

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านอาหารจากภูมิปัญญาท้องถิ่น : กรณีศึกษาทุ่งจอม อำเภอบึงสามพัน จังหวัดบุรีรัมย์ ในครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาโดยปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่จัดนำมาเสนอ ดังนี้

1. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล
2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยในครั้งนี้ได้ดำเนินการวิจัยโดยใช้เครื่องมือในการศึกษาข้อมูล 2 ประเภท คือแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ ดังนั้นในส่วนของแบบสอบถามจึงจำเป็นต้องใช้สถิติ และสัญลักษณ์ต่างๆ มาใช้ในการนำเสนอข้อมูล โดยสัญลักษณ์ที่ใช้มีดังนี้

- χ แทน ค่าเฉลี่ย
S.D. แทน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้ได้มีการใช้เครื่องมือในการศึกษาข้อมูลทั้งแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ การวิเคราะห์ข้อมูลของผู้วิจัยจึงแบ่งออกเป็น 2 ส่วนด้วยกันคือ

1. การวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงปริมาณ
2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

โดยผลการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยนำเสนอได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

เป็นข้อมูลที่ได้จากการแจกแบบสอบถามให้กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 80 คน ซึ่งผู้วิจัยจะได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารจากภูมิปัญญาท้องถิ่น

- 2.1 ด้านสภาพการผลิตทุ่งจอม
- 2.2 ด้านการจัดจำหน่ายทุ่งจอม

2.3 ด้านรายได้ ค่าใช้จ่ายในการผลิตกุ้งจ่อม

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

โดยสามารถแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างได้ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ในส่วนนี้จะเป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ได้ดำเนินการตอบแบบสอบถามจำนวน 10 คน และสามารถแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

ตาราง 2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

| ตัวแปร | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------------|-----------|------------|
| สถานภาพผู้ตอบ | | |
| ผู้ผลิตกุ้งจ่อม | 8 | 10.00 |
| ผู้ขายกุ้งจ่อม | 7 | 8.75 |
| ผลิตและขายกุ้งจ่อม | 65 | 18.25 |
| รวม | 80 | 100 |
| เพศ | | |
| ชาย | 7 | 8.80 |
| หญิง | 73 | 91.20 |
| รวม | 80 | 100 |
| อายุ | | |
| 20 – 30 ปี | 1 | 1.20 |
| 31 – 40 ปี | 6 | 7.5 |
| 41 – 50 ปี | 24 | 30.00 |
| 51 - 60 ปี | 41 | 51.20 |
| 60 ปีขึ้นไป | 8 | 10.00 |
| รวม | 80 | 100 |

ตาราง 2 (ต่อ)

| ตัวแปร | จำนวน | ร้อยละ |
|--|-----------|------------|
| ระดับการศึกษา | | |
| ประถมศึกษา | 37 | 46.20 |
| มัธยมศึกษา/ปวช. หรือเทียบเท่า | 28 | 35.00 |
| อนุปริญญา/ปวส. หรือเทียบเท่า | 1 | 1.20 |
| ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า | 14 | 17.50 |
| รวม | 80 | 100 |
| ลักษณะการผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อม | | |
| เป็นอาชีพเสริม | 5 | 6.20 |
| เป็นอาชีพหลัก | 75 | 93.80 |
| รวม | 80 | 100 |
| ระยะเวลาในการประกอบอาชีพนี้ | | |
| 1 – 5 ปี | 3 | 3.80 |
| 6 – 10 ปี | 20 | 25.00 |
| 11 – 15 ปี | 35 | 43.80 |
| มากกว่า 15 ปี | 22 | 27.50 |
| รวม | 80 | 100 |

จากตาราง 2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ได้จะเป็นกลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและขายมากที่สุดจำนวน 71 คน (ร้อยละ 88.80) รองลงมาเป็นกลุ่มผู้ผลิตอย่างเดียวจำนวน 8 คน (ร้อยละ 10.00)

ในส่วนของผู้ที่เป็นผู้ขายกุ้งจ่อมอย่างเดียวมีเพียง 1 คน (ร้อยละ 1.20)

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 73 คน (ร้อยละ 91.20) ที่เหลือเป็นเพศชายจำนวน 7 คน (ร้อยละ 8.80)

ในส่วนของอายุของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 51 – 60 ปี จำนวน 41 คน (ร้อยละ 51.20) รองลงมาคือกลุ่มที่มีอายุระหว่าง 11 – 50 ปี จำนวน 24 คน (ร้อยละ 30.00) และกลุ่มที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 8 คน (ร้อยละ 10.00) และเป็นผู้ที่มีช่วงอายุระหว่าง 20 – 30 ปีมีจำนวน 1 คน (ร้อยละ 1.20) ซึ่งไม่มีผู้ที่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี

ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างมีผู้ที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษามากที่สุด จำนวน 37 คน (ร้อยละ 46.20) รองลงมาคือผู้ที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. จำนวน 28 คน

(ร้อยละ 35.00) และระดับปริญญาตรีจำนวน 14 คน (ร้อยละ 17.50) และเป็นผู้ที่มีระดับการศึกษาในระดับอนุปริญญาตรีหรือปวส. มีจำนวนน้อยที่สุด จำนวน 1 คน (ร้อยละ 1.20) ซึ่งไม่มีผู้มีการศึกษาในระดับสูงกว่าปริญญาตรีนี้

ลักษณะของการผลิตกุ้งจ่อมของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมส่วนใหญ่ประกอบเป็นอาชีพเสริมจำนวน 75 คน (ร้อยละ 93.80) นอกจากนั้นเป็นผู้ที่ประกอบเป็นอาชีพหลักจำนวน 5 คน (ร้อยละ 6.20)

ระยะเวลาในการประกอบอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาในการประกอบอาชีพผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมมากที่สุดคือ ผู้ที่ประกอบอาชีพนี้มาเป็นระยะเวลา 11 – 15 ปี จำนวน 35 คน (ร้อยละ 43.8) รองลงมาคือ ผู้ที่ประกอบอาชีพนี้มาแล้ว 15 ปี จำนวน 22 คน (ร้อยละ 27.50) ถัดมาคือผู้ที่ประกอบอาชีพนี้มาเป็นระยะเวลา 6 – 10 ปี จำนวน 20 คน (ร้อยละ 25.00) ที่เหลือเป็นผู้ที่ประกอบอาชีพนี้มาแล้ว 1 – 5 ปี จำนวน 3 คน (ร้อยละ 3.80)

ส่วนที่ 2 ผลกระทบด้านอาหารจากภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนนี้เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยจำนวน 80 คน ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

ตาราง 3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นของผู้ผลิตและจำหน่ายที่มีต่อผลกระทบด้านอาหารจากภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านสภาพการผลิตกุ้งจ่อม

| สภาพการผลิตกุ้งจ่อม | N = 80 | | ระดับความคิดเห็น |
|---|-----------|------|------------------|
| | \bar{x} | S.D. | |
| 1. ท่านอาศัยวัตถุดิบในการผลิตกุ้งจ่อมจากภายในท้องถิ่น | 2.76 | 0.96 | ปานกลาง |
| 2. การผลิตกุ้งจ่อมมีกระบวนการผลิตที่เหมือนกับในอดีตก่อนการทำเป็นอุตสาหกรรม | 2.88 | 0.93 | ปานกลาง |
| 3. ในปัจจุบัน ท่านอาศัยเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ทันสมัยในการผลิตมาก | 2.88 | 0.81 | ปานกลาง |
| 4. ท่านคิดว่ามี โอกาสที่จะพัฒนาวิธีการผลิตและเก็บรักษากุ้งจ่อมเพื่อยืดอายุกุ้งจ่อมได้ | 3.56 | 0.77 | มาก |

ตาราง 3 (ต่อ)

| สภาพการผลิตกุ้งจ่อม | N = 80 | | ระดับ ความคิดเห็น |
|--|-----------|------|----------------------|
| | \bar{x} | S.D. | |
| 5. มีหน่วยงานราชการเข้ามาให้คำแนะนำการผลิตกุ้งจ่อม | 2.81 | 0.95 | ปานกลาง |
| 6. มีการควบคุมคุณภาพการผลิตกุ้งจ่อมจากหน่วยงานราชการ | 2.70 | 1.29 | ปานกลาง |
| รวม | 2.93 | 0.95 | ปานกลาง |

จากตาราง 3 พบว่ามีข้อที่ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมากอยู่หนึ่งข้อคือ มีโอกาสที่จะพัฒนาวิธีการผลิตและเก็บรักษากุ้งจ่อมเพื่อยืดอายุกุ้งจ่อมได้ ($\bar{x} = 3.56$, S.D. = 0.77)

ในส่วนที่มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลางมีอยู่ห้าข้อ คือ ท่านอาศัยวัตถุดิบในการผลิตกุ้งจ่อมจากภายในท้องถิ่น ($\bar{x} = 2.76$, S.D. = 0.96) การผลิตกุ้งจ่อมมีกระบวนการผลิตที่เหมือนกับในอดีตก่อนการทำเป็นอุตสาหกรรม ($\bar{x} = 2.88$, S.D. = 0.93) ในปัจจุบัน ท่านอาศัยเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ทันสมัยในการผลิตมาก ($\bar{x} = 2.88$, S.D. = 0.81) มีหน่วยงานราชการเข้ามาให้คำแนะนำการผลิตกุ้งจ่อม ($\bar{x} = 2.81$, S.D. = 0.95) และมีการควบคุมคุณภาพการผลิตกุ้งจ่อมจากหน่วยงานราชการ ($\bar{x} = 2.70$, S.D. = 1.29)

ตาราง 4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นของผู้ผลิตและจำหน่ายที่มีต่อผลิตภัณฑ์ด้านอาหารจากภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการจัดจำหน่ายกุ้งจ่อม

| การจัดจำหน่ายกุ้งจ่อม | N = 80 | | ระดับ ความคิดเห็น |
|---|-----------|------|----------------------|
| | \bar{x} | S.D. | |
| 1. ตลาดในการจำหน่ายกุ้งจ่อมมีเพียงพอ | 3.56 | 0.70 | มาก |
| 2. ปริมาณการส่งจำหน่ายกุ้งจ่อมไปยังต่างจังหวัดมีปริมาณที่น่าพึงพอใจ | 3.71 | 0.81 | มาก |
| 3. ทำเลในการขายผลิตภัณฑ์กุ้งจ่อมมีความเหมาะสม | 3.51 | 0.81 | มาก |

ตาราง 4 (ต่อ)

| การจัดจำหน่ายกุ้งจ่อม | N = 80 | | ระดับ ความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|----------------------|
| | \bar{x} | S.D. | |
| 4. หน่วยงานภาครัฐมีการส่งเสริมหรือแนะนำช่องทาง การจัดจำหน่าย | 2.88 | 0.87 | ปานกลาง |
| 5. ท่านเห็นด้วยกับการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน | 3.22 | 1.10 | มาก |
| 6. ท่านเห็นว่ามีความจำเป็นในการจำหน่ายกุ้งจ่อมร่วมกับผลิตภัณฑ์ พื้นบ้านอื่น | 3.71 | 0.84 | มาก |
| รวม | 3.43 | 0.85 | มาก |

จากตาราง 4 พบว่าในด้านของการจัดจำหน่ายกุ้งจ่อมนั้น มีข้อที่ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมากอยู่ห้าข้อ คือ ตลาดในการจำหน่ายกุ้งจ่อมมีเพียงพอ ($\bar{x} = 3.56$, S.D. = 0.70) พร้อมทั้งปริมาณการส่งจำหน่ายกุ้งจ่อมไปยังต่างจังหวัดมีปริมาณที่น่าพึงพอใจ ($\bar{x} = 3.71$, S.D. = 0.81) รวมไปถึงทำเลในการขายผลิตภัณฑ์กุ้งจ่อมมีความเหมาะสม ($\bar{x} = 3.51$, S.D. = 0.81) และเห็นด้วยกับการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน ($\bar{x} = 3.22$, S.D. = 1.10) รวมถึงเห็นว่ามีความจำเป็นในการจำหน่ายกุ้งจ่อมร่วมกับผลิตภัณฑ์อื่น ($\bar{x} = 3.71$, S.D. = 0.84)

ในส่วนของข้อที่มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลางมีอยู่หนึ่งข้อคือ หน่วยงานภาครัฐมีการส่งเสริมหรือแนะนำช่องทางการจัดจำหน่าย ($\bar{x} = 3.71$, S.D. = 0.84)

ตาราง 5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นของผู้ผลิตและจำหน่ายที่มีต่อผลิตภัณฑ์ด้านอาหารจากภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านรายได้ ค่าใช้จ่ายในการผลิตกุ้งจ่อม

| รายได้ ค่าใช้จ่ายในการผลิตกุ้งจ่อม | N = 80 | | ระดับ ความคิดเห็น |
|--|-----------|------|----------------------|
| | \bar{x} | S.D. | |
| 1. ท่านพอใจกับรายได้จากการจำหน่ายกุ้งจ่อมต่อปี | 3.88 | 0.73 | มาก |
| 2. การจัดเทศกาลปลาจ่อมกุ้งจ่อมชุมชนทุกปี ประโยชน์สามารถ เพิ่มยอดขายให้ท่านได้ | 3.66 | 0.72 | มาก |
| 3. ท่านเห็นว่ายอดจำหน่ายกุ้งจ่อมมีมากกว่าผลิตภัณฑ์อื่น | 4.11 | 0.94 | มากที่สุด |

ตาราง 5 (ต่อ)

| รายได้ ค่าใช้จ่ายในการผลิตกุ้งจ่อม | N = 80 | | ระดับ ความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|----------------------|
| | \bar{x} | S.D. | |
| 4. รายได้จากการจำหน่ายกุ้งจ่อมสามารถเลี้ยงครอบครัวได้ อย่างน้อยเพียงใด | 3.95 | 0.77 | มาก |
| 5. ท่านเห็นว่ามีความเป็นไปได้ในการลดค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนการผลิต กุ้งจ่อม | 3.21 | 0.92 | ปานกลาง |
| รวม | 3.76 | 0.81 | มาก |

จากตาราง 5 พบว่าในด้านรายได้ ค่าใช้จ่ายในการผลิตกุ้งจ่อม ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากสามข้อ คือ พอใจกับรายได้จากการจำหน่ายกุ้งจ่อมต่อปี ($\bar{x} = 3.88$, S.D. = 0.73) รวมทั้งการจัดเทศกาลปลาจ่อมกุ้งจ่อมชุมชนทุ่งนกงประโคนชัยสามารถเพิ่มยอดขายได้ ($\bar{x} = 3.66$, S.D. = 0.72) และ ($\bar{x} = 3.90$, S.D. = 1.20) และรายได้ยอดจำหน่ายกุ้งจ่อมมีมากกว่าผลิตภัณฑ์อื่น ($\bar{x} = 3.95$, S.D. = 0.77) รวมถึงรายได้จากการจำหน่ายกุ้งจ่อมสามารถเลี้ยงครอบครัวได้ ($\bar{x} = 3.95$, S.D. = 0.77)

ในส่วนขอระดับความคิดเห็นว่ายอดจำหน่ายกุ้งจ่อมมีมากกว่าผลิตภัณฑ์อื่น ($\bar{x} = 4.11$, S.D. = 0.94)

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

ในการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนขอข้อเสนอแนะซึ่งเป็นคำถามปลายเปิด เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความคิดเห็นในเรื่องเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านอาหารจากภูมิปัญญาท้องถิ่น ครัวศึกษากุ้งจ่อม อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์นั้นมีเพียงเรื่องเดียว นั่นคือการที่ต้องการให้หน่วยงานภาครัฐ ได้มีการสนับสนุนและส่งเสริมพัฒนาการผลิตกุ้งจ่อมอย่างจริงจังมากกว่านี้

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากแบบสัมภาษณ์ ซึ่งเป็นการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interviews) โดยมุ่งประเด็นไปยังผู้ให้สัมภาษณ์หลัก จำนวน 10 คน มาทำการวิเคราะห์ในเชิงคุณภาพ แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบการพรรณนา (Descriptive Research) ตามหัวข้อการสัมภาษณ์ ดังนี้

2.1 สินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ท่านผลิตและจำหน่ายเองมีอะไรบ้าง

จากคำถามนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 9 คน ที่ผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อม พร้อมกับมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าอื่นร่วมด้วย เช่น กระยาสารท แจ่วกุ้งจ่อม กุ้งจ่อมสมุนไพร กุ้งจ่อมสามรส หมูกระเจก น้ำพริกมะขาม ปลาร้าผัดทรงเครื่อง ขนมหุ้งม้วน ลูกกี้ พายสับประรด เป็นต้น โดยได้ข้อมูลที่น่าสนใจว่า “ส่วนใหญ่แล้วคนขายกุ้งจ่อมก็ต้องขายสินค้าอย่างอื่นร่วมด้วย เพราะการขายกุ้งจ่อมประโคนชัยจะมากู้กับกระยาสารท โดยแต่ละร้านจะมีเทคนิคการขายที่คล้ายๆ กันคือ ทำบรรจุภัณฑ์ให้มีขนาดปริมาณในราคา 35 บาท เช่นเดียวกับกุ้งจ่อมที่จะจำหน่ายถุงละ 35 บาท แล้วหากลูกค้าซื้อสินค้า 3 ชิ้น จะจำหน่ายรวมกันในราคา 100 บาท ซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้หลากหลาย และขายได้ง่ายขึ้นด้วย” (วุฒินันท์ หวงวิรัตน์. สัมภาษณ์. 2555)

มีเพียงผู้ให้สัมภาษณ์ 1 คนเท่านั้น ที่ให้ข้อมูลว่าได้ผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมเพียงอย่างเดียว โดยบอกว่า “เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมเพียงอย่างเดียว โดยมีการขายหน้าร้านส่วนหนึ่ง แต่ส่วนใหญ่จะผลิตเพื่อส่งขายในที่ต่างๆ เช่น บิมน้ำมัน ร้านค้า และส่งขายต่างจังหวัด” (กรจุฑา แสงสุวรรณ. สัมภาษณ์. 2555)

2.2 กุ้งจ่อมเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นรายได้หลักของร้านใช่หรือไม่

ผู้ให้สัมภาษณ์ที่ตอบคำถามนี้มีจำนวน 9 คน ได้บอกว่ากุ้งจ่อมเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้หลักให้กับร้านของตนเอง ในส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ เป็นเพียงผลิตขึ้นมาจำหน่ายเสริมเพื่อให้สินค้าในร้านมีหลากหลาย น่าซื้อมากขึ้นเท่านั้น โดยมีข้อมูลที่น่าสนใจจากผู้ให้สัมภาษณ์รายหนึ่งว่า “กุ้งจ่อมเป็นผลิตภัณฑ์หลักของร้านที่ขายดีที่สุด เนื่องจากการทำกุ้งจ่อมทุกร้านจะเลือกวัตถุดิบอย่างดี และมีสูตรการผลิตที่แตกต่างกัน ซึ่งจะเป็นจุดเด่นและแตกต่างจากกุ้งจ่อมอื่นๆ ทั่วไป” (ปิยพล วงศ์ประสิทธิ์. สัมภาษณ์. 2555)

มีผู้ให้สัมภาษณ์ 1 คน ให้ข้อมูลว่ากุ้งจ่อมไม่ได้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายเป็นรายได้หลักของร้าน แต่มีการผลิตและจำหน่ายเพื่อให้มีสินค้าครบถ้วนเหมือนดังเช่นทุกร้านเท่านั้น โดยเป็นการผลิตเองส่วนหนึ่ง และรับมาจำหน่ายจากผู้ผลิตกุ้งจ่อมจำหน่ายอีกส่วนหนึ่ง โดยให้ข้อมูลว่า “ผลิตภัณฑ์หลักของทางร้านคือ กระยาสารท ขนมหุ้งม้วน และน้ำพริก” (วุฒินันท์ หวงวิรัตน์. สัมภาษณ์. 2555)

2.3 ท่านผลิตกุ้งจ่อมตามแบบของภูมิปัญญาดั้งเดิมโดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงใช่หรือไม่

สำหรับคำถามนี้มีผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่จำนวน 7 คน ได้ให้ข้อมูลว่าการผลิตกุ้งจ่อมในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก ซึ่งการผลิตในปัจจุบันต้องผลิตเป็นจำนวนมากใส่ถึงพลาสติกโดยใช้เครื่องปรุงหลักคือน้ำปลา ต่างจากภูมิปัญญาดั้งเดิมที่ใช้เครื่องปรุงหลักเป็นเกลือ

รวมทั้งกระบวนการและเครื่องมือยังใช้แตกต่างจากเดิม โดยมีข้อมูลที่น่าสนใจจากผู้ให้สัมภาษณ์ว่า “แต่เดิมจะหมักด้วยเกลือ แต่ปัจจุบันเราหมักกับน้ำปลา รสชาติจะกลมกล่อมอร่อยกว่ากัน แต่จะเก็บได้ไม่นานเหมือนหมักกับเกลือ และเมื่อก่อนใช้หมักในไห แต่ปัจจุบันจำเป็นต้องใช้ถังพลาสติกในการหมักเพราะมีปริมาณการหมักจำนวนมาก” (พรรณี เฮ่ประโคน. สัมภาษณ์. 2555)

มีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 3 คน ที่ได้ให้ข้อมูลว่าไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงการผลิตจากภูมิปัญญาดั้งเดิม เนื่องจากสูตรที่ร้านเคยทำเป็นสูตรที่ใช้ น้ำปลาหมักมากแต่แรก ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่ากลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์ในกลุ่มนี้ประกอบอาชีพผลิตกุ้งจ่อมจำหน่ายมาไม่เกิน 10 ปี และบางคนเคยเป็นผู้ที่เคยเป็นลูกจ้างร้านที่ผลิตกุ้งจ่อมมาก่อน แล้วแยกตัวออกมาผลิตและจำหน่ายเอง ซึ่งมีข้อมูลที่น่าสนใจจากผู้ให้สัมภาษณ์ว่า “การผลิตกุ้งจ่อมของทางร้าน ผลิตตามสูตรดั้งเดิมของทางร้านมาโดยตลอด โดยมีส่วนประกอบหลักคือ กุ้ง น้ำปลา และข้าวคั่ว” (ปิยพล วงศ์ประสิทธิ์. สัมภาษณ์. 2555)

2.4 ท่านคิดว่าหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องมีการส่งเสริมการผลิตกุ้งจ่อมหรือไม่ อย่างไร ผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ข้อมูลในข้อนี้ว่า มีการส่งเสริมการผลิตกุ้งจ่อมจากทางราชการจำนวน 6 ราย โดยมีการจัดอบรม ส่งไปฝึกอบรม และมีการให้ความรู้รวมทั้งประสานงานเพื่อแนะนำการพัฒนาคุณภาพให้กับกุ้งจ่อม โดยมีข้อมูลสำคัญว่า “เทศบาลเคยอบรมให้ความรู้เพื่อนำความรู้มาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะเรื่องของการฉายรังสีเพื่อยืดอายุในการเก็บรักษากุ้งจ่อมให้ได้นานขึ้น” (สาคร พลวัน. สัมภาษณ์. 2555)

มีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 4 ราย ได้ให้ข้อมูลว่า ไม่เคยมีหน่วยงานราชการใดมาให้การส่งเสริมการผลิตกุ้งจ่อม ปัจจุบันที่ผลิตกันก็ผลิตตามสูตรที่มีกัน โดยมีข้อมูลที่น่าสนใจจากผู้ให้สัมภาษณ์ว่า “เคยมีการประสานงานตั้งชมรมกุ้งจ่อม-กระยาสารท ประโคนชัย จากพัฒนาชุมชน แต่เมื่อตั้งแล้วก็ไม่ได้มีการสานต่อกิจกรรมให้ต่อเนื่องเลย” (วุฒินันท์ หวงวิรัตน์. สัมภาษณ์. 2555)

2.5 ท่านคิดว่าหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องมีการส่งเสริมการจำหน่ายกุ้งจ่อมหรือไม่ อย่างไร

ในข้อนี้มีผู้ให้สัมภาษณ์ว่า มีหน่วยราชการส่งเสริมการจำหน่ายกุ้งจ่อม จำนวน 7 คน ซึ่งมีการสนับสนุนและส่งเสริมการจำหน่ายกุ้งจ่อมอยู่เป็นประจำและสม่ำเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดกิจกรรมที่เป็นเทศกาลประจำปีคือ งานเทศกาลปลาจ่อมกุ้ง ชมทุ่งนกระโคนชัย ซึ่งจะจัดเป็นประจำทุกปี ซึ่งได้ข้อมูลสำคัญและเป็นประโยชน์ว่า “ในกิจกรรมส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าโอท็อป ในที่ต่างก็จะได้รับการประสานจากราชการให้ไปร่วมจำหน่ายทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด”(ปิยพล วงศ์ประสิทธิ์. สัมภาษณ์. 2555)

ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 3 คน ได้ให้ข้อมูลว่า ไม่มีหน่วยงานราชการใดเลยที่สนับสนุน หรือส่งเสริมการจำหน่ายกุ้งจ่อม โดยจะมีการจำหน่ายสินค้าเฉพาะหน้าร้านของตนเองเท่านั้น ซึ่งได้ข้อมูลที่น่าสนใจจากผู้ให้สัมภาษณ์ว่า “ส่วนมากการจำหน่ายสินค้าจะเป็นทางร้านที่ผลิตกุ้งจ่อมจะหาช่องทางการจำหน่ายเอง โดยไม่มีหน่วยงานราชการใดสนับสนุนส่งเสริม แต่สำหรับร้านอื่นเห็นมีการประสานและส่งเสริมชักชวนกันอยู่” (พรณี เฮ่ประโคน. สัมภาษณ์. 2555)

2.6 ท่านคิดว่าจะมีแนวทางส่งเสริมให้กุ้งจ่อมเป็นสินค้าเศรษฐกิจของประ โคนชัยหรือไม่ อย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ข้อมูลว่ามีแนวทางในการส่งเสริมให้กุ้งจ่อมเป็นสินค้าเศรษฐกิจของ ประ โคนชัยจำนวน 8 คน ซึ่งเห็นว่ากุ้งจ่อมของประ โคนชัยค่อนข้างมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของ นักท่องเที่ยว ที่เดินทางผ่านอำเภอประ โคนชัย และทำเลที่ตั้งของร้านขายกุ้งจ่อมส่วนใหญ่ อยู่บน เส้นทางผ่านสู่แหล่งท่องเที่ยวสำคัญของจังหวัด โดยมีข้อมูลที่น่าสนใจเพิ่มเติมว่า “เนื่องจากกุ้งจ่อมเป็นสินค้าเศรษฐกิจของประ โคนชัย จึงควรมีหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนและส่งเสริม พร้อมหาช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น” (ปิยพล วงศ์ประสิทธิ์. สัมภาษณ์. 2555)

ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 2 คน ได้ให้ข้อมูลว่าไม่มีแนวทางในการส่งเสริมให้กุ้งจ่อมเป็น สินค้าเศรษฐกิจของประ โคนชัย เนื่องจากขาดการดูแลจากหน่วยงานราชการ เพียงแค่จำหน่ายหน้าร้านคู่กับสินค้าอื่นได้เท่านั้น โดยมีข้อมูลที่น่าสนใจว่า “บางทีการทำกุ้งจ่อมประ โคนชัย มีโอกาสหายไปเรื่อยๆ เนื่องจากไม่มีการส่งเสริมการจำหน่าย และกำไรก็มีไม่มาก อาจทำให้ผู้ผลิตหันไป ประกอบอาชีพอื่นได้” (วุฒินันท์ หวงวิรัตน์. สัมภาษณ์. 2555)

2.7 ท่านคิดว่าการผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมจะสามารถส่งเสริมให้มีคุณภาพจนสามารถ ส่งออกต่างประเทศได้หรือไม่ อย่างไร

จากคำถามดังกล่าวมีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 8 คน เห็นว่าสามารถส่งเสริมการผลิตและ จำหน่ายกุ้งจ่อมให้มีคุณภาพจนสามารถส่งออกต่างประเทศได้ แต่ทั้งนี้ต้องอาศัยการสนับสนุนจาก ภาครัฐ ทั้งการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การแปรรูป และการหาช่องทางการจำหน่าย โดยมีข้อมูลที่น่าสนใจจากผู้ให้สัมภาษณ์ว่า “การจำหน่ายในต่างประเทศสามารถเป็นไปได้ หากหน่วยงานของ รัฐจริงจังในการส่งเสริมและปรับปรุงตั้งแต่กระบวนการผลิต จนถึงหาช่องทางการจัดจำหน่าย” (ปิยพล วงศ์ประสิทธิ์. สัมภาษณ์. 2555)

ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 2 คน เห็นว่าการผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อม ไม่สามารถส่งเสริมให้มี คุณภาพจนสามารถส่งออกต่างประเทศได้ เนื่องจากมีปัญหาในเรื่องของการเก็บรักษา กลิ่น และ เป็นของหมักดอง และมีข้อมูลที่น่าสนใจว่า “การจะส่งกุ้งจ่อมไปขายต่างประเทศนั้น คงเป็นไปได้

ได้ยาก เนื่องจากจะเป็นการลงทุนที่สูงมากเกินราคาของผลิตภัณฑ์” (พรรณี เฮ่ประโคน. สัมภาษณ์. 2555)

2.8 ท่านมีการแปรรูปกุ้งจ่อมให้เป็นผลิตภัณฑ์อื่นเพื่อจำหน่ายและยืดอายุของกุ้งจ่อมหรือไม่ อย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมดจำนวน 10 คน ได้ให้ข้อมูลว่ามีการแปรรูปกุ้งจ่อมเป็นผลิตภัณฑ์อื่น เพื่อจำหน่ายและยังเป็นการยืดอายุของกุ้งจ่อมด้วย เพราะกุ้งจ่อมนั้นเป็นของหมักดองไม่สามารถนำมาขายค้ำหน้าร้านนานๆ ได้ จึงจำเป็นจะต้องนำกุ้งจ่อมมาทำการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่น เช่น น้ำพริกกุ้งจ่อม กุ้งจ่อมผัด กุ้งจ่อมสมุนไพร กุ้งจ่อมสามรส เป็นต้น โดยได้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า “กุ้งจ่อมที่ผลิตและจำหน่ายอยู่นั้น ในบางโอกาสก็ทำจำหน่ายแทบไม่ทัน ซึ่งเป็นช่วงที่ไม่อาจแปรรูปได้เลย เพราะเพียงแค่ขายกุ้งจ่อมสดก็ไม่พอขาย แต่ในบางโอกาสที่มีบ้างที่กุ้งจ่อมจะค้างบนแผงหลายวัน จึงจำเป็นต้องนำกุ้งจ่อมมาแปรรูปก่อนที่จะหมดอายุ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ และสามารถเก็บรักษาไว้ได้นานกว่าเดิม” (กรจุฑา แสงสุวรรณ. สัมภาษณ์. 2555)

2.9 ท่านได้มีการเข้าร่วมในเทศกาลข้าวมะลิหอม ปลาจ่อมกุ้ง ชมทุ่งนกประโคนชัยทุกปีหรือไม่ อย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 8 ราย ได้ให้ข้อมูลว่าเข้าร่วมกับกิจกรรม เทศกาลข้าวมะลิหอม ปลาจ่อมกุ้ง ชมทุ่งนกประโคนชัย เป็นประจำทุกปี โดยมีการส่งกุ้งจ่อมเข้าประกวด จัดจำหน่ายกุ้งจ่อมในงาน แต่ก็ข้อมูลน่าสนใจเพิ่มเติมว่า “ทางราชการจัดพื้นที่ให้จำหน่ายกุ้งจ่อมน้อยเกินไปไม่เพียงพอต่อร้านค้าที่จะนำกุ้งจ่อมมาจำหน่าย ควรลดการจำหน่ายสินค้าอื่นๆ เช่น ของเล่น เสื้อผ้า อาหารเช้า เป็นต้น” (วารุณี เทียนศิริวงศากุล. สัมภาษณ์. 2555)

มีผู้ให้สัมภาษณ์ 2 ราย ให้ข้อมูลว่าไม่ได้เข้าร่วมกิจกรรมเทศกาลข้าวมะลิหอม ปลาจ่อมกุ้ง ชมทุ่งนกประโคนชัย โดยเห็นว่าพื้นที่จัดจำหน่ายสินค้าได้จัดสรรไว้ไม่พอเพียงความต้องการ นอกจากนั้นในช่วงเทศกาล เพียงขายสินค้าที่หน้าร้านก็ยังไม่สามารถผลิตสินค้าทันแล้ว นอกจากนั้นได้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า “มีการมาเชิญชวนไปจำหน่ายสินค้าเป็นบางร้าน ส่วนที่ร้านไม่ได้มีผู้ใดแจ้งให้ทราบ และแม้จะมีการมาเชิญชวนไปจำหน่ายก็ไม่สามารถไปจำหน่ายได้ เนื่องจากทางร้านไม่ได้จำหน่ายกุ้งจ่อมเพียงอย่างเดียว จำเป็นต้องผลิตและจำหน่ายสินค้าอย่างอื่นด้วย พร้อมทั้งการขายสินค้าที่หน้าร้านก็ไม่ทันต่อความต้องการของคนซื้อในช่วงเทศกาลอยู่แล้ว” (วุฒินันท์ หวองวิรัตน์. สัมภาษณ์. 2555)

2.10 ท่านคิดว่าผลิตภัณฑ์กุ้งจ่อมประโคนชัยเป็นสินค้าที่มีคู่แข่งในตลาดหรือไม่ อย่างไร จากคำถามดังกล่าว ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 7 คนได้แสดงความคิดเห็นว่า ผลิตภัณฑ์กุ้งจ่อมประโคนชัยนั้นมีคู่แข่งแน่นอน เนื่องจากในพื้นที่ที่มีวัตถุดิบอย่างกุ้งฝอย จะสามารถลดต้นทุน

ได้ เนื่องจากไม่มีต้นทุนในการขนส่ง และกุ้งจ่อมประโคนชัยยังคงอาศัยกุ้งฝอยจากแหล่งอื่นอยู่ ซึ่งยืนยันจากผู้ให้สัมภาษณ์ว่า “คู่แข่งคือจังหวัดทางภาคกลางที่มีวัตถุดิบของเขาเอง ทำให้ต้นทุนน้อยกว่า” (สาคร พลวัน. สัมภาษณ์. 2555)

มีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 3 คน เห็นว่าผลิตภัณฑ์กุ้งจ่อมประโคนชัยเป็นสินค้าที่ไม่มีคู่แข่ง เนื่องจากเป็นสินค้าภูมิปัญญาท้องถิ่นของคนประโคนชัยเอง เป็นสินค้าพื้นเมือง และยังไม่มีคู่แข่งที่ชัดเจน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

จะเห็นได้ว่าข้อมูลจากการวิเคราะห์พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ได้ดำเนินการวิจัยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้ขายกุ้งจ่อม โดยจะผลิตและขายกุ้งจ่อมที่บ้านของตนเอง และยังเป็นเพศหญิง เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในส่วนนี้จากการสังเกตเพิ่มเติมจะเห็นได้ว่า ร้านจำหน่ายกุ้งจ่อมเกือบทุกร้านจะมีชื่อและตราสัญลักษณ์ประจำร้านที่ขึ้นต้นด้วยคำว่า “แม่” เช่น กุ้งจ่อมแม่พะนอ กุ้งจ่อมแม่แ้ว กุ้งจ่อมแม่เนซ เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่ก็จะมีอายุอยู่ระหว่างวัยกลางคนคือ 41-50 ปี โดยมีระดับการศึกษาสูงสุดไม่เกินระดับมัธยมศึกษา/ปวช. หรือเทียบเท่า และส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมมาแล้วไม่ต่ำกว่า 11-15 ปี

ในส่วนของการวิเคราะห์ข้อมูลจึงได้แยกวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 3 ด้านตามความมุ่งหมายการวิจัย ดังนี้

1. ด้านสภาพการผลิตกุ้งจ่อม
2. ด้านการจัดจำหน่ายกุ้งจ่อม
3. ด้านรายได้ ค่าใช้จ่ายในการผลิตกุ้งจ่อม

จึงได้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ด้านสภาพการผลิตกุ้งจ่อม จากการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านสภาพการผลิตกุ้งจ่อมได้แสดงให้เห็นว่า การอาศัยวัตถุดิบในการผลิตกุ้งจ่อมจากภายในท้องถิ่นอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งนั่นก็หมายถึงวัตถุดิบส่วนหนึ่ง จำเป็นจะต้องสั่งซื้อจากพื้นที่อื่น เป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งในการผลิตกุ้งจ่อม รวมถึงการควบคุมคุณภาพการผลิตกุ้งจ่อมจากหน่วยงานราชการยังอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งหากหน่วยงานราชการให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นมากขึ้น ก็จะสามารถสร้างมาตรฐานให้กุ้งจ่อมประโคนชัยได้มากขึ้นด้วย

เป็นที่น่าสังเกตว่าการผลิตกุ้งจ่อมมีกระบวนการผลิตที่แตกต่างไปจากอดีตก่อนการทำให้เป็นอุตสาหกรรม ซึ่งถือว่าเป็นการพัฒนากระบวนการผลิต แต่ทั้งนี้ก็ยังมีการอาศัยเครื่องจักรหรือ

อุปกรณ์ที่ทันสมัยในการผลิตน้อยอยู่เนื่องจากการผลิตมีกระบวนการไม่ซับซ้อน แต่ยังคงเห็นว่โอกาสที่จะพัฒนาวิธีการผลิตและเก็บรักษากุ้งจ่อมเพื่อยืดอายุกุ้งจ่อมขงน้อยอยู่ นั่นก็เป็นสิ่งที่จะต้องมึหน่วยงานเข้ามาให้การช่วยเหลือ

2. ด้านการจัดจำหน่ายกุ้งจ่อม จากการวิเคราะห์ข้อมูลมึในด้านนี้ แสดงให้เห็นว่าตลาดในการจำหน่ายกุ้งจ่อมยังมีเพียงพอยู่มาก นอกจากนั้นยังมีปริมาณในการส่งจำหน่ายกุ้งจ่อมไปยังต่างจังหวัดมึปริมาณที่น่าพึงพอใจมากอีกด้วย รวมไปถึงทำเลในการจำหน่ายกุ้งจ่อมยังมีความเหมาะสม เนื่องจากเป็นเส้นทางผ่านไปยังสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัด และในการจำหน่ายกุ้งจ่อมยังมีความจำเป็นในการจำหน่ายร่วมกับผลิตภัณฑ์อื่น ไม่ว่าจะเป็นกระยาสาธาต ขนม หรือน้ำพริก

ในส่วนของหน่วยงานภาครัฐที่ให้การส่งเสริมหรือแนะนำช่องทางในการจัดจำหน่ายนั้นยังอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสามารถที่จะเข้าไปส่งเสริมเพิ่มเติมได้ และยังมีความเห็นด้วยอยู่ในระดับปานกลางที่ต้องการให้จัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน เนื่องจากไม่แน่ใจเรื่องทำเลที่ตั้งแต่ยังคงอยากขยายตลาดเพิ่มเติมด้วย

3. ด้านรายได้ ค่าใช้จ่ายในการผลิตกุ้งจ่อมได้ผลการวิเคราะห์ในด้านนี้ว่า ผู้ผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมมีความพอใจกับรายได้จากการจำหน่ายกุ้งจ่อมต่อปีมาก ซึ่งก็ถือว่าเป็นสินค้าเศรษฐกิจของประโคนชัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดเทศกาลข้าวมะลิหอม ปลาจ่อมกุ้ง ชมทุ่งนกประโคนชัยก็สามารถเพิ่มยอดขายกุ้งจ่อมได้มากเช่นเดียวกัน รวมถึงสินค้าที่มียอดขายมากที่สุดของผลิตภัณฑ์พื้นบ้านยังเป็นกุ้งจ่อม ที่มียอดขายมากกว่าผลิตภัณฑ์อื่น และเห็นว่ารายได้จากการจำหน่ายกุ้งจ่อมสามารถเลี้ยงครอบครัวได้อีกด้วย ซึ่งก็ถือว่าสามารถทำเป็นอาชีพหลักได้

หากแต่ในการลดค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนการผลิตกุ้งจ่อมนั้น มีแนวทางอยู่ในระดับปานกลาง นั่นคือมีแนวทางในการลดต้นทุนการผลิตได้ แต่ก็ยังมีอุปสรรคอยู่บ้าง โดยเฉพาะในเรื่องของวัตถุดิบที่จะต้องสั่งซื้อจากแหล่งอื่น

นอกจากนั้นยังมีข้อเสนอเพิ่มเติมว่าต้องการให้หน่วยงานภาครัฐ ได้มีการสนับสนุนและส่งเสริมพัฒนาการกผลิตกุ้งจ่อมอย่างจริงจังมากกว่านี้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interviews) ซึ่งจะได้ข้อมูลในเชิงลึกในการศึกษาวิจัย โดยผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. ส่วนใหญ่แล้วผู้ผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อม จะมีการผลิตสินค้าอื่นร่วมด้วยมากกว่าที่จะผลิตกุ้งจ่อมเพียงอย่างเดียว เนื่องจากมีความหลากหลายและหาเทคนิควิธีการในการขายได้ง่าย โดยการทำบรรจุภัณฑ์ให้มีขนาดปริมาตรในราคา 35 บาท เช่นเดียวกับกุ้งจ่อมที่จะจำหน่ายถูกลง 35 บาท แล้วหากลูกค้าซื้อสินค้า 3 ชิ้น จะจำหน่ายรวมกับในราคา 100 บาท ซึ่งก็ถือเป็นการ

ส่งเสริมการขายอีกอย่างหนึ่งด้วย แต่ก็ยังมีบางรายที่ผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมเพียงอย่างเดียว ซึ่งจะเป็นลักษณะของการขายส่ง

2. จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่ากุ้งจ่อมเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้หลักให้กับร้าน แต่ก็ยังมีการขายสินค้าอื่นๆ ร่วมด้วยเพื่อความหลากหลาย จากการสังเกตเพิ่มเติมพบว่ากุ้งจ่อมประโคนชัยจะมีลักษณะและเอกลักษณ์ คือสีค่อนข้างแดงโดยไม่ได้แต่งเติมสีลงไปและรสชาติไม่ค่อยเค็มมากแล้วแต่สูตรการผลิตของแต่ละร้าน จึงอาจทำให้เป็นที่นิยมของผู้ซื้อหรือนักท่องเที่ยว

3. ในการผลิตกุ้งจ่อมนั้นพบว่า มีการผลิตที่แตกต่างไปจากภูมิปัญญาดั้งเดิมค่อนข้างมาก เนื่องจากในปัจจุบันได้เปลี่ยนมาทำเป็นอุตสาหกรรม ทั้งบรรจุภัณฑ์ และเครื่องปรุงที่ใช้ รวมทั้งกุ้งที่จะต้องซื้อจากนากุ้งไม่ได้ใช้กุ้งธรรมชาติเหมือนเดิม ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

4. ในการส่งเสริมการผลิตจากหน่วยงานราชการ ได้ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลว่า เคยมีการส่งเสริมจากหน่วยงานราชการ โดยมีการอบรมให้ความรู้ และยังคงเคยมีการจัดตั้งชมรมกุ้งจ่อม-กระษาสารท ประโคนชัย จากสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอประโคนชัย แต่ยังคงขาดการดูแลอย่างต่อเนื่อง

5. ในการส่งเสริมการจัดจำหน่ายจากหน่วยงานราชการ ก็ถือว่ามีความพยายามในการส่งเสริมโดยมีการจัดเป็นเทศกาลประจำปี แต่ยังมีการประสานไม่ทั่วถึงจนอาจทำให้ผู้ผลิตและจำหน่ายกุ้งจ่อมมีความรู้สึกว่ามี การเลือกปฏิบัติในการเชิญชวนเข้าร่วมกิจกรรมจากทางราชการ

6. ในการส่งเสริมให้กุ้งจ่อมเป็นสินค้าเศรษฐกิจของประโคนชัยนั้น จากการศึกษาค้นคว้าพบว่ามีแนวโน้มไปได้เนื่องจาก กุ้งจ่อมประโคนชัยเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยว และยังมีทำเลที่จำหน่ายเป็นย่านที่เป็นทางผ่านไปสู่แหล่งท่องเที่ยวสำคัญของจังหวัดด้วย แต่ทั้งนี้ยังต้องการให้ทางภาครัฐเข้ามาดูแลเพิ่มเติมด้วย

7. ในการส่งเสริมให้กุ้งจ่อมมีคุณภาพจนสามารถส่งออกไปยังต่างประเทศได้นั้น ผลการวิเคราะห์เห็นว่ามีความเป็นไปได้ หากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐทั้งด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การแปรรูปและการหาช่องทางในการจำหน่ายในต่างประเทศ แต่ยังมีส่วนหนึ่งที่เป็นห่วงเรื่องการเก็บรักษา และการลงทุนที่สูงขึ้น อาจไม่คุ้มค่ากับการขาย

8. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในเรื่องของการแปรรูปกุ้งจ่อมเป็นผลิตภัณฑ์อื่นพบว่า มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการแปรรูปให้กุ้งจ่อมเป็นผลิตภัณฑ์อื่น เพื่อการยืดอายุ และเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ แต่ในบางโอกาสก็จะมีไม่มีการแปรรูป เนื่องจากเพียงกุ้งจ่อมสดจะผลิตไม่ทัน โดยเฉพาะในช่วงเทศกาล

9. ในการเข้าร่วมกิจกรรมในเทศกาลข้าวมะลิหอม ปลาจ่อมกุ้ง ชมทุ่งนกประโคนชัย จากข้อมูลพบว่ามีกิจกรรม แต่พื้นที่การจัดจำหน่ายมีไม่เพียงพอ ทำให้ผู้ค้าหลายรายขาดโอกาสในการเข้าร่วมกิจกรรม นอกจากนั้นการประสานงานยังไม่ทั่วถึงทุกร้านด้วย และยังมีบางส่วนที่ไม่ได้เข้าร่วมเนื่องจากการจำหน่ายที่หน้าร้านอย่างเดียว ยังไม่สามารถผลิตให้ได้ทันต่อความต้องการแล้ว จึงเป็นการยากที่จะนำไปร่วมจำหน่ายในงาน

10. คู่แข่งของกุ้งจ่อมในตลาดพบว่า กุ้งจ่อมมีคู่แข่งในตลาดแน่นอน วัดดูดิบหลักไม่ได้มาจากในท้องถิ่น ต้นทุนการผลิตจึงสูงกว่าจังหวัดที่มีวัดดูดิบเป็นของตนเอง แต่บางส่วนยังคิดว่าความเป็นเอกลักษณ์ของกุ้งจ่อมประโคนชัย จะยังไม่มีคู่แข่งที่ชัดเจน