

การจัดการธุรกิจน้ำยาล้างจานสมุนไพรจากมะกรูดของกลุ่มแม่บ้านการเกษตรบ้านเหล่าเกวียน หัก ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

Business management of kaffir lime dishwashing liquid of a woman famers' group at Ban Laokweanhak, Tambon Bantum, Amphoe Mueang Khon Kaen, Changwat Khon Kaen

กาญจนา ทองตัน^{1*} และ สุภาภรณ์ พวงชมพู¹

Kanchana Thongtan^{1*} and Supaporn Pongchompu¹

บทคัดย่อ: งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ลักษณะการจัดการธุรกิจน้ำยาล้างจานสมุนไพรจากมะกรูดของกลุ่มแม่บ้านการเกษตร บ้านเหล่าเกวียนหัก ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้วิธีเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง โดยเลือกประธานกลุ่มและสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านการเกษตร จำนวน 30 ราย และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา จากการศึกษพบว่า อายุเฉลี่ยของเกษตรกร คือ 60.53 ปี ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 86.66 กลุ่มแม่บ้านการเกษตรเริ่มดำเนินธุรกิจ เมื่อวันที่ 10 มีนาคม พ.ศ. 2541 มีสมาชิก 13 คน และในปี พ.ศ. 2553 มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 62 คน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต คือ น้ำยาล้างจาน ชนิดที่จำหน่ายเป็นขวดผลิตได้ 192 ขวดต่อปี ชนิดที่จำหน่ายเป็นกิโลกรัมผลิตได้ 1,800 กิโลกรัมต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมี 2 ราคา คือ ราคาขวดละ 10 บาท (ต้นทุนการผลิต 7 บาท) และราคากิโลกรัมละ 25 บาท (ต้นทุนการผลิต 17 บาท) ปัญหาและอุปสรรคที่กลุ่มประสบโดยส่วนมาก คือ เรื่องการวางแผนการจัดการด้านการเงินและการจัดการการผลิต ดังนั้น กลุ่มควรมีการวางแผนเชิงกลยุทธ์เพื่อใช้ในการบริหารจัดการองค์กร

คำสำคัญ: มะกรูด สมุนไพร การจัดการธุรกิจ

Abstract: The objective of this study was to analyze business management of Kaffir lime dishwashing liquid of a woman famers' group at Ban Laokweanhak, Bantum sub-district, Muang district, Khon Kaen province. Purposive sampling technique was used. Data were drawn from 30 farmers including a head of farmers' group and 29 members. A structural questionnaire was designed as a research tool. Thirty farmers consisting of the president and the members of the group were asked to respond to the interview. The farmers were on average in their 60.5 years of age. Most farmers (86.7%) were female. The community enterprise was initiated on March 10, 1998. From 1998 to 2010, group members were increase from 13 farmers to 62 farmers. They launched the products in two packages; one in small bottles and another in a weigh selling type. The annual capacity was 192 bottles for small size and 1,800 kg for a weigh selling type. They sold the products at the price of 10 Baht for a small bottle (production cost: 7 Baht) and 25 Baht for a weigh selling (production cost: 17 Baht) respectively. The enterprise mainly

¹ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ขอนแก่น 40002

Department of Agricultural Economics, Faculty of Agriculture Khon Kean University, Khon Kean 40002

*Corresponding author: Thongtan@chaiyo.com

encountered problems of production and financial management. Therefore, the group should conduct a strategic planning for its business management.

Keywords: Kaffir lime, herb, business management

บทนำ

การพัฒนาของกลุ่มอาชีพ เป็นการมุ่งเน้นการพึ่งตนเองและการเพิ่มรายได้ให้ชาวบ้านและเกษตรกรควบคู่กันไป โดยการสร้างมูลค่าของผลผลิต ด้วยการส่งเสริมให้มีการแปรรูปผลผลิตและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพในหมู่บ้าน ตำบล หรือพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จากกลุ่มอาชีพที่มีอยู่บนพื้นฐานของศักยภาพของท้องถิ่น เช่น แรงงาน ทรัพยากร และภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยภาครัฐ องค์กรเอกชน มีส่วนเข้าไปช่วยเหลือสนับสนุนในการพัฒนาทักษะฝีมือ รูปแบบคุณภาพ และสร้างเครือข่ายการเรียนรู้ของกลุ่มอาชีพเกิดความเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มอาชีพกับเครือข่ายร้านค้าชุมชนและภาคธุรกิจที่ต้องการผลผลิต หรือผลิตภัณฑ์ (พิชณ อ่อนมณี, ม.ป.ป.) ดังเช่น กลุ่มแม่บ้านการเกษตร บ้านเหล่าเกวียนหัก ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีการน้อมนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในชีวิตประจำวันและการพัฒนาของกลุ่มของตนเอง โดยการนำมะกรูดที่เป็นพืชสมุนไพรที่มีอยู่ในทุกภูมิภาคของไทยมาผลิตเป็นน้ำยาล้างจานสมุนไพร ยารักษาโรค ใช้ประกอบอาหาร ฯลฯ สำหรับธุรกิจน้ำยาล้างจานสมุนไพรจากมะกรูดถือได้ว่าเป็นการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาสร้างเป็นอาชีพเสริมทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น และธุรกิจดังกล่าวถือได้ว่ามีความสำเร็จในการพัฒนา และมีความเจริญก้าวหน้าได้ก็ต่อเมื่อมีกระบวนการในการจัดการการผลิตที่จะสามารถทำรายได้เป็นกอบเป็นกำให้แก่ผู้ผลิต จากกรณีนี้หากเกษตรกรมีกระบวนการในการจัดการองค์กรที่ดีสามารถเพิ่มรายได้ส่งผลให้การผลิตน้ำยาล้างจานสมุนไพรจากมะกรูดมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม

ทั้งในจำนวนผู้ประกอบการ ตลอดจนหลักวิชาการที่จะนำไปพัฒนาการธุรกิจต่อไป

อย่างไรก็ตามจากข้อมูลเบื้องต้นของสำนักงานเทศบาลตำบลบ้านทุ่ม (ม.ป.ป) ระบุว่า การดำเนินงานของกลุ่มยังขาดการจัดการที่เหมาะสมในด้านการผลิต เช่น การจัดหาปัจจัยการผลิตให้ทันต่อความต้องการ รวมทั้งการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ดังนั้น การศึกษาการจัดการธุรกิจน้ำยาล้างจานสมุนไพรจากกลุ่มแม่บ้านการเกษตรบ้านเหล่าเกวียนหัก ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น จึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจเพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาระบบการบริหารจัดการธุรกิจน้ำยาล้างจานสมุนไพร ให้มีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลมากขึ้น

วิธีการศึกษา

การศึกษานี้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ประกอบการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive method) และข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) มีกลุ่มประชากรเป้าหมาย ได้แก่ ประชากรกลุ่ม 1 ราย และสมาชิกกลุ่มจำนวน 61 ราย ในส่วนของประชากรกลุ่มใช้วิธีการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive sampling) มาจำนวน 29 ราย เนื่องจากการสำรวจเบื้องต้นพบว่าสมาชิกบางรายได้ลงทะเบียนไว้แต่ไม่ได้ผลิตจริง ดังนั้น การศึกษานี้จึงเลือกสัมภาษณ์เฉพาะสมาชิกที่ทำการผลิตน้ำยาล้างจานจริง โดยสอบถามข้อมูลในช่วงเดือนมกราคม พ.ศ. 2553 ถึง ธันวาคม พ.ศ. 2553 ใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้างในการสัมภาษณ์เกี่ยวกับวิธีการดำเนินธุรกิจ ข้อมูลการเงิน การผลิต ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจนำมาเรียบเรียงและ

วิเคราะห์ด้านต้นทุนการผลิต การจัดการด้านการเงิน และปัญหาอุปสรรค เพื่ออธิบายลักษณะการจัดการ ธุรกิจและนำข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าสูงสุด (Maximum value) ค่าต่ำสุด (Minimum value) ประกอบการอธิบายผลข้อมูล โดยการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีทางสถิติ โดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows และโปรแกรมสำเร็จรูป Microsoft Excel

ผลการศึกษาและวิจารณ์

การศึกษาการจัดการธุรกิจน้ายาล้างจาน สมุนไพรจากมะกรูด พบว่า ลูกค้ามีความต้องการสินค้าที่เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายของปี พ.ศ. 2552 ส่งผลให้ตลาดมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มแม่บ้านการเกษตรมีผลิตภัณฑ์เพื่อการค้าร้อยละ 90 และผลิตเพื่อใช้เองร้อยละ 10 ส่วนด้านการจัดการองค์กร พบว่า กลุ่มมีการวางแผนแนวทางการปฏิบัติงานที่มีกฎระเบียบ และด้านการจัดวางระบบแบบแผนเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มปฏิบัติงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย สมาชิกในกลุ่มจะมีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ด้านการจัดการการเงิน พบว่า กลุ่มแม่บ้านการเกษตร เริ่มแรกมีการรวบรวมเงินทุนส่วนตัวในการดำเนินธุรกิจน้ายาล้างจานสมุนไพรจากมะกรูดเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2541 มีสมาชิก 13 คน และจำนวนสมาชิกได้เพิ่มขึ้น ในปี พ.ศ. 2553 มีสมาชิก 62 คน มีจำนวนหุ้นละ 50 บาท จำนวน 62 หุ้น มีแหล่งเงินกู้ เช่น ธนาคารออมสิน แต่เนื่องจากกลุ่มประสบปัญหาในเรื่องของการนำเงินกู้ยืมจากธนาคารออมสินให้สมาชิกกู้ยืมโดยไม่เกิดประโยชน์ต่อกลุ่ม แล้วยังไม่มีการจ่ายชำระคืน ดังนั้นประธานกลุ่มและสมาชิกจึงมีแนวคิดหรือวิธีการที่จะเก็บเงินจากสมาชิกที่กู้ยืมไปให้นำเงินที่กู้ยืมมาจ่ายชำระคืนไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของตัวเงินหรือสิ่งของภายในปี พ.ศ. 2554 นี้

ด้านการจัดการการผลิต พบว่า กลุ่มแม่บ้านการเกษตรได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากศูนย์

พัฒนาชุมชน สำนักงานเทศบาลตำบลบ้านทุ่ม อุดสาหกรรมภาค 5 และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในปี 2541 ซึ่งเริ่มแรกในการผลิตนั้นได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่เกษตรตำบลบ้านทุ่ม รวมทั้งการสนับสนุนในเรื่องการเงินและได้ทำการผลิตภัณฑ์น้ายาล้างจานสมุนไพร ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ชนะเลิศอันดับ 1 ศึกษอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในปี พ.ศ. 2547 ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีคุณสมบัติที่ช่วยขจัดคราบไขมัน กลิ่นคาว ให้กลิ่นหอมสะอาด งามงามนำใช้และที่สำคัญที่สุดคือปลอดภัยด้วยสูตรสมุนไพรไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตน้ายาล้างจานที่ขาดไม่ได้คือ ลูกมะกรูด ที่เป็นพืชสมุนไพรไทย ในกระบวนการผลิตใช้แรงงานอยู่ทั้งหมด 7 คน ถ้าสมาชิกคนไหนว่างก็จะสับเปลี่ยนกันมาผลิต ส่วนปัญหาของการจัดการผลิตภัณฑ์คือกลุ่มจะผลิตตามใบสั่งซื้อที่ลูกค้าสั่งเท่านั้น จะไม่มีการผลิตไว้ก่อนล่วงหน้า ดังนั้นควรมีการวางแผนการจัดการผลิตที่ดี เพื่อให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าและการจัดหาวัตถุดิบมาจากแหล่งอื่น เพื่อรองรับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าต่อไปในอนาคต

กลุ่มขายผลิตภัณฑ์น้ายาล้างจาน 2 รูปแบบ คือ การบรรจุขวด ขายราคาขวดละ 10 บาท และการขายเป็นกิโลกรัมโดยไม่มีบรรจุภัณฑ์ ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท เมื่อศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทน ของการผลิตพบว่าต้นทุนการผลิตต่อขวดเท่ากับ 7 บาท และ ต้นทุนการผลิตต่อกิโลกรัมคิดเป็น 17 บาท ผลตอบแทนในปี พ.ศ. 2553 กลุ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ 192 ขวดต่อปี และ 1,800 กิโลกรัม ต่อปี กลุ่มได้รับกำไรสุทธิ ต่อขวด 3 บาท และต่อกิโลกรัม 8 บาท ดังนั้น ผลตอบแทนสุทธิ 192 ขวดต่อปี คิดเป็นเงิน 576 บาท และผลตอบแทนสุทธิ 1,800 กิโลกรัมต่อปี คิดเป็นเงิน 14,400 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 14,976 บาท ต่อปี (Table 1)

ส่วนด้านการจัดการตลาด พบว่า กลุ่มไม่มีปัญหาในด้านตลาดและการขนส่ง เพราะกลุ่มมีระบบการจัดการด้านการตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายที่

ชัดเจน มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและลูกค้าประจำ คือ กลุ่มร้านอาหาร ห้างแม็กโคร ตลาดบางลำพู โรงแรมโฆษณา ศึกษาภัณฑ์ขอนแก่น ศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOP และตลาดชุมชน ฯลฯ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นที่รู้จักแพร่หลายได้รับคัดเลือกให้เป็นสินค้าดีเด่นระดับ 3 ดาว ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารและยาปี พ.ศ. 2547 จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอย่างต่อเนื่อง

วิธีการตลาด (Marketing channels) ของกลุ่มแม่บ้านการเกษตรผู้ผลิตน้ำยาล้างจานสมุนไพรจากมะกรูด คือ วิธีการจัดจำหน่ายให้กับลูกค้าประจำในจังหวัดและต่างจังหวัด มีระบบการขนส่งที่ไม่ยุ่งยากซึ่งจะใช้ระบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันเสมือนเครือข่าย จะเห็นได้ว่าลูกค้าประจำที่อยู่ในจังหวัดขอนแก่นมีความต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้าในจังหวัดอื่น ๆ ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผลิตนั้นจะผลิตเพื่อจำหน่ายร้อยละ 90 และเพื่อใช้เองร้อยละ 10 โดยมีแหล่งจำหน่ายทั้งภายในจังหวัดขอนแก่นและต่างจังหวัด สามารถแสดงเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 3 ช่องทาง คือ ช่องทางแรกจากกลุ่มแม่บ้านการเกษตร ไปยังผู้บริโภคโดยตรง จำนวนร้อยละ 15 ช่องทางที่ 2 จากกลุ่มแม่บ้านการเกษตร ไปยังพ่อค้าขายปลีก และผู้บริโภคในจังหวัดขอนแก่น และช่องทางที่ 3 ส่งไปยังพ่อค้าขายปลีกในจังหวัดอื่น ๆ เช่น จังหวัดชัยภูมิ อุรธานี และขายต่อให้ผู้บริโภคอีกต่อหนึ่ง ดังแสดงใน Fig.1

สภาพปัญหาและอุปสรรค

กลุ่มแม่บ้านการเกษตร ไม่มีการวางแผนในด้านการจัดการทางการเงิน และด้านการจัดการผลิต (วัตถุดิบ หรือ แรงงาน) ที่ใช้ในการผลิต จึงทำให้ระบบการบริหารการใช้จ่ายเงินของกลุ่มมีปัญหา และเนื่องจากกลุ่มประสบปัญหาในเรื่องของการนำเงินกู้ยืมจากธนาคารออมสินมาให้สมาชิกกู้ยืมไปโดยไม่เกิดประโยชน์ต่อกลุ่มแล้วยังไม่ได้กลับคืนมา และจากการที่กลุ่มขาดการวางแผนด้านการผลิต โดยเฉพาะการ

จัดหาปัจจัยการผลิตทำให้ไม่สามารถผลิตน้ำยาล้างจานได้ทันความต้องการของตลาด

สรุปและข้อเสนอแนะ

ความต้องการของน้ำยาล้างจานสมุนไพรจากมะกรูด มีแนวโน้มการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าที่เพิ่มขึ้นจาก ปีที่ผ่านมา จากการศึกษาธุรกิจดังกล่าว พบว่ากลุ่มยังขาดการดำเนินการในเรื่องการบริหารทางการเงิน เนื่องจากกลุ่มประสบปัญหาในเรื่องของการนำเงินกู้ยืมจากธนาคารมาให้สมาชิกกู้ยืมแล้วยังไม่ได้กลับคืนมา ดังนั้นประธานและสมาชิกจึงมีแนวคิดหรือวิธีการที่จะเก็บเงินจากสมาชิกที่กู้ยืมไปให้นำเงินที่กู้ยืมมาจ่ายชำระคืนไม่ว่าจะเป็นในรูปของตัวเงินหรือสิ่งของ ภายในปี พ.ศ. 2554 นี้ และกลุ่มยังต้องการเงินสนับสนุนจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ส่วนด้านการผลิต พบว่า กลุ่มจะผลิตตามใบสั่งซื้อที่ลูกค้าส่งเท่านั้น จะไม่มีการวางแผนการผลิตสินค้าหรือผลิตไว้ก่อนล่วงหน้า ดังนั้นควรมีการวางแผนการจัดการผลิตที่ดีโดยการจัดหาวัตถุดิบมาจากแหล่งอื่น เพื่อให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า และเพื่อรองรับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีขยายตัวเพิ่มขึ้นในอนาคต

สำหรับข้อเสนอแนะหรือแนวทางการแก้ไข ปัญหา กลุ่มควรมีการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น หรือแตกต่าง และควรเก็บข้อมูลการจำหน่ายในรอบปีที่ผ่านมา เพื่อใช้ประเมินผลการวางแผนการผลิตในรอบปีต่อไป และเพื่อหลีกเลี่ยงภาวะสินค้าขาดตลาด สามารถผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในอนาคต ซึ่งมีข้อเสนอแนะที่ทำให้ธุรกิจมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องคือ

1) ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการพัฒนาด้านการจัดการทางการเงิน หรือการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบมากกว่านี้ กลุ่มต้องทำการแก้ไข คือ การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย ให้เป็นปัจจุบัน และควรมีการสรุปรายรับรายจ่ายประจำเดือนที่ถูกต้อง ให้สมาชิกในกลุ่มทราบ

เพื่อให้การจัดการด้านการเงินเป็นไปอย่างมีระบบ และเป็นประโยชน์ต่อทุกคนในกลุ่ม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและก้าวไปสู่ความสำเร็จในอนาคตต่อไป

2) ควรมีการส่งเสริมหรือสนับสนุนจากภาครัฐ ในเรื่องของรูปแบบหรือการออกแบบผลิตภัณฑ์ ให้เป็นที่น่าสนใจ มีสีสันสวยงาม และมีลักษณะที่โดดเด่น การบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน การสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับการปรับแต่งบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในสินค้าที่ใช้

3) ขบวนการในการผลิตยังมีปัญหาที่ต้องแก้ไข ยังผลิตไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตภัณฑ์ ต้องอาศัยช่วยฤดูกาล และวัตถุดิบไม่เพียงพอในการผลิต ดังนั้น กลุ่มจึงต้องมีการวางแผนเตรียมการในเรื่องของวัตถุดิบที่มีปัญหาในช่วงการผลิต อาจจะไปซื้อหาวัตถุดิบอื่นมาเพื่อผลิตให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าที่ต้องการสินค้านั้น ๆ

คำขอบคุณ

การศึกษาในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีเพราะได้รับความกรุณาอย่างดียิ่งจาก อ.ดร.สุภาภรณ์ พวง

ชมพู ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำเกี่ยวกับการศึกษาวิจัย ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ประจำหลักสูตร สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ทุกท่านที่กรุณาประสิทธิ์ประสาทความรู้และประสบการณ์อันมีค่ายิ่งแก่ศิษย์ และขอขอบพระคุณกลุ่มแม่บ้านการเกษตร บ้านเหล่าเกวียนหัก ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาวิจัย

ที่ให้ความร่วมมือและช่วยเหลือในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นอย่างดี

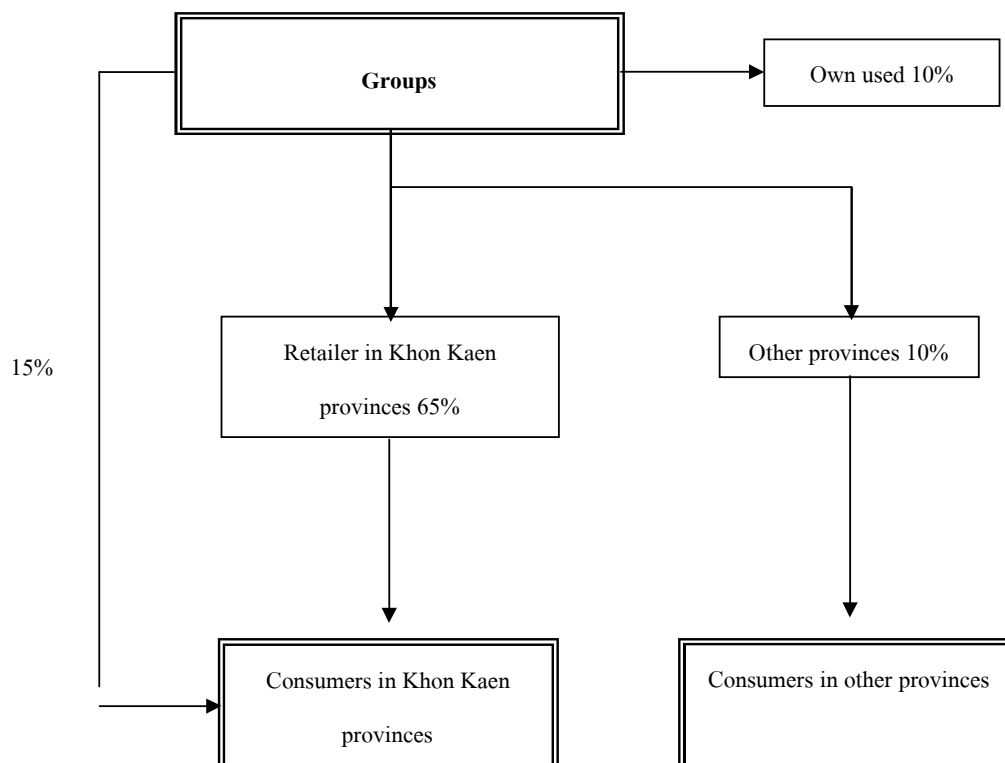
เอกสารอ้างอิง

พิชญ อ่อนมณี. ม.ป.ป.. เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง บนพื้นฐานชุมชนนาธิปไตย. ค้นเมื่อ 14 กุมภาพันธ์ 2554, จาก http://www.dopa.go.th/tp/tasa/year_42/oct_42.htm

สำนักงานเทศบาลตำบลบ้านทุ่ม. ม.ป.ป. ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้านบ้านเหล่าเกวียนหัก ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น. เอกสารอัดสำเนา

Table 1. Cost and return of Kaffir Lime Dishwashing Liquid in 2010

| Cost and return | Bottles | Percentage | Kg. | Percentage |
|-----------------------------|--------------|------------|---------------|------------|
| | (Baht) | (%) | (Baht) | (%) |
| 1. Variable costs | | | | |
| Labor / Machinery | 2 | 28.57 | 3 | 17.64 |
| Marketing cost | 1 | 14.28 | 3 | 17.64 |
| The gas | 1 | 14.28 | 4 | 23.52 |
| Bottles | 2 | 28.57 | - | - |
| Kg. | - | - | 4 | 23.52 |
| Others | 1 | 14.28 | 3 | 17.64 |
| Total variable costs | 7 | 100 | 17 | 100 |
| 2. Fixed costs | | | | |
| Interest on the lone | 6 | | 6 | |
| Equipment depreciation | 2 | | 3 | |
| Total fixed costs | 8 | | 9 | |
| Yield | 192 | | 1,800 | |
| Price | 10 | | 25 | |
| Total income | 1,920 | | 45,000 | |
| Net income | 576 | | 14,400 | |

**Figure 1.** Marketing channels of Kaffir Lime Dishwashing Liquid of a Woman Famers' Group