดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น และหาแนวทางแก้ไขได้ง่ายกว่า แต่สำหรับปัจจัยภายนอกซึ่งควบคุมได้ยาก จำเป็นต้องมีแนวทางป้องกันที่ชัดเจน เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันท่วงที เช่น หากสินค้าสับปะรดของกลุ่มยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า กิจการต้อง ดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและสร้างการรับรู้ให้ได้มากที่สุด ด้วยการวางแผนการสื่อสาร การตลาดแบบครบวงจร สร้าง story เพื่อกระตุ้นยอดขาย มีการลงสื่อโฆษณาด้วย รูปภาพและข้อความที่น่าสนใจใน สื่อออนไลน์เพื่อสร้างการรับรู้ การลงตลาดเพื่อแจกจ่ายสินค้าตัวอย่างให้ผู้บริโภคได้ลองรับประทาน การจัดโปรโมชั่น ดึงดูดใจ รวมถึงการปรับปรุงสินค้าและ ผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติที่ดีขึ้น ดังนั้น การที่จะทราบถึงสาเหตุที่แท้จริงของ ยอดขายที่ไม่เป็นไปตามที่ คาดหวัง จึงต้องมีการศึกษาและวิเคราะห์ตลาดอยู่เสมอ เพื่อให้ทราบว่าลูกค้าเป้าหมาย มีพฤติกรรม การบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ชื่นชอบหรือไม่ชื่นชอบสินค้า และคู่แข่งมีวิธีการดึงดูดใจใน ลักษณะใดบ้าง เพื่อให้สามารถปรับปรุงข้อบกพร่องที่อาจมองข้ามไป และพัฒนาศักยภาพให้สามารถแข่งขันในตลาดต่อไปได้

3) กรณีลูกค้าไม่พึงพอใจในรสชาติของสับปะรด และคุณภาพ ทางกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดแปลงใหญ่ ลำปาง จะรีบเข้าไปดูแลแก้ไขโดยเร็วที่สุด โดยมีนโยบายว่าหากได้รับแจ้งปัญหา ผู้จัดการกลุ่มต้องมีการติดต่อกลับไป ยังลูกค้าภายใน 24 ชั่วโมง เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการบอกต่อในเชิงลบจนเกิดความเสียหายต่อ ชื่อเสียง และพยายามสอบถามถึงสาเหตุที่สร้างความไม่พอใจให้แก่ลูกค้า หากเป็นความผิดของทางกลุ่ม เช่น คุณภาพ สับปะรดไม่เป็นไปตามที่ตกลงกับโรงงาน และผู้บริโภค สินค้ามีความเสียหาย บริการจัดส่งล่าช้า ทางกลุ่มฯ จะแสดงความ รับผิดชอบตามความเหมาะสม แต่หากเป็นปัจจัยที่ขึ้นอยู่กับทัศนคติและอารมณ์ ของลูกค้า จะใช้วิธีการรับฟัง ปัญหาและแสดงความใส่ใจ เพื่อให้ลูกค้าเห็นว่าเราเข้าใจในปัญหาที่เกิดขึ้นและพร้อมจะช่วยเหลือ

4) เงินสดหมุนเวียนในกิจการมีไม่เพียงพอ ในกรณีที่กิจการมีเงินสดสำรองไม่เพียงพอสำหรับเป็นค่าใช้จ่ายจำเป็นในการดำเนินงาน เนื่องจากยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ หรือผลผลิตเกิดความเสียหายจากภัยธรรมชาติจนไม่สามารถนำไปจำหน่ายได้ กิจการจะใช้วิธีแก้ไขปัญหาด้วยการจัดการจัดหาแหล่งเงินทุนชั่วคราว หรือในระยะสั้น เช่น การกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันทางการเงิน สหกรณ์การเกษตร เพื่อนำเงินมาหมุนเวียนในธุรกิจ

7.3.2 แผนการในอนาคต

1) เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าในอนาคตเมื่อยอดขายเติบโตเพิ่มสูงขึ้น จะมีการเพิ่มพื้นที่ในการผลิตจากเดิมตามสัดส่วนที่เหมาะสมและยังคงเป็นไปตามหลักการเกษตรทฤษฎีใหม่และเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อให้สามารถรองรับความต้องการของตลาดควบคู่ไปกับแนวคิดของทางกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดแปลงใหญ่ลำปางต่อไปได้ โดยจะมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังร้านค้าประเภทต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย และสะดวกสบายมากขึ้น และเป็นการกระจายสินค้าไปยังนอกเขตพื้นที่ เพื่อสร้างการรับรู้และดึงดูดใจให้ลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมแปลงสับปะรด เช่น แปลงสับปะรดของเกษตรกรตัวอย่าง ตลาดนัดเกษตรกร จัดขึ้นโดยเฉพาะสำหรับสับปะรดปลอดภัยจากสารพิษตกค้าง มีรสชาติที่ดี ไม่กัดลิ้น เพื่อให้ผู้บริโภครับรู้ถึงการมีอยู่ของสับปะรดแปลงใหญ่คุณภาพดีของลำปาง และเข้าถึงผลผลิตสับปะรดลำปางได้ง่ายยิ่งขึ้น

2) สร้างสินค้าแปรรูปเพิ่มมากขึ้น ภายหลังจากที่มีการเพิ่มพื้นที่การผลิต มีการกระตุ้นยอดขายและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ทางกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดแปลงใหญ่ลำปาง จะมีการออกผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ เพื่อสร้างความหลากหลายและสามารถจัดส่งทางไกลได้สะดวกยิ่งขึ้น นอกจากนี้จะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้สินค้าเกษตรซึ่งมีอายุการเก็บรักษาค่อนข้างน้อย ยังเป็นการเพิ่มโอกาสในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคทั่วประเทศ เนื่องจากสามารถจัดส่งทางไปรษณีย์และนำไปเป็นของฝากได้ โดยเน้นรูปลักษณะของบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและสะดุดตาเพื่อดึงดูดใจให้ผู้บริโภคเลือกซื้อ เน้นคุณสมบัติที่จะได้รับการเป็นสินค้าเพื่อสุขภาพ และคิดค้นเมนูใหม่เพื่อนำเสนอใจมากยิ่งขึ้น เช่น ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสับปะรดอินทรีย์จากกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดลำปางแปลงใหญ่ ลำปาง แยมสับปะรด สับปะรดอบแห้ง และเครื่องดื่มสับปะรดบรรจุขวด เป็นต้น

3) สร้างที่พักแบบฟาร์มสเตย์ ภายหลังจากที่ตราสินค้าและชื่อของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดแปลงใหญ่ลำปางเป็นที่รู้จักมากขึ้น ทางกลุ่มจะจัดทำบ้านพักแบบฟาร์มสเตย์เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่สนใจเข้ามาสัมผัสวิถีชีวิตการปลูกสับปะรดของลำปางโดยคิดค่าเช่าบ้านเหมารวมกับค่าอาหารและเป็นค่าใช้จ่ายในกิจกรรมการเรียนรู้ที่จัดขึ้น เน้นการสร้างบรรยากาศแบบบ้านไร่สับปะรดที่เข้าถึงได้ง่ายแต่มีความทันสมัย มีอาหารและของว่างซึ่งทำจากผลผลิตภายในกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดแปลงใหญ่ลำปาง เปิดโอกาสให้ลูกค้าได้ทดลองปลูก และปอกสับปะรดด้วยตนเอง และแนะนำวิธีการทำเกษตรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่และเกษตรพอเพียงที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ที่บ้าน