

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษารั้วนี้เป็นการศึกษาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการศึกษาแบบผลิตภัณฑ์ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้จัดแบ่งผลการศึกษาวิจัยเป็น 4 หัวข้อ คือ

1. ข้อมูลทั่วไปของชุมชน
2. รูปแบบผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร
3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร
4. ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร

ข้อมูลทั่วไปของชุมชน

1. ชื่อของกลุ่ม : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย
2. สถานที่ตั้ง : เลขที่ 58 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 887477 ที่ตั้งของโรงผลิตกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอดอยสะเก็ดประมาณ 15 กิโลเมตร และห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ประมาณ 10 กิโลเมตร การเดินทางจากตัวเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ไปยังโรงผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายใช้เส้นทางสายเชียงใหม่-เชียงราย จนถึงถนนวงแหวนรอบนอก เลี้ยวขวาไปตามเส้นทางเชียงใหม่-สันกำแพง ระยะทางประมาณ 2 กิโลเมตร ถึงสี่แยกบ้านท่าไร่เลี้ยวขวา ระยะทางประมาณ 800 เมตร จะสังเกตเห็นซอยเข้าไปทางด้านขวามือ มีชื่อเรียกซอยนี้ว่า “สันทรายซอย 4” เลี้ยวขวาเข้าไปจะเห็นที่ตั้งของโรงผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย บ้านสันทรายอยู่ในเขตปกครอง หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่บนถนนกรมทางหลวงชนบทหมายเลข ชม. 3019 โดยแยกจากถนนทางหลวงสายเชียงใหม่-ดอยสะเก็ด ระหว่างกิโลเมตรที่ 8-9 การเดินทางเข้าสู่หมู่บ้านมีถนนเชื่อมต่อกันทั่วถึง การคมนาคมสะดวก ปัจจุบันบ้านสันทรายมีจำนวน 196 หลังคาเรือน ประชากร 703 คน

แยกเป็นชาย 335 หญิง 368 รวมเป็น 703 คน มีวัด 1 แห่ง คือ วัดเจดียนุสรณ์ (วัดยางพระธาตุ) เดิมบ้านสันทราย บ้านยางพระธาตุ และบ้านสันทุ่งใหม่ รวมอยู่ในหมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย ต่อมา บ้านสันทุ่งใหม่ได้แยกตัวออกเป็นหมู่บ้านใหม่ คือ หมู่ที่ 14 ในปัจจุบัน การมีชื่อเรียกสองชื่อใน หมู่บ้านเดียวกัน ทำให้ชาวบ้านในบ้านสันทรายตั้งแต่บรรพบุรุษส่วนใหญ่นิยมไปทำบุญที่วัดท่าห่ม โดยความเลื่อมใสหรือเป็นการสืบทอดวัฒนธรรมมาช้านาน ซึ่งเป็นวัดอยู่ในเขตอำเภอสันทราย แต่มีพื้นที่ใกล้เคียงกัน สาเหตุที่เรียกว่าบ้านสันทรายเนื่องจากที่หมู่บ้านนี้มีลำน้ำกวังไหลผ่านหลัง หมู่บ้านเป็นแนวยาว และพื้นที่ในหมู่บ้านมีลักษณะสูง ซึ่งมาจากน้ำได้พัดเอาทรายมารวมตัวกัน ทำให้เป็นสันที่สูงกว่าระดับปกติ และมีชื่อเรียกหมู่บ้านนี้เป็นทางการว่าบ้านสันทราย

3. สภาพทางกายภาพของหมู่บ้าน เช่น อาณาเขต ที่ตั้งบ้านสันทราย ตั้งอยู่ในพื้นที่ หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มีประชากรรวมทั้งสิ้น 703 คน ถนนสามารถเข้าออกได้ 2 ทาง คือ เข้าทางถนนเชียงใหม่-ดอยสะเก็ด พบบงแหวนรอบสอง เลี้ยวทางด้านขวามือ หรือเดินทางถนนสายเชียงใหม่-สันกำแพง สายเก่า (สายถนนวัฒนธรรม) เข้าป้อมขามตำรวจบ้านร่องขุนเข้าไปอีกประมาณ 2.5 กิโลเมตร สาธารณูปโภคมีไฟฟ้าใช้ ทุกหลังคาเรือน และถนนหนทางภายในหมู่บ้านถนนสายหลักมีไฟฟ้าใช้ทุกซอย ระบบน้ำประปา หมู่บ้านขนาดเล็กจำนวนผู้ใช้น้ำประปาทั้งหมด 170 ครัวเรือน บางครัวเรือนที่ไม่ใช้น้ำประปา ก็จะขุดเจาะบ่อน้ำแล้วใช้ปั้มน้ำอัตโนมัติสูบน้ำขึ้นมา บางครัวเรือนจะใช้น้ำประปาหรือบ่อสำหรับ อุปโภคเท่านั้น ในส่วนของน้ำดื่มจะหาซื้อน้ำดื่มที่บรรจุขวด ภายในตำบลสันปูเลยมีโรงผลิตและ จำหน่ายน้ำดื่มที่เป็นรู้จักของชาวบ้านและชุมชนที่นั่น คือ น้ำดื่มธารเพชร

อาณาเขต ทิศเหนือติดกับหมู่บ้านท่าไร่ หมู่ที่ 7 ตำบลสันปูเลย

ทิศตะวันออก ติดกับหมู่บ้านสันทุ่งใหม่ หมู่ที่ 14

ทิศตะวันตก ติดกับบ้านท่าห่ม ตำบลสันพระเนตร เขตอำเภอสันทราย

ทิศใต้ ติดกับบ้านร่องขุน หมู่ที่ 10 ตำบลสันปูเลย

ถนนผ่านหมู่บ้านเป็นถนนที่ลาดด้วยยางแอสฟัลต์ อยู่ในความรับผิดชอบของ กรมทางหลวงชนบท หมายเลขที่ ชม. 3019 สำหรับถนนซอยภายในหมู่บ้านเป็นถนนคอนกรีต เสริมเหล็ก มีไฟฟ้าใช้ครบทุกหลังคาเรือน มีไฟฟ้าตามแนวถนนและซอยแยกเข้าภายในหมู่บ้าน มีซอยจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 6 ซอย ระบบน้ำประปา ใช้ระบบน้ำประปาของหมู่บ้านซึ่งมี ขนาดเล็ก การไหลของน้ำจากแหล่งผลิตน้ำประปาหมู่บ้านไปสู่ผู้บริโภคและสมาชิกผู้ใช้น้ำประปา ไหลไม่แรงในช่วงเช้าและเย็น และมีคณะกรรมการบริหารจัดการการประปาหมู่บ้านได้เสนอของบ ซึ่งได้รับการจัดสรรงบประมาณมาแล้วจำนวนประมาณ 1,200,000 บาท องค์การบริหารส่วนตำบล

กำลังดำเนินการเปิดประมูล และเพื่อที่จะนำมาปรับปรุงพัฒนาระบบต่อไป ฌาปนกิจสถาน 2 แห่ง คือ ฌาปนกิจบ้านสันทราย และฌาปนกิจบ้านยางพระธาตุ มีอาคารเอนกประสงค์ 1 หลัง สร้างจากงบโครงการเอสเอ็มแอล

4. ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ นายสุขแก้ว ใจแปง อายุ 67 ปี อยู่บ้านเลขที่ 52 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ผู้อาวุโสประจำหมู่บ้าน และเป็นคณะกรรมการหมู่บ้าน ตลอดจนเป็นประชาคมหมู่บ้าน ได้เล่าประวัติความเป็นมาของหมู่บ้านสันทรายนี้ว่า แต่เดิมชุมชนแห่งนี้มีประชากรอาศัยอยู่ไม่กี่ครอบครัว ซึ่งเป็นกลุ่มครอบครัวที่เป็นเครือญาติกัน และต่อมาได้มีการย้ายเข้ามาอยู่ซึ่งเป็นคนต่างถิ่นจำนวนหนึ่ง การดำรงชีวิตความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย ที่อยู่อาศัยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ กลุ่มบ้านยางพระธาตุ กับกลุ่มบ้านสันทราย ต่อมากลุ่มบ้านสันทรายที่เป็นกลุ่มใหญ่กว่าบางส่วนได้ขอแยกตัวออกเพื่อตั้งเป็นหมู่บ้านแห่งใหม่ เรียกชื่อหมู่บ้านว่า “บ้านสันทุ่งใหม่” เป็นอาณาเขตติดต่อกันกับบ้านสันทราย ปัจจุบันหมู่บ้านสันทราย หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ สามารถเดินทางเพื่อเข้าตัวเมืองระยะทาง 10 กิโลเมตร เข้าออกได้ทั้ง 2 ทาง คือ ทางถนนสายเชียงใหม่-สันกำแพง สายเก่า (ถนนสายวัฒนธรรม) และถนนดอยสะเก็ด-เชียงราย เข้าทางวงแหวนรอบสอง

5. สภาพทางเศรษฐกิจของหมู่บ้าน สถานะความเป็นอยู่ของหมู่บ้านนี้ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางเกษตรกรรม เช่น ทำนา ทำสวน รับจ้าง ค้าขาย และรับราชการ ในหมู่บ้านสันทรายมีร้านค้าซึ่งขายของชำจำนวน 5 แห่ง การทำนาจะสามารถทำนาได้เฉพาะในฤดูทำนาเท่านั้น หลังจากที่ทำนาจากการทำนา ชาวบ้านก็จะไปรับจ้าง บางรายก็ไปทำงานก่อสร้าง รับจ้างทั่วไปบ้าง บางรายก็รับงานทำกระดาสา ทำฟัดเขียนฟัด นอกจากร้านขายของชำแล้วยังมีร้านค้าที่จำหน่ายอาหาร เช่น ร้านก๋วยเตี๋ยว ร้านกาแฟ ร้านค้าจำหน่ายอาหารประเภทที่รับซื้อมาจากตลาดสดแล้วนำมาแบ่งขาย จากสภาพวิถีชีวิตของประชาชนที่เปลี่ยนแปลงไปตามกระแสของสังคมและเศรษฐกิจ ยิ่งภาวะปัจจุบันค่าครองชีพที่ขยับขึ้นสูงมากอันสืบเนื่องมาจากราคาน้ำมันเชื้อเพลิงแพง ผลจากการเปลี่ยนแปลงในหลายด้านของชุมชนรวมถึงการเปลี่ยนแปลงไปในสถาบันครอบครัว รายได้หลักของครอบครัวมาจากหัวหน้าครอบครัวที่มีงานประจำทำ อาทิ รับราชการก็จะยังคงพอมีรายได้ประจำจากส่วนของเงินเดือนไว้เลี้ยงดูครอบครัว แต่บางครอบครัวซึ่งไม่มีงานประจำก็พยายามขนขวายหางานทำทุกทางที่จะพยายามแสวงหาได้ตามความรู้ความสามารถ

6. การรวมกลุ่ม ซึ่งที่ได้กล่าวมาในเบื้องต้นแล้วว่าการพยายามขนขวายหางานทำของสตรีแม่บ้านที่ไม่มีงานประจำทำ ทำให้เริ่มที่จะคิดว่าควรจะทำอะไร เพื่อเป็นการหารายได้มาจุนเจือครอบครัวหรือเพื่อเป็นการหารายได้เสริม จึงเป็นที่มาของการรวมกลุ่มกันที่มีแนวทางร่วมกันคิดว่า

การรวมกลุ่มกันนั้นจะเป็นการรวมกลุ่มของสตรีแม่บ้านเกษตรกรและอีกส่วนหนึ่งซึ่งแยกตัวออกมาจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ จนในที่สุดแล้ว จึงได้มีแนวคิดว่าจะทำผลิตภัณฑ์อะไรก็ได้สักหนึ่งอย่าง นางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ซึ่งได้เป็นผู้ที่ริเริ่มนำเสนอในการทำผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรขึ้นมาและได้นำคําหมายพูดคุยหารือกับกลุ่มสตรีแม่บ้านในชุมชน ในที่สุดก็ได้ข้อสรุปว่า จะทำผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรโดยการทดลองทำดูก็

7. การปกครอง การปกครองในหมู่บ้านสันทรายนี้ผู้ใหญ่บ้านคือ นายแสวง เสาร์คำ อยู่บ้านเลขที่ 70/1 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นผู้ใหญ่บ้านที่มาจากการเลือกตั้งซึ่งจะต้องดำรงตำแหน่งครบวาระเมื่อครบเกษียณอายุ 60 ปี ขณะนี้อยู่ในตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านเป็นเวลา 16 ปี นายแสวง เสาร์คำ เป็นผู้ใหญ่บ้านที่จะไม่ค่อยมีบทบาทเด่นชัด และยังคงเป็นผู้นำที่มีปัญหากับชุมชนแห่งนี้มาโดยตลอด โดยเมื่อปี 2542 ได้ถูกชาวบ้านร้องเรียนถึงพฤติกรรมต่าง ๆ ไม่ค่อยเอาใจใส่เรื่องทุกข์สุขของชาวบ้านและชุมชน มีความคิดไม่สร้างสรรค์ คิดทำหรือพัฒนาในสิ่งที่ควรจะทำในฐานะที่เป็นหัวหน้าชุมชน สนับสนุนส่งเสริมการพนัน ทำให้ชาวบ้านในชุมชนร้องเรียนและเสนอเรื่องไปยังอำเภอ ในที่สุดนายอำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้มีคำสั่งให้ปลัดอำเภอดำเนินการลงคะแนนว่าจะรับผู้ใหญ่บ้านคนนี้หรือไม่ ผลการลงคะแนน 80 กว่าเสียงที่ลงคะแนนไม่รับรองนายแสวง เสาร์คำ และมีประมาณ 20 เสียงที่ยังคงรับและให้ความไว้วางใจให้นายแสวง เสาร์คำ ให้ทำงานต่อไป สรุปผลการลงคะแนนปรากฏว่าผู้ที่ไม่ไปลงคะแนนปลัดอำเภอให้ถือเอาว่ารับรองผู้ใหญ่บ้าน ทำให้นายแสวง เสาร์คำ ยังคงเป็นผู้ใหญ่บ้านเหมือนเดิม ชาวบ้านและประชาชนรู้สึกสงสัยและเคลือบแคลงกับผลการตัดสินนั้นตลอดมา ปัจจุบันบทบาทและหน้าที่ของผู้ใหญ่บ้านมีเพียงแค่ดูแลและรับผิดชอบงานในด้านปกครองด้านเดียว ส่วนอำนาจในการพัฒนาเป็นหน้าที่ของสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ในหมู่บ้านสันทราย มีสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลยซึ่งเป็นผู้แทนของหมู่บ้านจำนวน 2 คน คือ นายบรรจง คัดคำส่วน และนางศรีนวล ธรรมปัญญา ดำรงตำแหน่งตั้งแต่เดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2547 และจะไปครบวาระในปี พ.ศ. 2551 การดูแลความเรียบร้อยในหมู่บ้าน เนื่องจากหมู่บ้านสันทรายเป็นชุมชนที่อยู่ในพื้นที่เดียวกัน ปัญหาในเรื่องการดูแลหมู่บ้านไม่พบ อีกทั้งปัจจุบันมีโครงการพลังมวลชนเพื่อแผ่นดินขจัดสิ้นปัญหาเสพติด มีผู้ใหญ่บ้านเป็นประธานและมีผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านเป็นรองประธานโดยตำแหน่ง มีสมาชิกจำนวน 20 คน ได้รับการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลยปีละ 10,000 บาท ในระยะแรกมีการจัดวางกำลังเพื่อดูแลความเรียบร้อยภายในหมู่บ้านโดยจัดทำจุดบริการประชาชน ในคืนวันพุธและวันเสาร์ ปัจจุบันจะอยู่ดูแลความเรียบร้อยในคืนวันเสาร์เพียงคืนเดียว

8. ศาสนาและความเชื่อ

หมู่บ้านสันทรายมีประชากรร้อยละ 97 นับถือศาสนาพุทธ และอีกร้อยละ 3 นับถือศาสนาอื่น วัฒนธรรมประเพณีของประชากรหมู่บ้านสันทรายมีจารีตประเพณีดั้งเดิมอยู่มากมาย มีการนับถือบรรพบุรุษ (การเลี้ยงผีปู่ย่า) การเลี้ยงผีเจ้าบ้าน ตรงกับเดือน 7 (ซึ่งทางเหนือจะตรงกับเดือน 9 คือเดือนกันยายน) นอกจากนี้ประชากรในหมู่บ้านสันทรายมีความสัมพันธ์กับธรรมชาติอยู่ตลอดเวลา ทั้งในการการผลิตที่ต้องอาศัยพืชผลทางการเกษตรกรรม วัตถุดิบในชุมชน ความเชื่อและการปฏิบัติเช่นนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการจัดตั้งกลุ่ม อาทิ กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มสตรีแม่บ้าน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร กลุ่มหนุ่มสาว ที่มีการสานต่อแนวคิด ค่านิยม และปฏิบัติกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกัน ส่วนการนับถือศาสนาพุทธ เป็นความเชื่อในหลักธรรมะที่ถือปฏิบัติกันมาช้านาน และในบางครอบครัวยังส่งบุตรหลานไปเป็นเด็กวัด (จโยม) และรับเรียนหนังสือไปด้วย เมื่อเรียนจบภาคบังคับก็จะสนับสนุนให้บุตรหลานได้บวชเรียนทางธรรมพร้อมทั้งเรียนทางโลกควบคู่กันไปด้วย ซึ่งเป็นวิธีการเรียนวิธีการหนึ่งที่จะช่วยผู้ปกครองลดค่าใช้จ่ายในการเรียนของบุตรหลาน โดยแต่ละหมู่บ้านก็จะมีวัดประจำหมู่บ้านเป็นศูนย์รวมจิตใจของพุทธศาสนิกชน สำหรับบ้านสันทรายชาวบ้านมีความศรัทธาและเลื่อมใสโดยไปทำบุญที่วัดท่าพุ่ม ส่วนบ้านยางพระธาตุชาวบ้านไปทำบุญที่วัดเจติยานุสรณ์ หรือวัดยางพระธาตุนั่นเองในด้านประเพณีวัฒนธรรมหลายอย่างของชาวบ้านสันทรายเกิดจากความเชื่อของคนตั้งแต่อดีตกาล แล้วปฏิบัติสืบทอดกันมาจนถึงรุ่นหลังและมาจนถึงปัจจุบัน เช่น ประเพณีสงกรานต์ รดน้ำดำหัวผู้สูงอายุ ครอบอาจารย์ พิธีสืบชะตา ทำบุญผาปูน งานแต่งงาน งานบวช งานขึ้นบ้านใหม่ งานปอยหลวง (งานทำบุญสิ่งก่อสร้างของวัด) สร้างน้ำพระธาตุ รวมไปถึงความเชื่อทางไสยศาสตร์ เช่น ผีบ้าน ผีเรือน ศาลพระภูมิ และยังคงมีความเชื่อในการรักษาคนป่วยด้วยวิธีความเชื่อทางไสยศาสตร์หรือแม้แต่กระทั่งพิธีพราหมณ์

รูปแบบผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร

รูปแบบผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร คือ ลูกกี๋ จำนวน 7 ชนิด ดังนี้

1. ลูกกี๋จิง
2. ลูกกี๋เม็ดมะม่วงหิมพานต์
3. ลูกกี๋ลำไย
4. ลูกกี๋ใบเตย
5. ลูกกี๋มะพร้าว

6. ลูกก็ข้าวโอ๊ตลูกเกิด

7. ลูกก็ช็อกโกแลตถั่ว

1. ลูกก็จิง ประกอบด้วยส่วนผสม ดังนี้

1.1 มاکารีน

1.2 เนยสด

1.3 น้ำตาลทรายแดง

1.4 แป้งสาลีเอนกประสงค์

1.5 ผงฟู

1.6 ไข่ไก่

1.7 วานิลลา

1.8 เพื่อบเชย และจิงผง

ลูกก็จิงมีส่วนผสมรายการที่ 1.1-1.7 เป็นส่วนผสมหลัก กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายนำเอาอบเชยและจิงผงซึ่งเป็นสมุนไพรมาใช้เป็นส่วนผสมและเรียกชื่อตามส่วนผสม

2. ลูกก็เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ประกอบด้วยส่วนผสม ดังต่อไปนี้

2.1 มاکารีน

2.2 เนยสด

2.3 น้ำตาลไอซิ่ง

2.4 แป้งสาลีเอนกประสงค์

2.5 ผงฟู

2.6 ไข่ไก่

2.7 วานิลลา

2.8 เม็ดมะม่วงหิมพานต์

ลูกก็เม็ดมะม่วงหิมพานต์มีส่วนผสมหลักคือรายการที่ 2.1-2.7 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายนำเอาเม็ดมะม่วงหิมพานต์มาใช้เป็นส่วนผสมและเรียกชื่อตามส่วนผสม

3. ลูกก็ลำไย ประกอบด้วยส่วนผสม ดังต่อไปนี้

3.1 มاکารีน

3.2 เนยสด

3.3 น้ำตาลทรายแดง

3.4 แป้งสาลีเอนกประสงค์

3.5 ผงฟู

3.6 ไข่ไก่

3.7 วานิลลาผง

3.8 เนื้อลำไยอบแห้งหั่นฝอย

ลูกก๊ากี้ไม่มีส่วนผสมหลักคือรายการที่ 3.1-3.7 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย นำเอาลำไยอบแห้งหั่นฝอยมาใช้เป็นส่วนผสมและเรียกชื่อตามส่วนผสม

4. ลูกก๊ากี้ใบเตย ประกอบด้วยส่วนผสม ดังต่อไปนี้

4.1 มاکารีน

4.2 เนยสด

4.3 น้ำตาลไอซิ่ง

4.4 แป้งสาลีเอนกประสงค์

4.5 ผงฟู

4.6 ไข่ไก่

4.7 วานิลลาผง

4.8 น้ำใบเตย

4.9 สีผสมอาหาร (สีเขียว)

ลูกก๊ากี้ใบเตยมีส่วนผสมหลักคือ รายการที่ 4.1-4.7 และ 4.9 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านสันทรายนำเอาน้ำใบเตยซึ่งเป็นสมุนไพรมาใช้เป็นส่วนผสมและเรียกชื่อตามส่วนผสม

5. ลูกก๊ากี้มะพร้าว ประกอบด้วยส่วนผสม ดังต่อไปนี้

5.1 มاکารีน

5.2 เนยสด

5.3 น้ำตาลไอซิ่ง

5.4 แป้งสาลีเอนกประสงค์

5.5 ผงฟู

5.6 ไข่ไก่

5.7 วานิลลาผง

5.8 มะพร้าวอบแห้ง

5.9 งาคั่ว

ลูกกั่มะพร้าวมีส่วนผสมหลักคือ รายการที่ 5.1-5.7 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย นำเอามะพร้าวอบแห้งและงาคั่วซึ่งเป็นสมุนไพรมาใช้เป็นส่วนผสมและเรียกชื่อตามส่วนผสมว่า ลูกกั่มะพร้าว

6. ลูกกั่มะพร้าว ลูกเกด ประกอบด้วยส่วนผสม ดังต่อไปนี้

- 6.1 มาการิน
- 6.2 เนยสด
- 6.3 น้ำตาลทรายแดง
- 6.4 แป้งสาลีเอนกประสงค์
- 6.5 ผงฟู
- 6.6 ไข่ไก่
- 6.7 วานิลลา
- 6.8 ข้าวโอ๊ต
- 6.9 ลูกเกด

ลูกกั่มะพร้าวลูกเกดมีส่วนผสมหลัก คือ รายการที่ 6.1-6.7 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านสันทรายนำเอาข้าวโอ๊ตและลูกเกดมาใช้เป็นส่วนผสมและเรียกชื่อตามส่วนผสม

7. ลูกกั่มะพร้าว ลูกเกด ประกอบด้วยส่วนผสม ดังต่อไปนี้

- 7.1 มาการิน
- 7.2 เนยสด
- 7.3 น้ำตาลทรายแดง
- 7.4 แป้งสาลีเอนกประสงค์
- 7.5 ผงฟู
- 7.6 ไข่ไก่
- 7.7 วานิลลา
- 7.8 ผงช็อกโกแลต
- 7.9 ถังลิสงอบแห้ง

ลูกกั่มะพร้าวลูกเกดมีส่วนผสมหลัก คือ รายการที่ 7.1-7.8 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านสันทรายนำเอาถั่วลิสงอบแห้งมาใช้เป็นส่วนผสมและเรียกชื่อตามส่วนผสม

กระบวนการและวิธีการผลิตขนมอบสมุนไพร

ในที่นี้จะได้อธิบายถึงกรรมวิธีการผลิตโดยรวม การนำเอาสมุนไพรแต่ละชนิดที่บ่งบอกชื่อมาใส่เพิ่มเป็นส่วนผสมเท่านั้น

วิธีการทำ

1. นำแป้งสาลีมาชั่งตามอัตราส่วนแล้วร่อนกับผงฟู
2. นำเอาน้ำมันและเนยขาวตีผสมจนขึ้นฟูเบา แล้วใส่น้ำตาลทราย (คุกกี้บางประเภทใส่น้ำตาลไอซิ่ง) ที่ละเอียดด้วยความเร็วปานกลาง จนส่วนผสมขึ้นฟูเบา
3. ค่อย ๆ เติมน้ำไปทีละน้อย ตีให้เข้ากัน ตามด้วยกลิ่นวนิลา
4. เติมน้ำที่มีส่วนผสมของผงฟูลงไปทีละน้อย ตีจนเข้ากัน และตามด้วยนมข้นจืดด้วยความเร็วต่ำ นำส่วนผสมที่เป็นสมุนไพร (อบแห้งแล้ว) นำมาผสมจนเข้าเป็นเนื้อเดียวกัน
5. นำภาชนะที่ใช้ใส่ขนมเข้าเตาอบมาทาด้วยเนยขาวเพื่อป้องกันคุกกี้ติดภาชนะและใช้กระดาษซับมันรองบนถาด

6. ตักส่วนผสมใส่ในกระบอกกดคุกกี้ หยอกลงบนถาดที่รองด้วยกระดาษซับมันให้เป็นรูปร่าง ๆ โดยให้มีขนาดเท่า ๆ กัน เว้นระยะห่างระหว่างคุกกี้พอควร
7. นำเข้าเตาอบที่มีอุณหภูมิประมาณ 180 องศาเซลเซียส ประมาณ 10 นาที หรือจนกระทั่งสุก อุณหภูมิที่ใช้อบควรตั้งให้ได้เท่ากับที่ตำราระบุก่อนนำคุกกี้เข้าอบ ซึ่งอุณหภูมินี้มีส่วนสำคัญมาก เพราะคุกกี้บางชนิดเมื่ออุณหภูมิไม่ถึงอยู่ในเตานานทำให้คุกกี้แบน โดยอุณหภูมิที่ใช้อบคุกกี้แต่ละชนิดจะไม่เท่ากัน

เมื่อนำคุกกี้ออกจากเตาอบแล้วควรรีบแช่ออกจากถาดทันทีในขณะที่คุกกี้ยังร้อนอยู่ แล้ววางบนตะแกรงเพื่อให้คุกกี้เย็นและป้องกันการแตกหักของคุกกี้ซึ่งจะแตกได้ง่ายเวลาแช่หลังจากเย็นแล้ว

เทคนิคในการผลิต

การชั่งตวง ในการชั่งตวงส่วนผสมทุกชนิดควรใช้เครื่องชั่งที่มีความเที่ยงตรงและอยู่ในสภาพที่ดี ส่วนผสมที่ใช้ปริมาณมากควรจะใช้เครื่องชั่งตวงขนาดใหญ่ที่มีความแข็งแรงและทนทาน สำหรับเครื่องชั่งเล็กที่มีตัวเลขละเอียดเหมาะสำหรับการชั่งส่วนผสมที่มีน้ำหนักเบา ไม่ควรชั่งส่วนผสมหลายชนิดซ้อนกัน การชั่งปริมาณของส่วนผสมผิดพลาดเพียงเล็กน้อยจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและมีผลต่อการผลิตคุกกี้ได้

การผสม ควรศึกษาวิธีการผสมตามสูตรที่กำหนดไว้ ที่สำคัญคือการใช้เวลาในขั้นตอนของการผสม แต่ละขั้นตอนให้เหมาะสมกับชนิดและประเภทของลูกก็ ไม่ควรผสมนานเกินไปหรือเร็วเกินไป ซึ่งจะทำให้ลูกก็เสียได้

การบรรจุหีบห่อ การบรรจุหีบห่อถือว่าเป็นกระบวนการที่มีความสำคัญมากอย่างหนึ่ง เพราะการมาถึงกระบวนการในการที่จะทำการบรรจุ สิ่งในกลุ่มๆ ได้รับคำแนะนำจากสาธารณสุขจังหวัดก็คือได้ผ่านกระบวนการต่าง ๆ มาแล้วและจะเข้าสู่ขั้นตอนในการบริโภคสิ่งที่จำเป็นและสำคัญที่สุดคือความสะอาด การบรรจุหีบห่อที่ดีและถูกต้องจะทำให้ประโยชน์ของลูกก็ ดังนี้

1. ทำให้ลูกก็เก็บไว้ได้นานและทำให้สดอยู่เสมอ ตลอดเวลาในการวางขาย
2. ถูกสุขลักษณะ
3. มีความสะอาดการจับต้องและเก็บรักษา
4. ผู้บริโภคหรือผู้ซื้อสามารถแลเห็นลักษณะของลูกก็ได้อย่างชัดเจน
5. ใช้เนื้อที่ในการเก็บน้อย แต่สะดวกในการขนส่ง และการวางโชว์เวลาขาย
6. ทำให้เกิดการอยากซื้อมากขึ้น

การเก็บลูกก็

ควรเก็บลูกก็ขณะที่ยังอ่อน ๆ ไม่ถึงกับเย็นสนิท เพราะถ้าลูกก็เย็นสนิทจะสัมผัสกับความชื้นสูง ทำให้ไม่กรอบและควรเก็บใส่ขวดหรือกล่องพลาสติกที่มีฝาปิดสนิท

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ นั้น ตามวัตถุประสงค์ของผู้วิจัยได้มุ่งเน้นประเด็นหลัก 2 ประเด็น คือ

1. ศึกษารูปแบบผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร
2. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร

เพื่อแสดงให้เห็นถึงการพัฒนาและความเปลี่ยนแปลง ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรจากข้อมูลหลักที่เป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายที่มีส่วนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรทั้งหมดจำนวน 8 ราย ดังนี้

สมาชิกคนที่ 1 นางศรีไพ พรหมเวียงชัย ตำแหน่ง ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านสันทราย อายุ 34 ปี การศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จากโรงเรียนศรีธนาพิทยการ เชียงใหม่ อยู่บ้านเลขที่ 58 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นบุตรของนายมี พรหมเวียงชัย มารดาชื่อนางกัญญา ปัญญา ปัจจุบันบิดาและมารดาเสียชีวิตแล้ว มีน้องชาย 1 คน ชื่อ นายสุวิทย์ ปัญญา อาชีพเดิมของนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 หลังเรียนจบได้เข้าทำงานเป็นพนักงานขายบ้านจัดสรร ธุรกิจช่วงนั้นมีความรุ่งเรืองมาก ผู้ประกอบการมีน้อยรายแต่ลูกค้าหรือผู้บริโภคมีเป็นจำนวนมาก ทำให้รายได้ที่ได้รับเพียงพอสำหรับการใช้จ่ายส่วนตัวและการดำรงชีวิต ครั้นต่อมาเมื่อมีครอบครัวและมีภาระเพิ่มขึ้นคือ มีบุตรสาว 1 คน ชื่อเด็กหญิงอาทิตย์ยา สุวรรณ กำลังเรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนปิ่นสร้อยแยลส์ วิทยาลัย งานเดิมเริ่มถดถอย รายได้ซึ่งเคยได้มากก็ลดลงตามลำดับ ช่วงระยะเวลานั้นได้หาอาชีพอื่นเข้ามารองรับหลายอย่าง เช่น การรับจ้างทำกระดาษสาจากร้านป่าบัวจันทร์กระดาษสา ทำของกระดาษสา จากบ้านดั้นเปา ตำบลดั้นเปา อำเภอสันกำแพง ซึ่งมีความสัมพันธ์คือเป็นเครือญาติกัน โดยนางอารีย์ ใจนะเปียง ลูกสะใภ้ป่าบัวจันทร์ ใจนะเปียง มีศักดิ์เป็นญาติกับนางศรีไพ สำหรับการทำกระดาษสาจะพบปัญหาคือช่วงฤดูฝน ประมาณ 4-5 เดือน จะไม่ค่อยมีการสั่งซื้อมากนัก ทำให้งานในช่วงนี้จะขาดหายไปและขาดรายได้ เมื่อเป็นเช่นนั้นจึงได้เข้ามาดูแลและมาทดลองทำงานในด้านอาหารและขนม ซึ่งสามารถแบ่งช่วงในการผลิต ดังนี้

ช่วงแรกเป็นการผลิตแบบดั้งเดิมภายในครอบครัว (พ.ศ. 2545-2546)

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลจากนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านสันทราย พบว่าในช่วงนี้เป็นการประกอบอาชีพภายในครอบครัวเป็นการผลิตที่ไม่มากนัก เป็นระยะแห่งการเริ่มต้นทดลองทำ โดยได้แรงบันดาลใจและการสนับสนุนจากนางกัญญา ปัญญา ผู้เป็นมารดา นางกัญญา ปัญญา ซึ่งสมรสกับคุณโรเบิร์ต ชาลส์ เอลคินส์ สัญชาติอังกฤษ ปัจจุบันนางกัญญา ปัญญา ได้เสียชีวิตแล้วเนื่องจากเป็นโรคหัวใจล้มเหลวกระทันหันเมื่อวันที่ 15 มีนาคม พ.ศ. 2548 คุณโรเบิร์ต ชาลส์ เอลคินส์ และนางกัญญา ปัญญา ในขณะนั้นได้ประกอบอาชีพทำอาหารฝรั่งผากขายที่ห้างริมปิงซูเปอร์มาเก็ต สาขานวรัฐ และสาขาโชดนา ได้ให้แนวทางแก่นางศรีไพ ซึ่งเป็นบุตรทดลองทำুকก็ โดยใช้เวลาในการปรับแต่งสูตรและส่วนผสมอยู่นานประมาณ 3 เดือนเศษ หลังจากนั้นเมื่อได้ทำการทดลองผลิตแล้วนำไปขายก็ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคพอสมควร จึงได้คิดหาวิธีสร้างโรงผลิตเป็นของตัวเอง มารดาได้ให้การสนับสนุนเงินทุนจำนวนหนึ่ง และนางศรีไพเองก็ได้ไปกู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้านมาเพิ่มอีกส่วนหนึ่ง เมื่อนำเงิน

มารวมกันแล้วจึงได้ตัดสินใจสร้างโรงผลิตขึ้นจำนวน 2 ห้อง ขนาดความกว้างห้องละ 5 X 3 เมตร ใช้สำหรับเป็นห้องเตรียมวัสดุและห้องผลิต 1 ห้อง ห้องบรรจุผลิตภัณฑ์ 1 ห้อง งบประมาณในการก่อสร้างและเครื่องมือเครื่องมือนานาชนิดต่าง ๆ ที่ใช้ในการก่อสร้างเป็นเงินจำนวนประมาณ 200,000.- บาท และพร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ในการทำงานม พอดีเป็นช่วงเทศกาลคริสต์มาสและเป็นช่วงใกล้วันสิ้นปี จึงได้นำผลิตภัณฑ์ไปฝากขายที่ห้างริมปีงซูเปอร์มาเก็ตสาขานวรัฐ และสาขาโชตนา โดยได้ทำการติดฉลากภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ว่า “Amies Cookies” และมีหมายเลขโทรศัพท์ติดต่อไว้บนฉลาก ปรากฏว่าช่วงเวลานั้นเป็นช่วงเทศกาลคริสต์มาสและเทศกาลส่งท้ายปีเก่าต้อนรับปีใหม่พอดี ลูกค้าที่เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ได้มาซื้อเกิดความคิดว่าการซื้อผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) นี้สามารถนำไปเป็นของขวัญปีใหม่ให้แก่คนที่รู้จัก เคารพ นับถือ ตลอดจนให้ลูกค้าที่ตัวเองดำเนินธุรกิจอยู่ นางศรีไพ พรหมเวียงชัย ได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าลูกค้าที่สั่งซื้อในช่วงนั้นเป็นนักธุรกิจที่ทำกล่องกระดาษ และอีกรายเป็นนักธุรกิจทำกระเป๋าถือส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ นอกจากนี้แล้วยังได้ผลิตและส่งให้ลูกค้ารายย่อยอื่น ๆ อีกหลายราย โดยลูกค้าที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรจะนำไปเป็นของขวัญเนื่องในโอกาสวันขึ้นปีใหม่ สำหรับบรรจุภัณฑ์ช่วงนั้นจะบรรจุด้วยกล่องสี่เหลี่ยมทำมาจากกระดาษสา ซึ่งทางกลุ่มได้ออกแบบและได้สั่งกล่องกระดาษดังกล่าวจากพ่อค้าหรือผู้ผลิตกระดาษสาที่บ้านต้นเปา ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ราคากล่องเปล่าจะตกประมาณกล่องละ 25-30 บาท ตามขนาดบรรจุ เช่น ขนาดบรรจุน้ำหนัก .5 กิโลกรัม และขนาดบรรจุน้ำหนัก 1 กิโลกรัม

ช่วงที่สอง ระยะเวลาตลาดจำหน่าย (พ.ศ. 2547)

นางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ได้ให้ข้อมูลช่วงระยะเวลาการหาตลาดจำหน่าย เมื่อได้ดำเนินการผลิตแล้วสิ่งที่จะต้องรีบดำเนินการต่อคือระบบตลาด ผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) ได้เริ่มออกสู่ตลาดในตลาดสำหรับกลุ่มผู้บริโภคในตลาดระดับกลาง เหตุผลที่ไม่สามารถวางจำหน่ายในตลาดทั่วไปได้ เพราะวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตล้วนแล้วแต่เป็นวัตถุดิบที่ได้รับการคัดสรรและจัดซื้อจัดหาจากร้านหยก ถนนรัตนโกสินทร์ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และบริษัทสยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) ถนนสุขุมวิทไฮเวย์ เชียงใหม่-ลำปาง และร้านถุงแป้ง ขาวยี่สิบทำขนมย่านตลาดต้นพยอม ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยเริ่มวางจำหน่ายที่ห้างริมปีงซูเปอร์มาเก็ต สาขาโชตนาและห้างริมปีงซูเปอร์มาเก็ต สาขานวรัฐ การนำผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) วางจำหน่ายนั้นจะต้องเสียค่าเปอร์เซ็นต์ให้กับร้าน 25% ของราคาขาย กำหนดราคาจำหน่ายไว้ที่ขนาดบรรจุ 150 กรัม ราคา

35 บาท ขนาดบรรจุ 330 กรัมราคา 69 บาท ระบบการจ่ายเงินใช้ระบบธนาคารเข้ามาช่วย โดยใช้บริการผ่านธนาคารกรุงเทพฯ สาขาสันป่าข่อย ตัดยอดจำหน่ายทุก ๆ วันสิ้นเดือน อายุของผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรที่ผลิตแล้วจะมีอายุบริโภคได้ประมาณ 45 วันหลังจากผลิต หากผลิตภัณฑ์หมดอายุ ผู้เป็นเจ้าของจะต้องนำกลับไปและนำเอาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) ที่ผลิตใหม่เข้ามาทดแทนจะทำในลักษณะนี้เป็นประจำ

หลังจากที่ได้ตลาดในการนำผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) ไปวางจำหน่ายแล้ว นางศรีโพ พรหมเพ็ญชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ให้ข้อมูลต่อไปว่า ได้พยายามหาตลาดเพิ่มเติมและได้วางผลิตภัณฑ์จำหน่าย ณ โครงการหลวงร้านดอยคำ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งเป็นร้านค้าที่รับผลิตภัณฑ์เฉพาะของกลุ่มผลิตที่เป็นลักษณะกลุ่ม เช่น กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มเกษตรกร จะคิดค่าวางสินค้าจำหน่ายแค่ 20% แต่หากไม่ใช่ในนามของกลุ่มแม่บ้านที่ทำผลิตภัณฑ์จะคิดค่าวางของฝากขาย 25% หลักเกณฑ์และวิธีการปฏิบัติคล้าย ๆ กับ ห้างริมปิ๊งซูเปอร์มาเก็ต จะแตกต่างก็คือการจ่ายเงิน เคาท์เตอร์ดอยคำ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กำหนดจ่ายเงินให้แก่กลุ่มที่นำผลิตภัณฑ์มาฝากขายโดยจ่ายเป็นเงินสด ทุกวันที่ 11 ของทุกเดือน สามารถรับได้ที่คุณสายฝน วงศ์สุวรรณ เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป สำนักงานเลขานุการคณะฯ ต่อมาได้ทำการหาตลาดเพิ่มขึ้นโดยได้ไปทำการติดต่อกับ TOP ซูเปอร์มาเก็ต ห้างโรบินสันสาขาแอร์พอร์ตในขณะนั้น การหาตลาดเพิ่มดังกล่าวไม่ประสบผลสำเร็จ สืบเนื่องจากทางห้าง TOP ซูเปอร์มาเก็ต ให้นำเสนอและต้องจัดส่งให้ทุกสาขาในประเทศไทย แต่ด้วยกำลังการผลิตของกลุ่มไม่สามารถที่จะรับหรือเปิดตลาดขนาดใหญ่นี้ได้ เกินกำลังในการผลิต ภายหลังผู้บริโภคที่ไปซื้อผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) ที่ร้านดอยคำ โครงการหลวง คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และได้ติดต่อสั่งซื้อขนมอบสมุนไพร ไปจำหน่ายที่ร้านสปาสิลาวัณและจำหน่ายกาแฟ ตั้งอยู่ฝั่งตรงข้ามสนามบินเชียงใหม่ ซึ่งหลักเกณฑ์และวิธีการในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร ไปจำหน่ายคล้ายกับห้างริมปิ๊งซูเปอร์มาเก็ต แต่ปัญหาที่ตามมาคือทางร้านใช้วิธีการดึงดูดลูกค้าด้วยการเปิดถุงผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) ให้ชิมก่อนตัดสินใจ ซึ่งการจูงใจลูกค้าด้วยวิธีการดังกล่าวเป็นปัญหาให้แก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้บริโภคไม่ซื้อไปรับประทานทั้งถุง ทั้งภาระขนมที่เหลือไม่เต็มถุงไว้และทางร้านไม่ยอมรับผิดชอบในส่วนที่เหลือ ดังนั้นทางกลุ่มจึงได้พิจารณา และได้ขอสรุปจัดส่งให้แก่ร้านสปาสิลาวัณ แต่ยังสร้างโอกาสทางการตลาดโดยมีเงื่อนไขว่า ถ้าทางร้านจะสั่งซื้อให้ทำการชั่งน้ำหนักแล้วนำมาบรรจุเองจะแบ่งจำหน่ายเท่าไร อยากรู้ก็ได้ ตามความต้องการของร้าน สุดท้ายตลาดแห่งนี้ก็ไม่ติดต่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรไปจำหน่าย

ปัจจุบัน (พ.ศ. 2548-ปัจจุบัน)

ด้านการพัฒนาส่วนผสมและสูตรของการผลิตทำให้ได้มาตรฐานและการทรงคุณค่าของตัวผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรขึ้นชื่อ ได้มีคุณ ฌ ชนก ไชยยา เจ้าของร้านกาแฟ อินคริม ตั้งอยู่ด้านหน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้ ได้ติดต่อโดยเข้ามาเยี่ยมชมและสอบถามรายละเอียดตลอดจนดูวิธีการผลิต และได้เริ่มสั่งผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) ไปจำหน่ายที่ร้านกาแฟโดยการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ ประมาณ 4-5 กิโลกรัม ซึ่งในราคาขายเป็นกิโลกรัมทางกลุ่มจะคิดในราคากิโลกรัมละ 180 บาท แนะนำไปบรรจุเอง ทำให้ได้ตลาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งตลาด นอกเหนือจากตลาดที่ได้กล่าวมาทั้งหมดแล้ว เป็นที่น่ายินดีเมื่อห้างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ตไปทำการเปิดสาขามีโชค พลาซ่า (ทางไปแม่โจ้สายใหม่) และได้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) วางจำหน่ายปรากฏว่าตลาดใหม่แห่งนี้สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรภายใน 3-4 วันหมด เป็นเพราะว่าร้านริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต สาขามีโชค พลาซ่าแห่งนี้มีที่จอดรถสะดวกสบาย และมีพื้นที่กว้างขวางประกอบกับมีหมู่บ้านจัดสรรและมีชาวต่างประเทศอาศัยอยู่ใกล้พื้นที่นี้เป็นจำนวนมาก ต้องผลิตเพิ่มขึ้น และให้ทันหมุนเวียนกับตลาดที่ได้กล่าวมาข้างต้น ปัจจุบันนอกเหนือจากการนำไปฝากขาย การรับซื้อแล้วนำไปจำหน่ายเอง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายยังได้รับการสั่งซื้อจากผู้บริโภคภายนอกอื่น ๆ ตามช่วงเทศกาล อาทิ เช่น เทศกาลคริสต์มาส เทศกาลปีใหม่ ซึ่งจะมีการสั่งซื้อคุกกี้เข้ามาเป็นจำนวนมาก ในช่วงนั้นต้องระดมกำลังการผลิตมากขึ้นเท่าตัว สมาชิกคนใดที่ว่างจากงานประจำจากงานบ้านก็จะมาช่วยระดมการผลิตให้พอเพียงกับการสั่งของลูกค้า และนอกเหนือจากลูกค้าที่สั่งซื้อเป็นประจำแล้ว ยังมีลูกค้ารายย่อยซื้อคุณภักธา ซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันปูเลย ผู้ผลิตและจำหน่ายโคมไฟ และกระดาสา ซึ่งมีร้านค้าอยู่บริเวณไนท์พลาซ่า เชียงใหม่ ได้สั่งซื้อในช่วงเทศกาลส่งท้ายปีเก่าต้อนรับปีใหม่เป็นจำนวนมาก ถึงแม้ว่าปลายปี 2548 ที่ผ่านมากล่องกระดาสาที่ใช้สำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์คุกกี้จะหมด คุณภักธาได้นำกล่องกระดาสาของตนเองมาเป็นกล่องสำหรับใส่คุกกี้ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์สำหรับใช้เป็นของฝากและของขวัญปีใหม่ ในช่วงเทศกาลดังกล่าว อีกทั้งยังเป็นแหล่งที่ให้ความรู้แก่องค์กรตลอดจนสถาบันศึกษา เช่น เมื่อปี พ.ศ. 2548 มีนักศึกษาสาขาวิชาบ้านและชุมชน ภาควิชามนุษยสัมพันธ์ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำนวน 4 คน ที่ไปฝึกงาน ณ สำนักงานเกษตรอำเภอคอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มีนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนมัธยมสันกำแพง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 8 คน มาขออนุญาตจากนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายเข้ารับการฝึกภาคปฏิบัติ โดยการหัดทำขนมอบ และนอกจากนั้นแล้วยังมีคุณพิสมัย เชื้อพลากิจ เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัด (สาขา) เจ้าหน้าที่บริหารงานที่ดิน 8 สำนักงานที่ดินสาขา

อำเภอคอยสะเกิดและเจ้าหน้าที่ของสำนักงานที่ดินอำเภอคอยสะเกิดเข้าเยี่ยมชมกิจการและดูวิธีการผลิต พร้อมทั้งกล่าวชื่นชมผลิตภัณฑ์เพราะเป็นลูกค้าประจำที่ไปซื้อลูกก็จากห้างริมปั๋งรูปเปอร์มาเก็ตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย โดยมีนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ให้การต้อนรับ

จากประสบการณ์ที่ได้ให้ข้อมูลนอกเหนือจากการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ตำบลสันปูเลย อำเภอคอยสะเกิด แล้ว ยังได้ช่วยกิจกรรมของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลสันปูเลย และกิจกรรมของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอำเภอคอยสะเกิด โดยได้รับการคัดเลือกจากสำนักงานเกษตรอำเภอคอยสะเกิด ให้นำลูกก็มอบเป็นของที่ระลึกให้ ฯพณฯ พ.ต.ท. ดร.ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี ครั้งที่ท่านได้มาตรวจราชการ เมื่อเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2548 ณ วัดเชิงดอย อำเภอคอยสะเกิด และเป็นตัวแทนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลสันปูเลย ทำลิ้นจี่ลอยแก้ว เข้าร่วมประกวดเนื่องในงานเทศกาลลิ้นจี่และของดีเมืองเชียงใหม่ ซึ่งจัดขึ้น ณ สวนสาธารณะหนองบวกหาด อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ระหว่างวันที่ 20-26 พฤษภาคม 2548 และผลการประกวดครั้งนั้นได้รับรางวัลชนะเลิศที่ 1 การประกวดผลิตภัณฑ์ลิ้นจี่แปรรูป ได้รับโล่รางวัลของนายสุวัฒน์ ตันติพัฒน์ ผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีนายปริญญ์ ปานทอง รองผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ (ในขณะนั้น) เป็นผู้มอบ

สมาชิกคนที่ 2 นางพัชรี ใจสุข รองประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย อายุ 48 ปี อยู่บ้านเลขที่ 53 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ นางพัชรี ใจสุข ครอบครัวมีสมาชิก 4 คน ลูกสาว 1 คน แม่ 1 คน และหลานชาย 1 คน สามีนี้นายวรศักดิ์ ใจสุข อายุ 51 ปี อาชีพรับราชการเป็นลูกจ้างประจำ สังกัดเทศบาลนครเชียงใหม่ มีบ้านเป็นของตนเอง มีภาระในการเลี้ยงดูแม่ชื่อนางมล ธรรมปัญญา อายุ 69 ปี สำหรับบุตรสาวชื่อเด็กหญิงก้อง กำลังเรียนหนังสือในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนในตำบลสันปูเลย ป่วยเป็นโรคหัวใจต้องเข้ารับการรักษายาบาลในโรงพยาบาลแล้วหลายครั้ง แต่ยังมีที่บิดาคือนายวรศักดิ์ ซึ่งรับราชการเป็นลูกจ้างประจำเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ ส่วนหลานชายชื่อเด็กชายเอฟ อายุ 8 ขวบ เป็นบุตรของน้องสาวและสามีเสียชีวิตแล้วทั้งคู่ นางพัชรีจึงต้องทำหน้าที่เป็นแม่แทนและเลี้ยงดูเหมือนลูกของตนเอง รายได้จากสามีนี้นายวรศักดิ์ก็พอใช้จ่ายเป็นเดือน ๆ เมื่อมีรายจ่ายพิเศษเข้ามาก็ทำให้เป็นภาระ บางครั้งต้องไปกู้หนี้ยืมสินตามแหล่งเงินทุนต่าง ๆ ทั้ง ในระบบและนอกระบบ ปกติแล้วนางพัชรีจะมีอาชีพเสริมครอบครัวจากการรับจ้างปักผ้า ซึ่งมีผู้ว่าจ้างรายได้เฉลี่ยต่อวันประมาณ 80 บาท พอที่จะเสริมรายได้ของครอบครัวได้บ้างแต่ก็ไม่มากนัก

ในการเข้ามารวมกลุ่มเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายนั้น ก่อนเคยเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุมาก่อน หลังจากได้แยกออกมาจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ ก็มาร่วมก่อตั้งเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย

นางพัชรีให้สัมภาษณ์ว่า นอกจากรายได้ที่รับจ้างปักผ้างานไม่ค่อยจะมีสม่ำเสมอ ดังนั้นเมื่อมาเป็นสมาชิกกลุ่มก็ได้รับมอบหมายให้เป็นรองประธานกลุ่มแม่บ้านฯ เพราะสมาชิกในกลุ่มเห็นว่าตนพอมีประสบการณ์ที่ได้รับมาจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ และได้รับการถ่ายทอดความรู้ ตลอดจนประสบการณ์ต่าง ๆ มาในช่วงระยะเวลาหนึ่ง และได้รับการฝึกประสบการณ์จากนางศรีโพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ตอนแรก ๆ ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยประธานกลุ่มฯ คอยเตรียมของและส่วนผสมต่าง ๆ ให้ประธานกลุ่มเป็นผู้ผลิตพอทำไปได้สักช่วงหนึ่งก็ได้เริ่มเรียนรู้และฝึกฝนตนเอง ตลอดจนได้ทดลองลงมือปฏิบัติจริงสำหรับหน้าที่ในตอนนั้นก็คือ การนำขนมอบสมุนไพรที่ผลิตแล้วออกจากเตาอบ ออกผึ่งบนตะแกรงและรอเก็บใส่กล่องและล้างภาชนะที่ใช้ในการผลิต ต่อมาพอทำไปสักพักหนึ่งก็เริ่มเรียนรู้และฝึกฝนตนเองและพัฒนาตนเองให้สามารถผลิตเองได้ รูปแบบผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (ลูกกี้) เป็นสิ่งที่แปลกใหม่สำหรับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายมาก เพราะจากพื้นฐานหรือจากประสบการณ์ในการทำอาหาร ทำขนม ส่วนใหญ่จะเคยทำแต่ขนมไทย ทำสำหรับบริโภคภายในครัวเรือนและทำเพื่อนำไปทำบุญในวันสำคัญทางศาสนา หรือไม่ก็ทำเนื่องในประเพณีต่าง ๆ เช่น ประเพณีสงกรานต์ปีใหม่เมือง ประเพณียี่เป็ง ประเพณีวันเข้าพรรษา ออกพรรษา ชาวบ้านก็จะทำขนมเทียน ข้าวต้มมัด นอกนั้นเมื่อมีงานทำบุญในหมู่บ้าน เช่น งานทำบุญขึ้นบ้านใหม่ งานแต่งงาน งานศพ จะทำลอดช่อง ทำรวมมิตร ทำขนมชั้น หรือประเพณีขนมไทยเท่านั้น สำหรับขนมไม่ค่อยเป็นที่รู้จักในหมู่บ้าน การมารวมกลุ่มของสมาชิกทั้งหมดจำนวน 8 คน เป็นการมารวมกลุ่มในส่วนของการสร้างรายได้หรือเพิ่มรายได้เพื่อจุนเจือครอบครัว เพราะถ้าไม่มีอาชีพหรือรายได้เสริมครอบครัวแล้วค่อนข้างที่จะมีปัญหาในเรื่องค่าใช้จ่ายเป็นอย่างมาก ส่วนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินการของกลุ่มยังต้องอาศัยนางศรีโพ ประธานกลุ่มฯ ทั้งในเรื่องของสถานที่โรงผลิต เงินทุนในการซื้อวัสดุ วัตถุดิบต่าง ๆ ตลอดจนเครื่องมือเครื่องใช้ที่มีราคาแพง สมาชิกจะมีหน้าที่ในการเข้าไปช่วยในการผลิต ซึ่งในระยะแรกก็เหมือนกับเป็นการทำแบบเป็นการทดลองแต่สิ่งที่ได้รับคือเกิดการจ้างงาน มีรายได้จากการเข้าไปมีส่วนในการผลิต ยังมีการผลิตมากเพียงใดก็จะสร้างรายได้ให้กับสมาชิกมากขึ้น รายได้อาจต่ำประมาณ 120 บาทต่อวัน ซึ่งเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับงานเสริมอย่างอื่น เช่น รับจ้างปักผ้า รับจ้างทำการ์ดกระดาษ ยังได้มากกว่า 40 บาทต่อวัน และเป็นลักษณะงานที่ไม่หนัก ทำงานอยู่ใกล้บ้าน สะดวกสบายไม่ต้องเดินทางไปไหน ไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ เป็นรายได้สุทธิที่ได้รับอย่างแท้จริง

ในส่วนของการพัฒนาขนมอบสมุนไพรของกลุ่มนั้น สมาชิกต้องมีความตระหนัก อยู่เสมอว่ารายได้ที่ได้รับมากกว่าการรับจ้างทำงานอย่างอื่นนั้น สิ่งที่จะพึงพิถีพิถันก็คือการผลิต ต้องมุ่งมั่นว่าทุกครั้งที่ทำการผลิตจะต้องให้ได้ผลของการผลิตที่ได้มาตรฐาน กล่าวคือ รสชาติต้อง คงเดิม ส่วนผสมที่นำลงไปใส่จะต้องซั่งให้ได้ตามสูตร ถ้ามากหรือน้อยเกินไปก็จะทำให้รสชาติ เปลี่ยนไปเช่นกัน ซึ่งในการผลิตลูกก็จะต้องได้ลักษณะของลูกก็ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค เช่น ส่วนผสมได้ตามสูตรที่กำหนดไว้ สี กลิ่น รสชาติ การบรรจุผลิตภัณฑ์ก็เป็นสิ่งสำคัญที่จะ ช่วยให้ผู้บริโภคเป็นที่น่าสนใจของลูกค้าหรือผู้บริโภค มิใช่จะผลิตให้ได้เฉพาะเพียงเพื่อให้ผ่านไปวัน ๆ เท่านั้น สิ่งที่จะควรคำนึงต่อถึงอนาคตว่าจะทำอย่างไรถึงจะพัฒนาลูกที่ผลิตให้ไปสู่ผู้บริโภคได้ ทุกตลาด เมื่อเป็นเช่นนั้นแล้วไม่ต้องกลัวเลยว่ารายได้จะลดน้อยถอยลง ยังมีลูกค้าหรือผู้บริโภค จำนวนมาก ราย การเพิ่มผลผลิตต้องเป็นสิ่งที่ตามมาแน่นอน และจะทำให้สมาชิกของกลุ่มได้รับ รายได้เพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน ฉะนั้นแล้วสมาชิกทุกคนควรคำนึงถึงผลิตภัณฑ์ที่ตนเองผลิตด้วยว่า ควรปรับปรุงหรือพัฒนาอย่างไรเพื่อให้ผลิตภัณฑ์นั้นอยู่ในตลาดและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ตลอดจนได้รับความนิยมและขยายตลาดเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต นอกเหนือสิ่งที่ได้กล่าวมาแล้วสิ่งที่จะ ช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาไปได้มากก็คือ องค์กร หน่วยงาน ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ ทั้งของภาครัฐและเอกชน ก็มีหน้าที่จะเป็นตัวกำหนดให้เกิดการพัฒนาได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทุน ค่าเนิกร ความรู้ทางด้านการวิชาการ การส่งเสริมทางด้านการตลาด การจัดโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องไว้รองรับ ก็จะทำให้กลุ่มสามารถที่จะพัฒนาตนเองให้ขึ้นไปสู่ระดับที่สูงขึ้น

สมาชิกคนที่ 3 นางวาสนา สังสีแก้ว อายุ 39 ปี อยู่บ้านเลขที่ 60/1 หมู่ที่ 11 ตำบล สันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 มีสมาชิกใน ครอบครัว 3 คน มีลูกสาว 1 คน กำลังเรียนอยู่ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนมัธยมสันกำแพง ส่วนสามีชื่อนายอภิสิทธิ์ สังสีแก้ว อาชีพหลัก ไร่ขายของเล่นตามตลาดนัดทั่วไป พอมีรายได้บ้าง แต่ไม่มากนัก นางวาสนาเมื่อว่างจากการไปช่วยสามีขายของเล่นตามตลาดนัดต่าง ๆ แล้ว อาชีพเสริม อีกอย่างก็คือการทำการค้ากระดาสาซึ่งรับงานมาจากนางนวลวิ เสาร์คำ ภรรยา นายแสวง เสาร์คำ ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 11 งานกระดาสาเป็นงานถนัด มีหน้าที่ในการติดดอกไม้และใบไม้สด ซึ่ง พอเป็นอาชีพเสริมรายได้ให้ครอบครัวและมีรายได้ประมาณวันละ 40-60 บาท การขายของเล่นเด็ก ประสบปัญหาเรื่องเงินลงทุน ประกอบกับบางวันเมื่อไปตลาดจะนำของเล่นวางขายแบบแบกกับดิน ก็พบอุปสรรคเกี่ยวกับเรื่องสภาพดินฟ้าอากาศไม่เอื้ออำนวย ฝนตก พายุ ทำให้รายได้จากการขาย ของเล่นมีไม่สม่ำเสมอ จึงได้พยายามหาอาชีพและรายได้ด้านอื่นเข้ามาเสริม จนในที่สุดจึงได้เข้ามา

เป็นสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย สำหรับลูกสาวชื่อนางสาวกรรณิการ์ สังสีแก้ว ปัจจุบันเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนมัธยมสันกำแพง ขณะที่ศึกษาอยู่ในชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ปีการศึกษา 2548 ภาคเรียนที่ 1 ลงทะเบียนเรียนวิชางานบ้าน ได้ขออนุญาตอาจารย์ผู้สอน เพื่อนักเรียนที่เรียนวิชาเดียวกัน จำนวน 8 คน ขออนุญาตนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย เข้าฝึกภาคปฏิบัติในโรงผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย โดยมีนางศรีไพ บรรยายและแนะนำในภาคปฏิบัติ ในระยะเริ่มแรกของการเข้ามาเป็นสมาชิกและได้ช่วยเป็นลูกมือด้านการผลิต เช่น การทำความสะอาดเครื่องมือเครื่องใช้ในการทำขนมอบสมุนไพร การจัดเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิต และได้เริ่มเรียนรู้ถึงวิธีการผลิต ต่อมาเมื่อมีความคุ้นเคยกับสถานที่และกระบวนการผลิตก็ได้เริ่มเข้าใจสามารถพอที่จะเป็นลูกมือให้ได้บ้าง เช่น การใส่เม็ดมะม่วงหิมพานต์ลงในคุกกี้ ใส่ผลไม้สีในคุกกี้ผลไม้รวม นำคุกกี้ออกจากเตาเพื่อให้เย็นและจัดเก็บคุกกี้เข้าไว้ในภาชนะ สำหรับงานในด้านอื่น ๆ พอช่วยได้บ้าง เช่น ช่วยในการติดสติ๊กเกอร์ป้ายชื่อของผลิตภัณฑ์ ติดฉลากวันผลิต วันหมดอายุ และติดป้ายราคา ซึ่งต้องใช้เวลามากพอสมควรที่จะให้สามารถผลิตเองได้ สาเหตุอีกประการหนึ่งพบว่านางวาสนา เรียนรู้จากประธานกลุ่มฯ ได้ไม่ค่อยดี เป็นเพราะระดับการศึกษาของสมาชิกมีผลต่อการเรียนรู้

สมาชิกคนที่ 4 นางสมศรี พิดานปัน อายุ 47 ปี อยู่บ้านเลขที่ 45/1 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4 คน ประกอบด้วยนางทา ใจสุข มารดา นายบรรจง พิดานปัน อายุ 48 ปี สามี และบุตรชายคือ นายไกรสร พิดานปัน อายุ 24 ปี เรียนจบระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาอิเล็กทรอนิกส์ และขณะนี้ทำงานอยู่บริษัทเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ นางสมศรี พิดานปัน รับภาระเลี้ยงดูนางทา ใจสุข มารดา ซึ่งมีอายุ 75 ปี ตามธรรมเนียมประเพณีของชาวบ้านที่ว่าลูกสาวจะต้องอยู่และเลี้ยงดูบิดามารดาไปจนกว่าจะล้มหายตายจากกัน นางทามีสุขภาพแข็งแรงไม่ค่อยเจ็บไข้ได้ป่วยอะไร ส่วนนายบรรจง สามี มีอาชีพเป็นช่างรับเหมาก่อสร้างและรับจ้างทั่วไป และเป็นคนหนึ่งของช่างก่อสร้างที่รับจ้างทำโรงผลิตขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย นางสมศรี แต่เดิมไม่ค่อยจะมีอาชีพเสริมอะไรจะมีหน้าที่หลักคือเป็นแม่บ้านคอยดูแลมารดาและครอบครัว การเข้ามารวมกลุ่มเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย เดิมทีนางสมศรีเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุมาก่อน หลังจากที่แยกตัวออกมาจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุแล้ว ได้มาพบปะพูดคุยกันและได้มาตั้งกลุ่มขึ้นโดยมีปัจจัยเหตุผลมาจากการอยากทำผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นหารายได้จุนเจือครอบครัวของตนเอง ผลิตภัณฑ์

ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ซึ่งได้ช่วยกันคิดและลงมือทำคุกกี โดยใช้ส่วนผสมที่เป็นสมุนไพรเข้ามาเกี่ยวข้อง พยายามจัดหาสมุนไพรที่สามารถหาซื้อได้จากภายในชุมชน เพื่อความประหยัด และยังได้ส่งเสริมรายได้ให้กับบุคคลในชุมชนไปด้วยอีกทางหนึ่ง ตารางการผลิตหรือวันที่ทำการผลิตนั้นยังไม่ได้กำหนดชัดเจน เพราะจะต้องขึ้นอยู่กับลูกค้าหรือผู้บริโภค แต่ที่แน่นอนช่วงเทศกาลที่สำคัญต่าง ๆ กลุ่มจะต้องเตรียมความพร้อมในการผลิตเพื่อให้ทันตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งในอนาคตคิดว่ากลุ่มฯ จะต้องมีการมีเครื่องมือที่เพิ่มมากขึ้น เพราะจากการสังเกตในช่วงเทศกาลของปีที่ผ่านมา การผลิตจะทำได้จนหมดรุ่งหมดค่ำ ซึ่งเป็นช่วงระยะเวลาที่ค่อนข้างจำกัด และเครื่องมือก็ยังมีน้อย แต่ต้องพิจารณาว่าหากได้เพิ่มเครื่องมือลงไปที่เต็มที่จะคุ้มกับการลงทุนหรือไม่อย่างไร เป็นสิ่งที่น่านำไปคิดเพื่อประกอบการตัดสินใจ โดยจะต้องอาศัยความเห็นและข้อเสนอแนะต่าง ๆ จากสมาชิกภายในกลุ่ม

สมาชิกคนที่ 5 นางปทุมพร คิตสาร อายุ 47 ปี การศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 3 อยู่บ้านเลขที่ 50 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอคอกยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ สมาชิกครอบครัวจำนวน 2 คน อาศัยอยู่กับบิดาชื่อนายจันทร์ คิตสาร นางปทุมพรเป็นลูกสาวคนโต มีน้องสาว 1 คน ชื่อ นางอารีย์ ใจนะเปียง (คิตสาร) ทำธุรกิจกระดาศสาชื่อร้าน “ป้าบัวจันทร์กระดาศสา” มีความเชื่อมโยงกัน เนื่องจากนางอารีย์ ใจนะเปียง เป็นญาติกับนางศรีไพร พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มฯ ตามที่ได้กล่าวมาแล้ว บ้านต้นเปา ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ โดยเป็นชื่อร้านของแม่สามีซึ่งเสียชีวิตไปแล้ว นางปทุมพรมีอาชีพคือ เป็นแม่ค้าทำกับข้าวขายที่ตลาดสดบ้านสันกลาง ซึ่งห่างจากบ้านพักอาศัยประมาณ 4 กิโลเมตร พร้อมกันนั้นมีผู้ช่วยทำกับข้าวที่ร่วมลงทุนด้วยกัน 1 คน คือ นางบัวเรียว นางปทุมพรทำหน้าที่เหรียญญของกลุ่มแม่บ้านบ้านเกษตรกรบ้านสันทราย หลังจากที่ว่าจากการทำอาหารก็จะมาช่วยดูแลในด้านการเงินของกลุ่ม เป็นต้นว่า การจ่ายค่าจ้างแก่สมาชิกที่มาช่วยผลิตในแต่ละเดือน ซึ่งนางปทุมพรมีพื้นฐานในด้านการทำอาหาร จึงค่อนข้างเข้าใจในกรรมวิธีในการผลิต เป็นสมาชิกของกลุ่มคนหนึ่งที่ได้ทดลองนำขนมอบสมุนไพรไปจำหน่าย ณ ตลาดสดบ้านสันกลาง แต่ตลาดสดระดับหมู่บ้านและชุมชนเป็นตลาดที่เล็กสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่จะหาซื้อไว้เพื่อรับประทาน ส่วนที่มีความสำคัญสำหรับผู้บริโภค ณ ตลาด ลักษณะค่อนข้างยากและน้อยเพราะลูกค้าที่กลุ่มผลิตใช้วัตถุดิบในการผลิตได้คัดสรรมา ใช้ต้นทุนในการผลิตสูง เมื่อจะกำหนดจำหน่ายในราคาถุงละ 5 บาท หรือ 10 บาท ก็ไม่คุ้มกับต้นทุนการผลิต เมื่อเป็นเช่นนี้ช่องทางที่จะนำไปจำหน่ายตลาดสดตรงนี้จึงต้องหยุดไป อีกประการหนึ่งพบว่าปัจจัยพื้นฐานของชาวบ้านและชุมชนแห่งนี้ ชาวบ้านส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้อสิ่งของอุปโภคและบริโภค

ที่มีความจำเป็นในการดำรงชีพมาเป็นอันดับแรก ข้าวและอาหารคือปัจจัยพื้นฐานและจำเป็นของคนในสังคมบ้านนอก สำหรับของบริโภคอื่นจะมาเป็นอันดับหลัง ๆ นางปทุมพรให้ข้อมูลอย่างมั่นใจว่ายังไม่ละความพยายาม คิดและหาวิธีการในการที่จะช่วยหาช่องทางทางการตลาด เพราะว่าตนเองก็เป็นแม่ค้าเต็มตัว และก็คิดว่าผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) ของกลุ่มจะเป็นความหวังของกลุ่มในการเสริมสร้างรายได้ให้กับสมาชิกและชุมชนต่อไป

สมาชิกคนที่ 6 นางวาสนา ปกปิ่น อายุ 39 ปี การศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 เป็นเลขานุการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย อยู่บ้านเลขที่ 74 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ มีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4 คน มีลูกสาว 2 คน สามีชื่อนายบัณฑิต ปกปิ่น เป็นผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย สำหรับลูกสาวกำลังเรียนอยู่ในระดับชั้นประถมศึกษาของโรงเรียนภายในตำบลสันปูเลย รายได้หลักของครอบครัวนี้จึงมาจากเงินเดือนของสามีซึ่งมีรายได้ตามตำแหน่ง คือ ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน สำหรับเงินเดือนของผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านเดิม 1,500 บาท ปรับปรุงใหม่เป็น 2,000 บาท ซึ่งบางครั้งก็จะต้องถูกหักเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อาทิ บัตรงานสังสรรค์ กิจกรรมของฝ่ายปกครอง ฯลฯ ซึ่งผู้ใหญ่บ้านได้ตั้งกติกาเอาไว้ว่าทุกงาน ทุกกิจกรรม เมื่อรับบัตรงานจากทางอำเภอหรือกลุ่มต่าง ๆ มาจะเอามารวมกันแล้วทำการหารด้วย 3 คือ ผู้ใหญ่บ้าน 1 ส่วน ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านจำนวน 2 คน คนละส่วน ทำให้ในบางครั้งจะเหลือเงินเดือนซึ่งเป็นรายได้หลักของครอบครัวไม่ถึง 1,000 บาท เข้าบ้าน นางวาสนาเล่าให้ฟังต่อว่าเมื่อเป็นเช่นนี้จึงต้องหารายได้เสริมครอบครัวในด้านต่าง ๆ อีกทางหนึ่ง โดยนายบัณฑิตไปทำงานก่อสร้าง งานรับจ้างทั่วไป ซึ่งจะได้ค่าตอบแทนค่าแรงงานวันละไม่เกิน 200 บาท แต่งานก่อสร้างหรืองานรับจ้างก็ไม่ได้มีทำทุกวัน วันไหนมีงานก็ได้ไปไม่มีงานก็ไม่ได้ไป และนายบัณฑิตสามีจากข้อมูลให้ผู้ให้สัมภาษณ์พบว่าปกติจะดื่มสุราทุกวัน ดังนั้นจึงทำให้ค่าแรงงานที่ได้รับจากการออกไปทำงานก่อสร้างนอกบ้านหรือรับจ้างกลับไปให้ครอบครัวไม่ถึง 100 บาท ต่อวัน ในส่วนของนางวาสนาจึงต้องหาวิธีการและหารายได้เสริม เบื้องต้นพบว่าเป็นคณะกรรมการฌาปนกิจสงเคราะห์โดยมีหน้าที่เก็บเงินฌาปนกิจสงเคราะห์ของหมู่บ้าน จะได้รับค่าตอบแทนหรือค่าจ้างไม่เกิน 200 บาทต่อ 1 ศพ นอกเหนือจากนั้นยังทำน้ำหวานเร่ขายที่โรงเรียนบ้านป่าเส้า ตำบลสันปูเลย ด้วย ในระยะหนึ่งก็ได้รับกำไรพอจุนเจือครอบครัว แต่ต่อมาพบปัญหาที่ทำให้ขาดรายได้ คือ ระหว่างโรงเรียนปิดภาคการศึกษา ซึ่งถ้าปิดเทอมใหญ่จะปิดนานประมาณ 2-3 เดือน จึงทำให้ไม่มีรายได้ที่แน่นอนในช่วงเวลานั้น ประกอบกับมีแม่ค้ารายอื่นที่ทำน้ำหวานเร่ขายเหมือนกันจำนวนมากรายเพิ่มขึ้น รายได้ก็ลดลงตามส่วน นางวาสนายังไม่ละความพยายามก็คงไปรับจ้างส่ง

นมกล่อมแทนนางรัตนา ไพยารมณฺ์ ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุบั้งเป็นครั้งคราว จะได้ไปแทนเฉพาะวันที่นางรัตนาไม่ว่างหรือไม่สบายเท่านั้น ซึ่งได้รับค่าตอบแทนวันละ 100 บาท ครั้นนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มฯ ได้ชักชวนให้มารวมกลุ่มเพื่อผลิตขนมอบสมุนไพร ในระยะแรกที่มาร่วมผลิตเป็นลูกมือที่คอยอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ ให้ มีหน้าที่ล้างจาน ทำความสะอาดภาชนะ ทำความสะอาดโรงผลิตจัดเตรียมอุปกรณ์ ทั้งก่อนและหลังการผลิต นางวาสนาเป็นคนที่ทำงานเร็ว ไม่อู้อี้งาน แต่ก็มิชอบเสียคือเป็นคนทีพุดมาก เวลาสั่งงานทำได้รวดเร็ว แต่ขาดคุณภาพ จึงทำให้ต้องคอยควบคุม แนะนำ และดูแลอย่างใกล้ชิด มิฉะนั้นแล้ว ผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรจะได้รับความเสียหาย มีปรากฏให้เห็นอยู่หลายครั้งที่ปรับแรงอุณหภูมิ ตู้ออบทำให้คุกกี้ไหม้และเสียหาย รายได้เสริมจากการที่เข้ามารวมกลุ่มจะได้รับค่าตอบแทนวันละ 100 บาท ถ้าหากผลิตจำนวน 5 หม้อ บางวันก็มีผลิตบ้างและบางวันก็ไม่มีการผลิตเลย ส่วนวันไหนที่ผลิตเกิน 5 หม้อขึ้นไปก็จะได้รับค่าตอบแทนเพิ่มขึ้นเป็นวันละ 120 บาท

สมาชิกคนที่ 7 นางศรีจันทร์ แสงคำ อายุ 42 ปี การศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 อยู่บ้านเลขที่ 45/2 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอค้อยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ปัจจุบันมีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4 คน มีลูกสาว 2 คน คนโตเรียนในระดับอุดมศึกษามหาวิทยาลัยของรัฐ ส่วนลูกสาวคนเล็กกำลังเรียนอยู่ในระดับประถมศึกษา โรงเรียนภายในตำบลสันปูเลย สามีชื่อนายเดช แสงคำ อายุ 42 ปีเท่ากัน มีอาชีพช่างรับเหมา และรับจ้างทำงานภายในหมู่บ้าน และหมู่บ้านใกล้เคียง ซึ่งได้สัมภาษณ์ข้อมูลจากสมาชิกของกลุ่มที่ผ่านมา พบปัจจัยหลายอย่าง จึงทำให้นางศรีจันทร์ แสงคำ หาอาชีพเสริมเบื้องต้นพบว่ารับจ้างปักผ้า ซึ่งเป็นงานจ้างเหมารับงาน มาทำที่บ้าน รายได้จากการรับจ้างปักผ้าได้วันละไม่เกิน 80 บาท จึงต้องหารายได้เสริมอย่างอื่น เข้ามาช่วย นางแสงจันทร์เล่าว่าพอได้พูดคุยกับนางศรีไพ ประธานกลุ่มฯ ซึ่งมีความสนิทสนม และรู้จักมักคุ้นกันมาก่อน ได้ชักชวนเข้ามาร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่ม อันเป็นผลสืบเนื่องมาจาก นายเดช สามี เป็นหนึ่งในจำนวนช่างที่รับเหมาสร้างโรงผลิตให้กลุ่มฯ การได้เข้ามาร่วมเป็นสมาชิก และมาช่วยในเรื่องการผลิต ระยะแรกก็เป็นลูกมือคอยหยิบเครื่องไม้เครื่องมือ และอุปกรณ์ในการผลิตให้และทำตามคำสั่งของประธานกลุ่ม ซึ่งได้รับค่าตอบแทนเป็นรายวันวันละ 100 บาท ปัญหาที่พบในการผลิตเนื่องจากนางแสงจันทร์ ซึ่งเป็นคนประณีตพิถีพิถัน ค่อนข้างช้าแต่มีคุณภาพ การผลิตต้องผลิตอย่างต่อเนื่องจะหยุดไม่ได้ แต่เป็นช่วงเวลาที่จะต้องไปปรับลูกกลับจากโรงเรียน จึงเป็นปัญหาในช่วงผลิต การผลิตก็จะหมุนเวียนให้สมาชิกของกลุ่มสลับกันมาทำ เพราะว่าปัญหา และอุปสรรคที่พบคือ เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับในการผลิตมีเพียงชุดเดียว ถ้าหากสมาชิก

มาครบทุกคนการทำการผลิตจะผลิตได้เพียงชุดเดียว ซึ่งแต่ละครั้งการผลิตจะมีผู้ที่ผลิตหลัก 1 คน คือนางศรีไพ ประธานกลุ่มฯ และผู้ช่วยในการผลิต 2 คน รวมแล้วไม่เกิน 3 คนต่อการผลิตในแต่ละวัน

สมาชิกคนที่ 8 นางนันทิดา ธรรมปัญญา ชื่อเล่นชื่อว่า แมว อายุ 30 ปี อยู่บ้านเลขที่ 56 หมู่ที่ 11 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สมาชิกในครอบครัวจำนวน 5 คน อาศัยอยู่บ้านเดียวกับบิดามารดา มีบุตร 1 คน มารดาชื่อ นางศรีนวล ธรรมปัญญา เป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลย หมู่ที่ 11 ส่วนสามีชื่อนายสมนึก อาชีพช่างทำสิริยนต์ ประจำร้าน ซี เอ็ม บอร์ดี้ซ้อฟ ซึ่งตั้งอยู่ใกล้บ้านพักอาศัย นางนันทิดา สมรสมาแล้ว 3 ครั้ง เป็นลูกสาวคนเดียวจึงทำให้ไม่ค่อยจะกระตือรือร้นในเรื่องการประกอบอาชีพหรือหางานประจำทำเท่าใดนัก โดยปกติจะมีรายได้มาจากการขับรับ-ส่งนักเรียนภายในหมู่บ้านและตำบล และเป็นการสานต่ออาชีพมาจากมารดา โดยมีรถยนต์กระบะบรรทุกยี่ห้อโตโยต้าสีขาว ใสหลังคา การที่รับ-ส่งเฉพาะนักเรียนโรงเรียนในเขตตำบลสันปูเลย เป็นผลอันเนื่องมาจากกรมการขนส่งทางบกได้มีระเบียบกำหนดให้รถยนต์รับจ้างที่รับ-ส่งนักเรียนภายในจังหวัดเชียงใหม่ไปทำการจดทะเบียนเป็นรถรับจ้างและติดตั้งโคมไฟพร้อมทั้งติดสติ๊กเกอร์คำว่า “รถนักเรียน” ให้ชัดเจน และที่สำคัญก็จะต้องมีผู้ดูแลประจำทำยรถ 1 คน เพื่อคอยดูแลความปลอดภัยให้เด็กนักเรียนที่โดยสาร จึงทำให้รถยนต์ส่วนบุคคลจำนวนมากต้องเลิกอาชีพนี้ไปเนื่องจากไม่คุ้มกับการลงทุนสำหรับที่เห็นในปัจจุบัน ยิ่งภาวะนั้นมันแพง รถยนต์รับ-ส่งเด็กนักเรียนเมื่อส่งเสร็จจะจอดรอนกว่าโรงเรียนจะเลิก ไม่กลับไปกลับมา 2 รอบเหมือนแต่ก่อน นี่ก็คือสาเหตุที่ทำให้นางนันทิดาเลิกรับ-ส่งนักเรียนในเขตอำเภอเมือง

เมื่อได้เข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มในระยะแรกได้ติดตามนางศรีไพ ประธานกลุ่มฯ เข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรต่าง ๆ ทั้งในระดับหมู่บ้านและระดับอำเภอ เป็นสมาชิกที่มีหน้าที่ดูแลเรื่องตลาด มีความสามารถขับรถยนต์ได้ดี คิดต่อประสานงานในเมืองได้ ในส่วนที่ช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็จะช่วยในกระบวนการเลือกซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิต นางนันทิดาให้สัมภาษณ์อย่างสบายอารมณ์ว่า โดยส่วนตัวแล้วเป็นคนชอบรับประทานขนม เป็นคนรูปร่างค่อนข้างท้วม จะชอบมากที่สุดก็เป็นผู้ชิมที่ดี หากการผลิตส่วนผสมตรงไหน อะไรมากหรือน้อย หรือมีการปรับแต่งส่วนผสม นางนันทิดาตอบด้วยความร่าเริงว่ามีความพร้อมเสมอที่จะเป็นผู้รับชม

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลรอง คือ กลุ่มผู้นำกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลสันปูเลยที่เกี่ยวข้อง

รายที่ 1 นางรัตนา ไพยารมณь ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ สถานที่ตั้งเลขที่ 19/1 ตำบลสันปูเลย อำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ นางรัตนา ไพยารมณь อายุ 49 ปี เป็นบุตรคนที่ 2 ของนายสุขแก้ว และนางคำใส ใจแปง สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอคอยสะเกิด เดิมประกอบอาชีพขายสลากกินแบ่งรัฐบาล และทำการเกษตร สมรสกับนายไชยพล ไพยารมณь อายุ 52 ปี ซึ่งปัจจุบันมีอาชีพทำการเกษตร และเข้ารับ-ส่งนักเรียน และอดีตเคยเป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลย หมู่ที่ 11 มีบุตรด้วยกัน 2 คน คือ นางสาวอัญชลี ไพยารมณь สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ สาขาบริหารธุรกิจ ปัจจุบันทำงานวนอุทยานคอยปุย บุตรคนที่สอง ชื่อ นางสาวปิยะพร ไพยารมณь ปัจจุบันกำลังศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตเชียงราย สาขาสารสนเทศ นางรัตนา ไพยารมณь เป็นประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุที่ผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยใช้ชื่อว่า “กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรบ้านยางพระธาตุ” แรกเริ่มผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคือ แยมพุดและครีมวอดชมสมุนไพรร และผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากกล้วย ได้แก่ กล้วยกวน กล้วยบวบิคว และกล้วยฉาบ นอกจากนี้ยังได้เคยนำไปออกร้านที่เมืองทองธานีทุกปี ออกร้านงานวันเกษตร ณ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และเคยนำผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไปแสดงและจำหน่ายในงานอาชีพสัมพันธ์ ครั้งที่ 9 พ.ศ. 2548 ณ ภาควิชาอาชีวศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ในด้านการพัฒนาในส่วนของบรรจุภัณฑ์ได้มีการพัฒนาจากการผลิตกล้วยกวน รูปแบบผลิตภัณฑ์จะเป็นแบบกดพิมพ์บรรจุในถุงพลาสติกใสแล้วรัดปากถุง ต่อจากนั้นได้มีการนำใบตองมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ร่วมด้วยและเนื่องจากใบตองเป็นวัสดุจากธรรมชาติทำให้ผลิตภัณฑ์กล้วยกวนของกลุ่มฯ ได้รับความนิยมจากลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งในช่วงพัฒนาที่สุดคือกำลังอยู่ระหว่างการนำเครื่องบรรจุแบบสูญญากาศมาทดลองใช้ในการบรรจุผลิตภัณฑ์ ในส่วนของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายมีส่วนที่คล้ายคลึงกันในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ในระยะแรกจะบรรจุถุงพลาสติกใสแล้วซิลปากถุงแล้วมัดด้วยลวดสี ต่อมาได้มีการนำกล่องกระดาษมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ร่วม และเนื่องจากกระดาษซึ่งเป็นที่ยุ้จักและได้รับความสนใจจากผู้บริโภคอยู่แล้ว ทำให้ได้รับความนิยมจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้น นางรัตนามีส่วนสำคัญที่ได้ช่วยแนะนำ สนับสนุนให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายได้ก่อตั้งกลุ่ม มีผลิตภัณฑ์เป็นของตนเอง และไปร่วมกิจกรรมแสดงผลิตภัณฑ์เนื่องในงานและวันที่มีกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งภายในหมู่บ้าน ระดับตำบล ตลอดจนระดับอำเภอ และได้เล่าประสบการณ์ให้ฟัง เช่น การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในโรงเรียนในเขต

อำเภอเมือง ปัญหาและอุปสรรคที่พบคือช่วงระหว่างปิดภาคการเรียนจะขาดรายได้ นอกจากนั้น
แล้วยังได้แนะนำเกี่ยวกับเรื่องระบบเงินกู้ยืมลงทุนที่กลุ่มของตนเองได้ขอกู้ยืมจากหลาย ๆ
หน่วยงานแบบไม่มีดอกเบี้ยหรือมีดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนและบริหารจัดการ
ภายในกลุ่ม

รายที่ 2 นางพรณี คุณเลิศ ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันคู้ สถานที่ตั้ง
เลขที่ 54 หมู่ที่ 2 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ นางพรณีสมรสกับ
นายประเสริฐ คุณเลิศ ไม่มีบุตร อดีตนายประเสริฐ คุณเลิศ สามีนางพรณี เคยดำรงตำแหน่ง
ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 2 หรือตามคำที่ชาวบ้านนิยมเรียกจนเคยชินว่า “พ่อหลวง” ดังนั้นนางพรณี
คุณเลิศ จึงได้รับการเรียกจากลูกบ้านและสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันคู้และกลุ่มเพื่อน ๆ
ตลอดจนคนที่คบหาสมาคมว่า “แม่หลวง” โดยเรียกตามชื่อเล่นคือ “แม่หลวงพรณ” และต่อมา
ได้ลาออกการเป็นผู้ใหญ่บ้านไปประกอบอาชีพอื่น นางพรณี ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรบ้านสันตันคู้ มีผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม คือ ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผากุ้ง เป็นสินค้าสุดยอด
หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ปี 2547 ประเภทผลิตภัณฑ์: อาหาร ระดับ 4 ดาว น้ำพริกเผากุ้งหอม
น้ำพริกเผากุ้งเหลือง ซึ่งเป็นรายการสินค้าที่น่าสนใจของชุมชน หรือ SMEs นอกจากนี้ยังได้เคย
นำไปออกร้านที่เมืองทองธานีทุกปี ออกร้านงานวันเกษตร ณ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และเคยนำ
ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไปแสดงและจำหน่ายในงานอาชีพสัมพันธ์ ครั้งที่ 9 พ.ศ. 2548 ณ ภาควิชา
อาชีวศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

นางพรณี ให้สัมภาษณ์โดยให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่านอกเหนือจากการดำรงตำแหน่งประธาน
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันคู้แล้ว ยังเคยดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบล
สันปูเลย อีกด้วย ซึ่งเป็นบุคคลที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
ในตำบลสันปูเลย นางพรณีเป็นคนที่มีอัธยาศัยดี ไม่มีบุตร จึงมีเวลาเป็นของตัวเองมาก สามารถ
ที่จะไปร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งในระดับหมู่บ้าน ระดับตำบล และระดับอำเภอ อยู่เป็นประจำ
นางพรณีมีความสนิมสนมคุ้นเคยกับนางศรีไพ พรหมเวียงชัย เพราะได้ทำงานร่วมกัน ณ กลุ่ม
แม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ นอกจากนั้นนางพรณี ได้ติดต่อกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
บ้านสันทรายอยู่เป็นประจำ โดยถ้าเป็นกิจกรรมของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบล ที่จะต้องนำสินค้า
หรือผลิตภัณฑ์ไปแสดง และออกร้าน นางพรณีก็จะมาทำและผลิต ณ โรงผลิตของกลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรบ้านสันทรายอยู่เป็นเนื่อง ๆ และเผยแพร่ประสบการณ์ตลอดจนเทคนิคและวิธีการผลิต
ให้แก่นางศรีไพ พรหมเวียงชัย นอกจากกระบวนการในการผลิตแล้ว วิธีการบรรจุผลิตภัณฑ์
ได้รับคำแนะนำจากนางพรณี โดยนางพรณีเป็นผู้ชักชวนให้ไปดูผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่น ๆ เพื่อ

นำข้อมูลเหล่านั้นมาทำการปรับแต่ง ผสมผสาน ตลอดจนนำมาเป็นแนวทางในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตนเอง ข้อเสนอแนะสำหรับเรื่องการตลาด นางพรรณิได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าในส่วนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตน์คูนนั้นมีความสุขมากเมื่อได้ไปออกร้าน แสดงสินค้าผลิตภัณฑ์ เพราะนอกจากจะนำสินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจำหน่ายหรือโชว์แล้ว ยังได้ทำกิจกรรมอย่างอื่นไปในตัวด้วย เช่น การทำขนมจีน ข้าวเหนียว ส้มตำ น้ำพริกหนุ่ม และแคบหมู และคาดว่าในอนาคตจะต้องมีผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นอีกหลายประเภท

กลุ่มตัวอย่างจากการสัมภาษณ์หัวหน้าแผนกเบเกอร์/ฝ่ายขาย จากร้านค้าที่นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย

รายที่ 1 นางสาวทอง กันทะวงศ์ ชื่อเล่น นุช ตำแหน่งหัวหน้าแผนกเบเกอร์ ริมปีง ชูปเปอร์มาเก็ต สาขานวรัฐ อายุ 44 ปี ประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 10 ปี ภูมิลำเนาตามทะเบียนบ้านอยู่บ้านเลขที่ 44/3 หมู่ 7 ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ให้สัมภาษณ์ว่า ตนเริ่มเข้ามาทำงานตั้งแต่เป็นพนักงานธรรมดาคนหนึ่ง ตอนแรก ๆ ก็ไม่ได้คิดอะไรมาก เขามีความสุขที่ได้เห็นผู้บริโภคมาจับจ่ายซื้อข้าวของ ไม่แปลกใจเลยโดยเฉพาะอย่างยิ่งแม่บ้านที่สรรหาการบริโภคกับสินค้าที่สด สะอาด สะอาด และปลอดภัย โดยได้ยึดหลักการทำงานว่าบริการคืองานของเรา นางสาวทอง กันทะวงศ์ จะมีหน้าที่ดูแลแผนกเบเกอร์ เช่น คอยตรวจเช็ควันหมดอายุของสินค้า ดูความเหมาะสมในการจัดวางสินค้าและให้ข้อมูลแก่ผู้บริโภค โดยได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับลูกก็ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายว่า การรับฝากขายประเภทขนมอบนั้นมีจำนวนหลายรายการทางห้างได้จัดแบ่งประเภทของสินค้าไว้อย่างชัดเจน โดยเฉพาะประเภทลูกก็ก็จะจัดให้วางขายบนชั้นไม้ ซึ่งลูกค้านำสินค้ามาฝากขายต้องจัดเตรียมมาเอง ได้สังเกตว่าลูกก็ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย โดยปกติทางห้างจะเป็นคนตรวจเช็คให้ว่าสินค้าที่ลูกค้านำมาฝากขายมีจำนวนเท่าใดเมื่อสินค้าใกล้จะหมดทางห้างจะเป็นผู้ติดต่อ ปกติแล้วการจำหน่ายลูกก็ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายจะจำหน่ายได้เรื่อย ๆ วันละประมาณ 2-3 ถัง สำหรับในช่วงเทศกาลหรือใกล้วันหยุดติดต่อกันหลายวันจะจำหน่ายได้มาก ลูกก็ที่ฝากจำหน่ายส่วนใหญ่จะผลิตใหม่และสดอยู่เสมอและในช่วงหลังลูกก็ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายได้ใช้สมุนไพรมาเป็นส่วนผสมซึ่งสมุนไพรดังกล่าวเป็นสิ่งที่ประชาชนต้องการจึงเป็นสูตรในการผลิตอีกแนวทางหนึ่งที่สามารถดึงดูดผู้บริโภคให้หันมาสนใจในตัวผลิตภัณฑ์มากขึ้น ผู้บริโภคที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นหญิง และเป็นลูกค้าประจำที่เคยซื้อ ในการกลับมาซื้อในครั้งต่อ ๆ ไปลูกค้าจะไม่ลังเลเลย เพียงแต่ว่าดูตราผลิตภัณฑ์

ก็จะทำได้ มองในส่วนราคาก็ไม่แพงจนเกินไป เพราะว่าสินค้าตัวไหนหรือผลิตภัณฑ์อะไรถ้าจะมีการเปลี่ยนแปลงราคาจะต้องแจ้งให้ทางห้างฯ ทราบก่อนล่วงหน้า ด้านความสะดวกปลอดภัยต่อผู้บริโภคไม่เป็นปัญหาเพราะว่าขนมอบผ่านการอบด้วยความร้อนมาแล้ว แต่สิ่งที่ควรคำนึงคือ กระบวนการในการบรรจุภัณฑ์ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่สำคัญก่อนจะส่งถึงผู้บริโภคเป็นลำดับสุดท้าย การบรรจุภัณฑ์ของคุกกี้ที่อยู่ในระดับปานกลาง ถ้าบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยก็จะส่งผลต่อต้นทุนทันที ซึ่งลูกค้าน่าจะพอใจในคุณภาพของตัวสินค้ามากกว่า แต่สิ่งที่ควรอยากให้แก้ไขและปรับปรุงคือ ระยะเวลาในการส่งควรกำหนดให้แน่นอน ในส่วนของห้างได้กำหนดส่งของเป็นเวลาโดยจะมารับสินค้าฝากขายระหว่างเวลา 12.00-13.00 น. นอกจากนั้นแล้วช่วงเทศกาลเช่นปีใหม่ เทศกาลคริสต์มาส คุกกี้ก็จะจำหน่ายได้มากและหมดเร็ว ดังนั้นควรตรวจเช็คคุกกี้ที่นำมาฝากขายบ่อยกว่าปกติเพื่อที่ผลิตภัณฑ์จะได้ไม่ขาดในช่วงเทศกาล

รายที่ 2 นางจอมกมล ชูงั่วว ชื่อเล่น คุณแดง ตำแหน่ง หัวหน้าแผนกเบเกอรี่ริมปีง ชูเปอรมาเก็ต สาขาโชตนา จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) อายุ 34 ปี สถานภาพสมรส ปัจจุบันอยู่บ้านเลขที่ 46/1 หมู่ที่ 3 ตำบลริมเหนือ อำเภอแม่อริม จังหวัดเชียงใหม่ ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายว่า ตนเองมีหน้าที่ในการดูแล ขาย และรับผิดชอบเบเกอรี่ของห้างฯ เท่าที่รับผิดชอบตรงนี้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย (คุกกี้) ไว้ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ รสชาติกรอบอร่อย ทำใหม่และสด มีกลิ่นหอม ส่วนผสมเท่าที่ได้ติดตามและสอบถามเจ้าของดูทราบว่าส่วนผสมค่อนข้างเลือกสรรของที่มีคุณภาพ อาทิ เนยจืดใช้ของอลาติ ซึ่งมีราคาแพงกว่ายี่ห้ออื่น แป้งใช้แป้งสาลีตราว่าว และมาการีนใช้ แต่จำนวนไม่มาก

ขนาดบรรจุ ควรจะมีขนาดบรรจุหลากหลายขนาดเพื่อให้ลูกค้าได้ตัดสินใจในการเลือกซื้อได้มากยิ่งขึ้น ปัจจุบันที่นำมาฝากขายได้บรรจุไว้ 2 ขนาด คือ คุกกี้เล็ก คุกกี้ใหญ่ คุกกี้เล็กขนาดน้ำหนัก 150 กรัม จำหน่ายในราคา 35 บาท คุกกี้ใหญ่น้ำหนัก 330 กรัม ราคาจำหน่าย 69 บาท ช่วงเทศกาล เช่น ก่อนวันสิ้นปี วันขึ้นปีใหม่ ควรจัดทำบรรจุภัณฑ์แบบกล่องกระดาษ หรือกล่องพลาสติกก็ได้เพื่อให้ผู้บริโภคได้เลือกซื้อ บางครั้งลูกค้าอาจนำไปเป็นของขวัญของกำนัล ให้แขกหรือญาติผู้ใหญ่ได้เป็นอย่างดี

ด้านการตลาด พบว่าผลิตภัณฑ์จะจำหน่ายได้มากช่วงเทศกาล คือ เทศกาลปีใหม่ และช่วงก่อนวันหยุด เช่น วันศุกร์ หรือไม่กี่ก่อนวันหยุดนักขัตฤกษ์ ลูกค้าที่มาซื้อส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ เคยซื้อไปแล้วกลับมาซื้อ จากการสังเกตผู้บริโภคมามากซื้อลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิงวัยกลางคน ลูกค้าที่นำมาฝากขายที่ห้างมีอยู่ 3 ราย แต่ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายได้รับความนิยมในการบริโภคมากกว่า 2 ราย โดยการสังเกตจะขายหมดเร็วกว่า ซึ่งความสำเร็จเหล่านี้นอกเหนือจากตัวผลิตภัณฑ์แล้ว จะต้องมียุทธศาสตร์ใจลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์ด้วย โดยเฉพาะการแนะนำผลิตภัณฑ์จากพนักงานส่งเสริมการขาย

ข้อบกพร่อง เมื่อลูกค้าที่ฝากไว้จำหน่ายเหลือจำนวนน้อยลงหรือเมื่อหมด การส่งล่าช้า ถ้าลูกค้าขาดวางจำหน่ายหลาย ๆ วัน พนักงานก็จะนำผลิตภัณฑ์อื่น ๆ มาวางขายแทนที่เพื่อไม่ให้พื้นที่ว่าง กลุ่มฯ ควรจะเข้ามาทำการตรวจเช็คผลิตภัณฑ์ที่ฝากขายไว้ น่าจะประมาณ 3-4 วัน/ครั้ง และทำการจัดวางเรียงให้สวยงาม สะดุดตาและสะดุดใจแก่ผู้บริโภคที่เห็น

รายที่ 3 คุณปิ่น ทะลิ อายุ 45 ปี ตำแหน่งหัวหน้าแผนกเบเกอรี่ริมปั๋งรูปเปอร์มาเก็ตสาขามีโชค พลาซ่า ทางไปแม่โจ้สายใหม่ อยู่บ้านเลขที่ 3 หมู่ที่ 12 ตำบลสันกำแพง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ให้สัมภาษณ์ในฐานะที่เป็นหัวหน้าแผนกเบเกอรี่ว่า ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย หรือผลิตภัณฑ์ลูกค้านั้น สืบเนื่องมาจากทางห้างได้รับผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายก่อนหน้านี้ที่จะขายสาขามีโชค พลาซ่า จะให้บริการโดยรับจำหน่าย ณ สาขาโชตนาและสาขานวรัฐมาก่อนประมาณ 3 ปีที่แล้ว เมื่อทางห้างได้ขยายสาขาก็นำขึ้นชั้นในส่วนของเบเกอรี่เลย ลูกค้าที่เคยซื้อไปบริโภคจากสองสาขาที่มีที่พักอาศัยบริเวณใกล้เคียงหรือเส้นทางผ่านสาขาตลาดมีโชค พลาซ่า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่พักอาศัยตามหมู่บ้านจัดสรร และลูกค้าชาวต่างประเทศมีเป็นจำนวนมาก เพราะความสะดวกเรื่องสถานที่จอดรถ มีพื้นที่กว้างขวางเหมาะสำหรับการเดินช้อปปิ้งหาซื้อในเรื่องของกินของใช้ โดยเฉพาะช่วงใกล้วันหยุดลูกค้าก็จะมาเลือกซื้อและดูของกินไว้เป็นจำนวนมาก เพราะลูกค้าจะไม่ต้องเสียเวลาขับรถออกมาหลาย ๆ รอบ ทำให้สูญเสียน้ำมันรถซึ่งมีราคาแพงไปโดยเปล่าประโยชน์ จากประสบการณ์ที่ทำงาน ณ ตรงนี้ จะสามารถคาดคะเนได้เลยว่าผลิตภัณฑ์ตัวไหนที่จะขายได้เร็ว เท่าที่สังเกตดูผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (ลูกเกด) ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ที่ทำยอดขายให้แผนกได้เป็นอย่างดี โดยมีคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์จะสามารถจำแนกได้ คือ

รายที่ 4 คุณชนิษฐา สิงห์อ้าย ตำแหน่งพนักงานแคน์เตอร์เกสตร้านคอกำ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ อายุ 32 ปี สถานภาพโสด อยู่บ้านเลขที่ 2/1 หมู่ที่ 8 บ้านแม่กึ่งน้อย ตำบลทุ่งด้อม อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นพนักงานขายประจำแคน์เตอร์เกสตรโครงการหลวงคอกำ ผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้สัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (คุกกี้) ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ รสชาติกรอบอร่อย ทำใหม่และสด มีกลิ่นหอม ราคาไม่แพงจนเกินไป สังเกตได้จากลูกค้าที่มาซื้อโดยลูกค้าจะพูดเสมอว่าสินค้ามีคุณภาพ และรสชาติดี และอีกประการหนึ่งคือส่วนผสมที่ใช้สมุนไพรเป็นส่วนผสมในคุกกี้บางตัวผู้บริโภคเห็นว่าแปลกดีและมีประโยชน์ทางด้านโภชนาการ จึงตัดสินใจซื้อ

ขนาดบรรจุ ควรจะมีขนาดบรรจุหลากหลายขนาดเพื่อให้ลูกค้าได้ตัดสินใจในการเลือกซื้อได้มากยิ่งขึ้น ปัจจุบันที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายนำมาฝากขายมีขนาดเดียว คือการบรรจุถุงพลาสติกขนาดเล็ก น้ำหนัก 150 กรัม มีฉลากติดที่ชัดเจน โดยบอกชื่อผลิตภัณฑ์ ส่วนผสม วันผลิต วันหมดอายุ น้ำหนัก

ด้านการตลาด พบว่าผลิตภัณฑ์จะจำหน่ายได้มากช่วงเทศกาล คือ เทศกาลปีใหม่ ลูกค้าที่มาซื้อส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ เคยซื้อไปแล้วกลับมาซื้อ จากการสังเกตผู้บริโภคที่มาซื้อคุกกี้ส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิง สำหรับช่วงเวลาอื่น ๆ ก็จำหน่ายได้ในปริมาณมาก

ข้อบกพร่อง เมื่อคุกกี้ที่ฝากไว้จำหน่ายเหลือจำนวนน้อยลงหรือเมื่อหมด การส่งล่าช้า ถ้าลูกค้าดวงจำหน่ายหลาย ๆ วัน พนักงานก็จะนำผลิตภัณฑ์อื่น ๆ มาวางขายแทนที่เพื่อไม่ให้พื้นที่ว่าง ต้องคอยติดตามโดยติดต่อทางโทรศัพท์ติดต่อได้บ้างไม่ได้บ้าง ควรแจ้งเลขหมายโทรศัพท์มือถือเพื่อให้สามารถติดต่อได้รวดเร็วขึ้น

กลุ่มผู้บริโภคจำนวน 40 ราย

การวิจัยในครั้งนี้ได้เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามผู้บริโภคที่ซื้อคุกกี้ไปรับประทานจำนวน 40 ราย โดยเสนอผลการวิเคราะห์และการแปลความหมายข้อมูลเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่ซื้อคุกกี้ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการบริโภคคุกกี้

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุกกี้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้บริโภคที่ซื้อลูกกึ่งของกลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรบ้านสันทราย

ตาราง 2 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	12	30.00
หญิง	28	70.00
รวม	40	100.00

จากตาราง 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาคือ เพศชาย คิดเป็นร้อยละ 30.00 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามผู้บริโภคที่ซื้อลูกกึ่งทั้งหมดจำนวน 40 ราย เป็นหญิง 28 ราย เป็นชาย 12 ราย

ตาราง 3 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	3	7.50
21 - 30 ปี	2	5.00
31 - 40 ปี	13	32.50
41 - 50 ปี	18	45.00
51 - 60 ปี	3	7.50
61 ปีขึ้นไป	1	2.50
รวม	40	100.00

จากตาราง 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อายุ 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 45.00 รองลงมาคือ อายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 32.50 อายุ 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.50 อายุต่ำกว่า 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.50 อายุ 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 5.00 และอายุ 61 ปีขึ้นไป ร้อยละ 2.50

นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 40 ราย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม อายุ 41-50 ปี จำนวน 18 ราย อายุ 31-40 ปี จำนวน 13 ราย อายุ 51-60 ปี จำนวน 3 ราย อายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 3 ราย อายุ 21-30 ปี จำนวน 2 ราย และอายุ 61 ปีขึ้นไป จำนวน 1 ราย

ตาราง 4 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	7	17.50
สมรส	32	80.00
อื่นๆ	1	2.50
รวม	40	100.00

จากตาราง 4 พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 80.00 สถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 17.50 และอื่นๆ (หย่าร้าง) คิดเป็นร้อยละ 2.50

นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 40 ราย สถานภาพสมรส จำนวน 32 ราย สถานภาพโสด จำนวน 7 ราย และหย่าร้าง จำนวน 1 ราย

ตาราง 5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวุฒิการศึกษา

วุฒิการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	2	5.00
มัธยมศึกษา	10	25.00
อนุปริญญา	13	32.50
ปริญญาตรี	15	37.50
รวม	40	100.00

จากตาราง 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 37.50 รองลงมาคือ วุฒิการศึกษาระดับอนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 32.50 วุฒิการศึกษาระดับมัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 25.00 และวุฒิการศึกษาต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 5.00

นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 40 ราย ผู้ตอบแบบสอบถามมีวุฒิการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 15 ราย วุฒิการศึกษาอนุปริญญา จำนวน 13 ราย วุฒิการศึกษามัธยมศึกษา จำนวน 10 ราย และวุฒิการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษา จำนวน 2 ราย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการบริโภคคูกี้

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความชอบ

ความชอบ	จำนวน	ร้อยละ
ชอบ	40	100.00
ไม่ชอบ	-	-
รวม	40	100.00

จากตาราง 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย ชอบบริโภคคูกี้ คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตาราง 7 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความถี่ในการรับประทาน

ความถี่ในการรับประทาน	จำนวน	ร้อยละ
มากกว่าหรือเท่ากับ 7 ครั้งต่อสัปดาห์	-	-
4 - 6 ครั้งต่อสัปดาห์	2	5.00
1 - 3 ครั้งต่อสัปดาห์	5	12.50
1 - 3 ครั้งต่อเดือน	18	45.00
น้อยกว่า 1 ครั้งต่อเดือน	15	37.50
ไม่รับประทานเลย	-	-
รวม	40	100.00

จากตาราง 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ในการรับประทานคูกี้ 1-3 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 45.00 มีความถี่ในการรับประทานคูกี้ น้อยกว่า 1 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 37.50 มีความถี่ในการรับประทานคูกี้ 1-3 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 12.50 และมีความถี่ในการรับประทานคูกี้ 4-6 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 5.00

นอกจากนี้ยังพบว่า ความถี่ในการรับประทานลูกกึ่งทั้งหมด 40 ราย มีความถี่ในการรับประทานลูกกึ่ง 1-3 ครั้งต่อเดือน จำนวน 18 ราย มีความถี่ในการรับประทานลูกกึ่งน้อยกว่า 1 ครั้งต่อเดือน จำนวน 15 ราย มีความถี่ในการรับประทานลูกกึ่ง 1-3 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 5 ราย และมีความถี่ในการรับประทานลูกกึ่ง 4-6 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 2 ราย

ตาราง 8 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานที่ซื้อ

สถานที่ซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ห้างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต สาขาโชตนา	10	25.00
ห้างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต สาขานวรัฐ	10	25.00
ห้างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต สาขามีโชค พลาซ่า	10	25.00
ร้านค้อยคำ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	10	25.00
ร้านอินคริมคอฟฟี่ หน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้	-	-
อื่นๆ	-	-
รวม	40	100.00

จากตาราง 8 ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานที่ซื้อจากห้างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต สาขาโชตนา คิดเป็นร้อยละ 25.00 ซื้อจากห้างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต สาขานวรัฐ คิดเป็นร้อยละ 25.00 ซื้อจากห้างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต สาขามีโชค พลาซ่า คิดเป็นร้อยละ 25.00 และซื้อจากร้านค้อยคำ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ คิดเป็นร้อยละ 25.00

นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานที่ซื้อตอบแบบสอบถามทั้งหมดจำนวน 40 ราย ตามสถานที่ซื้อห้างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต สาขาโชตนา สาขานวรัฐ สาขามีโชคพลาซ่าแห่งละ 10 ราย และร้านค้อยคำ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำนวน 10 ราย

ตาราง 9 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลของผู้บริโภค

เหตุผลของผู้บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
รสชาติดี	20	50.00
มีคุณภาพ	18	45.00
ราคาถูก	-	-
หาซื้อได้ง่าย	-	-
บรรจุภัณฑ์ดึงดูด	-	-
เพื่อน ๆ แนะนำ	2	5.00
รวม	40	100.00

จากตาราง 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเหตุผลของผู้บริโภค รสชาติดี คิดเป็นร้อยละ 50.00 มีคุณภาพ คิดเป็นร้อยละ 45.00 และเหตุผลของผู้บริโภคโดยเพื่อน ๆ แนะนำ คิดเป็นร้อยละ 5.00

นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเหตุผลที่ซื้อ แบบสอบถาม ทั้งหมดจำนวน 40 ราย จำแนกตามเหตุผลของผู้บริโภค รสชาติดี จำนวน 20 ราย มีคุณภาพ จำนวน 18 ราย และเหตุผลของผู้บริโภคตามเพื่อน ๆ แนะนำ จำนวน 2 ราย

ตาราง 10 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการยอมรับผลิตภัณฑ์

การยอมรับผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
ยอมรับ	40	100.00
ไม่ยอมรับ	-	-
รวม	40	100.00

จากตาราง 10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการยอมรับผลิตภัณฑ์ คิดเป็น ร้อยละ 100.00 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามยอมรับผลิตภัณฑ์ตอบแบบสอบถาม ทั้งหมดจำนวน 40 ราย ไม่พบการไม่ยอมรับเลย

ตาราง 11 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความต้องการซื้อ ในราคา 180 บาท/กิโลกรัม

ความต้องการซื้อในราคา 180 บาท/กก.	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อ	37	92.50
ไม่ซื้อ	3	7.50
รวม	40	100.00

จากตาราง 11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความต้องการซื้อในราคา 180 บาท/กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 92.50 ไม่ซื้อ คิดเป็นร้อยละ 7.50 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความต้องการซื้อในราคา 180 บาท/กิโลกรัม จำนวน 37 ราย และไม่ซื้อ จำนวน 3 ราย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ตาราง 12 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์

ลักษณะของ ผลิตภัณฑ์	ชอบมากที่สุด		ชอบมาก		ชอบปานกลาง		ชอบเล็กน้อย		เฉย ๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ส่วนผสม	13	32.50	21	52.50	6	15.00	-	-	-	-
สี	14	35.00	16	40.00	8	20.00	2	5.00	-	-
กลิ่น	8	20.00	18	45.00	9	22.50	5	12.50	-	-
รสชาติ	24	60.00	12	30.00	4	10.00	-	-	-	-
บรรจุภัณฑ์	9	22.50	14	35.00	13	32.50	4	10.00	-	-
ลักษณะของ ผลิตภัณฑ์โดยรวม	15	37.50	23	57.50	2	5.00	-	-	-	-

จากตาราง 12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์ ลำดับความชอบส่วนผสมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.50 ความชอบส่วนผสมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.50 และความชอบส่วนผสมปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 15.00 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์ ส่วนผสม ทั้งหมดจำนวน 40 ราย ชอบมาก จำนวน 21 ราย ชอบมากที่สุด จำนวน 13 ราย และชอบปานกลาง จำนวน 6 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์ลำดับความชอบสี มาก คิดเป็นร้อยละ 40.00 ความชอบสีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35 ความชอบสีปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 20.00 และความชอบสีเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 5.00 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบของผลิตภัณฑ์ความชอบสี ทั้งหมดจำนวน 40 ราย ความชอบสีมาก จำนวน 16 ราย ความชอบสีมากที่สุด จำนวน 14 ราย ความชอบสีปานกลาง จำนวน 8 ราย และความชอบสีเล็กน้อย จำนวน 2 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์ลำดับความชอบกลิ่น มาก คิดเป็นร้อยละ 45.00 ความชอบกลิ่นปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 22.50 ความชอบกลิ่นมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 20.00 และความชอบกลิ่นเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 12.50 นอกจากนี้ยังพบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ลำดับความชอบกลิ่น ทั้งหมดจำนวน 40 ราย พบว่า ลำดับความชอบกลิ่นมาก จำนวน 18 ราย ลำดับความชอบกลิ่นปานกลาง จำนวน 9 ราย ลำดับความชอบกลิ่นมากที่สุด จำนวน 8 ราย และลำดับความชอบกลิ่นเล็กน้อย จำนวน 5 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์ลำดับความชอบรสชาติมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.00 ลำดับความชอบรสชาติมาก คิดเป็นร้อยละ 30.00 และลำดับความชอบรสชาติปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 10.00 นอกจากนี้ยังพบลักษณะของผลิตภัณฑ์ลำดับความชอบรสชาติจากการตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย พบว่า ลำดับความชอบรสชาติมากที่สุด จำนวน 24 ราย ลำดับความชอบรสชาติมาก จำนวน 12 ราย และลำดับความชอบรสชาติปานกลาง จำนวน 4 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์ลำดับความชอบบรรจุภัณฑ์มาก คิดเป็นร้อยละ 35.00 ลำดับความชอบบรรจุภัณฑ์ปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 32.50 ลำดับความชอบบรรจุภัณฑ์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 22.50 ลำดับความชอบบรรจุภัณฑ์เล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 10.00 นอกจากนี้ยังพบว่าลักษณะของผลิตภัณฑ์จากการตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย พบว่าลำดับความชอบบรรจุภัณฑ์มาก จำนวน 14 ราย ลำดับความชอบบรรจุภัณฑ์ปานกลาง จำนวน 13 ราย และลำดับความชอบบรรจุภัณฑ์มากที่สุด จำนวน 9 ราย และลำดับความชอบบรรจุภัณฑ์เล็กน้อย จำนวน 4 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยรวมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.50 ลำดับความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยรวมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.50 และลำดับความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยรวมปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 5.00 นอกจากนี้ยังพบว่าลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยรวมจากการตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย พบว่าลำดับความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยรวมมากที่สุด จำนวน 23 ราย ลำดับความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยรวมมากที่สุด จำนวน 15 ราย และลำดับความชอบลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยรวมปานกลาง จำนวน 2 ราย

ตาราง 13 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความชอบของส่วนผสม

ลักษณะของ ส่วนผสม	ชอบ		ชอบมาก		ชอบปานกลาง		ชอบเล็กน้อย		เฉย ๆ		ควรปรับปรุง	
	มากที่สุด											
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
จิง	2	5.00	11	27.50	16	40.00	8	20.00	1	2.50	2	5.00
เม็ดมะม่วง												
หิมพานต์	17	42.50	6	15.00	5	12.50	5	12.50	4	10.00	3	7.50
ลำไย	12	30.00	10	25.00	10	25.00	5	12.50	2	5.00	1	2.50
ใบเตย	14	35.00	12	30.00	9	22.50	5	12.50	-	-	-	-
มะพร้าว	10	25.00	12	30.00	7	17.50	8	20.00	2	5.00	1	2.50
ข้าวโอ๊ต												
ลูกเกด	9	22.50	11	27.50	16	40.00	2	5.00	2	5.00	-	-
ถั่ว	15	37.50	8	20.00	6	15.00	5	12.50	6	15.00	-	-

จากตาราง 13 พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบของส่วนผสมจิง ลำดับความชอบปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 40.00 ลำดับความชอบมาก คิดเป็นร้อยละ 27.50 ลำดับความชอบเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 20.00 ลำดับความชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 5.00 แสดงความคิดเห็นควรปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 5.00 และลำดับความชอบเฉย ๆ คิดเป็นร้อยละ 2.50 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย ลำดับความชอบปานกลาง จำนวน 16 ราย ลำดับความชอบมาก จำนวน 11 ราย ลำดับความชอบเล็กน้อย จำนวน 8 ราย ลำดับความชอบมากที่สุด จำนวน 2 ราย แสดงความคิดเห็นควรปรับปรุง จำนวน 2 ราย และลำดับความชอบเฉย ๆ จำนวน 1 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบของส่วนผสมเม็ดมะม่วงหิมพานต์ ลำดับความชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.50 ชอบมาก คิดเป็นร้อยละ 15.00 ชอบปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 12.50 ชอบเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 12.50 รู้สึกเฉย ๆ คิดเป็นร้อยละ 10.00 และควรปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 7.50 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย ลำดับความชอบมากที่สุด จำนวน 17 ราย ชอบมาก จำนวน 6 ราย ชอบปานกลาง จำนวน 5 ราย ชอบเล็กน้อย จำนวน 5 ราย เฉย ๆ จำนวน 4 ราย และแสดงความคิดเห็นว่าควรปรับปรุง จำนวน 3 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบของส่วนผสมลำไย ลำดับความชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.00 ชอบมาก คิดเป็นร้อยละ 25.00 ชอบปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 25.00 ชอบเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 12.50 รู้สึกเฉย ๆ คิดเป็นร้อยละ 5.00 และควรปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 2.50 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย ลำดับความชอบมากที่สุด จำนวน 12 ราย ชอบมาก จำนวน 10 ราย ชอบปานกลาง จำนวน 10 ราย ชอบเล็กน้อย จำนวน 5 ราย เฉย ๆ จำนวน 2 ราย และแสดงความคิดเห็นว่าควรปรับปรุง จำนวน 1 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบของส่วนผสมใบเตย ลำดับความชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.00 ชอบมาก คิดเป็นร้อยละ 30.00 ชอบปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 22.50 และ ชอบเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 12.50 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย ลำดับความชอบมากที่สุด จำนวน 14 ราย ชอบมาก จำนวน 12 ราย ชอบปานกลาง จำนวน 9 ราย และชอบเล็กน้อย จำนวน 5 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบของส่วนผสมมะพร้าว ลำดับความชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.00 ชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.00 ชอบเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 20.00 ชอบปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 17.50 รู้สึกเฉย ๆ คิดเป็นร้อยละ 5.00 และแสดงความคิดเห็น ควรปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 2.50 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย ลำดับความชอบมากที่สุด จำนวน 12 ราย ชอบมากที่สุด จำนวน 10 ราย ชอบเล็กน้อย จำนวน 8 ราย ชอบปานกลาง จำนวน 7 ราย เฉย ๆ จำนวน 2 ราย และแสดงความคิดเห็นว่าควรปรับปรุง จำนวน 1 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบของส่วนผสมข้าวโอ๊ตลูกเกด ลำดับความชอบปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 40.00 ชอบมาก คิดเป็นร้อยละ 27.50 ชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 22.50 ชอบเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 5.00 และรู้สึกเฉย ๆ คิดเป็นร้อยละ 5.00 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย ลำดับความชอบปานกลาง จำนวน 16 ราย ชอบมาก จำนวน 11 ราย ชอบมากที่สุด จำนวน 9 ราย ชอบเล็กน้อย จำนวน 2 ราย และเฉย ๆ จำนวน 2 ราย

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความชอบของส่วนผสมถั่ว ลำดับความชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.50 ชอบมาก คิดเป็นร้อยละ 20.00 ชอบปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 15.00 ชอบเล็กน้อย เฉย ๆ คิดเป็นร้อยละ 15.00 ชอบเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 12.50 นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย ลำดับความชอบมากที่สุด จำนวน 15 ราย ชอบมาก จำนวน 8 ราย ชอบปานกลาง จำนวน 6 ราย เฉย ๆ จำนวน 6 ราย และชอบเล็กน้อย จำนวน 5 ราย

กลุ่มบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง

รายชื่อ 1 นางชวนพิศ วรรณการ ตำแหน่งเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ระดับ 5 สำนักงานเกษตรอำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ โดยหน้าที่แล้วนางชวนพิศจะมีหน้าที่ดูแลกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในอำเภอคอยสะเกิด ในการรวมกลุ่มเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จะช่วยเหลือในด้านการจัดอบรม สัมมนา หรือให้คำแนะนำ นอกจากนั้นแล้วจะจัดกิจกรรมต่าง ๆ ในอำเภอคอยสะเกิด นางชวนพิศได้ให้สัมภาษณ์ว่า โดยปกติจะลงไปตรวจและดูแลกลุ่มแม่บ้านที่ผลิตผลิตภัณฑ์ในตำบลสันปูเลย ทำให้มีความสนิทสนมกับนางรัตนา ไพยารมณ ประชานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุเป็นอย่างดี และช่วงเวลานั้นก่อนที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายจะมีการรวมกลุ่มกันนั้นสมาชิกส่วนหนึ่งก็มาจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ ทำให้ได้รู้จักและมีความสนิทสนมกับนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประชานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายมากขึ้น และได้แวะมาเยี่ยมชมการผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย โดยให้คำแนะนำในเรื่องต่าง ๆ เช่น ส่วนผสม กระบวนการและวิธีการผลิต การบรรจุ และกระบวนการทางการตลาดได้ด้วย นอกจากนี้ยังได้ส่งเสริมให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายเข้าร่วมในโครงการอบรมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลในเขตอำเภอคอยสะเกิด มอบหมายให้กลุ่มฯ ช่วยทำอาหาร ทำขนม เข้าร่วมในหลาย ๆ โครงการ และเคยส่งให้เข้าร่วมการแข่งขันแปรรูปผลิตภัณฑ์ลื่นจีล้อยแก้ว ซึ่งได้รับรางวัลชนะเลิศในระดับจังหวัดและได้รับมอบโล่เกียรตินายปริญญานทอง รองผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ (ขณะนั้น) อีกทั้งส่งเสริมให้กลุ่มฯ ได้ออกร้านแสดงผลภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรในนามของสำนักงานเกษตรอำเภอคอยสะเกิดอีกหลายสิบครั้ง เช่นในงานวันเกษตรแห่งชาติ ณ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ปี พ.ศ. 2548 งานมหกรรมไม้ดอกไม้ประดับ ณ สวนสาธารณะหนองบวกหาด ไปร่วมออกร้านแสดงสินค้าในงานฤดูหนาวจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อปี พ.ศ. 2548 ร่วมกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันตู่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ผลิตไวน์ของตำบลสันปูเลย และตำบลที่ใกล้เคียง เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหลวงเหนือ ตำบลหลวงเหนือ ที่ทำผลิตภัณฑ์ผ้าทอ ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายมีประสบการณ์ ได้รู้จักและเชื่อมโยงกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอื่น ๆ มากขึ้น อันเป็นผลดีในการนำสิ่งที่เรียนรู้มาปรับปรุงและพัฒนาของกลุ่มของตนเอง โดยเมื่อเดือนกันยายน พ.ศ. 2548 ได้เรียนเชิญประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายไปร่วมงานเลี้ยงส่งคุณอนันต์ อภิวงษ์ อดีตเกษตรอำเภอคอยสะเกิด ย้ายไปดำรงตำแหน่งผู้ช่วยเกษตรจังหวัดแม่ฮ่องสอน และยังได้รับเลือกให้เป็นสถานฝึกงานภาคปฏิบัติของนักศึกษาชั้นปีที่ 3 สาขาบ้านและชุมชน ภาควิชามนุษยสัมพันธ์ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำนวน 4 คน เมื่อคราวไปฝึกงาน ณ สำนักงานเกษตรอำเภอคอยสะเกิด ปี พ.ศ. 2548

รายที่ 2 นายประดิษฐ์ สุทธรสิริคุณ ตำแหน่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตร ระดับ 5 สำนักงานเกษตรอำเภอคอยสะเก็ด ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายว่า แต่เดิมในส่วนหน้าที่นั้นได้เข้ามาช่วยเหลือและดูแลการปลูกองุ่นให้แก่นายไชยพล ไพยารมณ์ สามีนางรัตนา ไพยารมณ์ ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ และได้มารู้จักกับ นางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ซึ่งช่วงเวลานั้นนางศรีไพ ได้ไปช่วยงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ ในการผลิต การตลาด และกิจกรรมต่าง ๆ ตามเวลาและโอกาส โดยเฉพาะด้านการตลาดได้เคยช่วยเหลือกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ ในการนำผลิตภัณฑ์ “กล้วยบาบิคว” ไปจำหน่ายที่ห้างริมปิงซูเปอร์มาเก็ตช่วงเวลาหนึ่ง นายประดิษฐ์ให้ข้อมูลต่อไปว่า การผลิตขนมอบสมุนไพรถือเป็นผลิตภัณฑ์ ๆ หนึ่งที่จะสามารถ ส่งเสริมรายได้ให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เพราะปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงทุกอย่างค่อนข้างรวดเร็ว ผู้บริโภคหันมารับประทานอาหารประเภทสำเร็จรูป เพราะง่ายและสะดวก ต้องทำงานแข่งกับเวลา อาหารว่างช่วยเสริมการรับประทานอาหารของคนไทย คือ กาแฟ เป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย นอกเหนือจากนักธุรกิจ พ่อค้า และผู้ทำงานในสำนักงานแล้ว การนำวัตถุดิบจากธรรมชาติมาใช้ เป็นส่วนผสม ซึ่งสามารถทำให้บ่งบอกถึงสรรพคุณเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์อื่น การผลิตขนมอบ สามารถที่จะเก็บรักษาหรือถนอมไว้ได้นาน ทางสำนักงานเกษตรอำเภอคอยสะเก็ดในฐานะที่ดูแล รับผิดชอบโดยตรงได้ให้คำแนะนำตลอดจนมีการจัดฝึกอบรม เชิญชวนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เข้าร่วมกิจกรรมและในหลาย ๆ โอกาสยังได้จัดหาตลาด เพื่อเป็นการส่งเสริมและสนับสนุนให้ กว้างขวางต่อไป

รายที่ 3 อาจารย์สมชาย วงศ์เขียว อยู่บ้านเลขที่ 31 หมู่ที่ 7 ตำบลสันนาเม็ง อำเภอ สันทราย จังหวัดเชียงใหม่ อาจารย์อัตราจ้างจากศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอคอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ อาจารย์เป็นอีกคนที่ให้ความสนใจและสนับสนุนงานด้านการผลิตของกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรบ้านสันทราย อาจารย์ได้ให้สัมภาษณ์ว่า ปกติจะทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ให้ประชาชน ในเขตพื้นที่อำเภอคอยสะเก็ดได้เข้ามาเรียนกับศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียน นอกเหนือจากนั้น แล้วอาจารย์เป็นอีกคนหนึ่งที่ยกย่องสนับสนุนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยเริ่มเข้ามาดูแลช่วยเหลือกลุ่ม แม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุก่อน อาทิ การทำสต็อกเกอร์ผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพร การจัดทำ เอกสาร แผ่นพับเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ให้ ซึ่งในการมาช่วยงานของกลุ่มแม่บ้านเกิดจากความมีน้ำใจ ในบางครั้งก็ใช้เวลาส่วนตัว ไม่ว่าจะเป็นวันหยุด วันเสาร์-อาทิตย์ หรือช่วงเวลาเย็น พาหนะที่ใช้ เป็นรถจักรยานยนต์ฮอนด้าสีดำคู่ใจ ในส่วนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย อาจารย์

ได้ช่วยเหลือออกแบบสติกเกอร์ผลิตภัณฑ์โดยใช้โปรแกรม Microsoft Office Excel และ Microsoft Word ในการออกแบบเท่าที่จะทำได้ตามความรู้และประสบการณ์ ค่าตอบแทนไม่ได้เรียกร้องอะไร มีแต่ทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจะคอยฝากอาหารและขนมเป็นของฝากติดไม้ติดมือกลับบ้าน อาจารย์สมชาย วงศ์เขียว ไปมาหาสู่ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายหลายครั้ง อาจารย์เล่าให้ฟังว่าได้เคยไปขอความร่วมมือกับประธานกลุ่ม ขอซื้อลูกก็โดยขอแบ่งซื้อเพื่อนำไปสาธิตให้นักเรียนของศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอคอยสะเก็ด ได้รู้ถึงข้อมูลวิธีการผลิตตลอดจนรูปแบบของผลิตภัณฑ์ว่าเป็นมีลักษณะและมีส่วนผสมอะไรบ้าง โดยขอให้บรรจุถุงพลาสติกขนาดเล็กใส่ลูกก็จำนวนถุงละ 2 ชิ้น ซึ่งเป็นประโยชน์มากสำหรับการนำผลิตภัณฑ์ไปสาธิตให้นักเรียนได้เห็นของจริง เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และกระตุ้นให้เกิดความสนใจที่นำผลิตภัณฑ์ไปทำเพื่อก่อให้เกิดอาชีพและรายได้ต่อไป อาจารย์ได้ให้ทัศนคติและคำแนะนำสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร (ลูกก็) คือ การจัดทำสติกเกอร์เพื่อเป็นตราสัญลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เป็นการดึงดูดลูกค้าที่ซื้อไปรับประทานเกิดติดตาติดใจและสุดท้ายทำให้จำผลิตภัณฑ์จนเกิดการตัดสินใจซื้ออย่างไม่ลังเล และนอกจากนั้นแล้วในแง่คิดได้ให้แง่คิดว่าลูกค้าเป็นผู้ที่สำคัญยิ่ง ฉะนั้นแล้วผู้ผลิตควรมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าของตนเองด้วย

รายชื่อ 4 นายบรรจง กิตคำส่วน สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลย หมู่ที่ 11 ก่อนหน้าที่จะมาเป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลย นายบรรจงประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้า ซึ่งเป็นอาชีพหลักสามารถเลี้ยงดูครอบครัว และส่งบุตรชายคนโตให้ได้เรียนในระดับบัณฑิตศึกษา สาขาวิชาปรัชญา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ นายบรรจง กิตคำส่วนให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไม่ว่าจะเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ขอให้กลุ่มมีการรวมกลุ่มกัน ไม่ว่าจะทำการผลิตผลิตภัณฑ์อะไร เพราะการผลิตคือการทำงาน เมื่อมีการทำงานก็ต้องยอมก่อให้เกิดรายได้อย่างแน่นอน

ในด้านการลงทุน นายบรรจงได้แสดงความคิดเห็นให้ฟังว่าหากกลุ่มมีความต้องการเรื่องเงินลงทุนขอให้เสนอผ่านมาทางสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ซึ่งหมายถึงตัวนายบรรจงเอง ยินดีที่จะช่วยนำเสนอและช่วยผลักดันในคราวประชุมหรือจะเป็นการเสนอโครงการผ่านทางองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลยพิจารณา หาวิธีการช่วยเหลือต่อไป เพราะผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก็เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการทำงานขององค์การบริหารส่วนตำบลด้วย

รายที่ 5 นางศรีนวล ธรรมปัญญา สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลย หมู่ที่ 11 ก่อนหน้าที่จะมาลงสมัครเป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลนั้น ได้ประกอบอาชีพต่าง ๆ หลายด้าน อาชีพสุดท้ายก่อนเข้ามาเป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล คือ ขับรถรับ-ส่งนักเรียน และต่อมาได้มอบให้นางนันทิดา บุตรสาวเป็นผู้ดำเนินการต่อ โดยนางนันทิดา บุตรสาวเป็นสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายด้วยในลำดับที่ 8 ที่ได้กล่าวไว้แล้ว นางศรีนวลให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์ว่า การผลิตผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรเป็นสิ่งที่ดีและควรได้รับการสนับสนุน ตลอดจนเห็นควรให้มีการส่งเสริมอย่างจริงจัง เพราะเป็นการสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน และยังสามารเป็นสิ่งที่เชิดหน้าชูตา สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลมีหน้าที่ในด้านการพัฒนา ซึ่งตรงกับภารกิจหลักของสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล แหล่งเงินทุนของกลุ่มสามารถเสนอขอต่อองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลยเพื่อให้การสนับสนุนก็คือเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ย ระยะเวลาในการกู้ยืม 5 ปี ซึ่งเป็นทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม ขณะนี้เงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ยนั้น ยังไม่ได้รับกลับคืนมาตามกำหนด จึงทำให้ไม่สามารถจัดสรรให้กลุ่มใหม่ได้

ต้นทุนด้านการลงทุน ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคาร โรงผลิตและจัดซื้อจัดหาวัสดุ อุปกรณ์และเครื่องใช้ของกลุ่มจากเงินทุนส่วนตัวของนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตาราง 14 ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคารโรงผลิต และวัสดุอุปกรณ์

ลำดับ	รายการ/ครุภัณฑ์/วัสดุอุปกรณ์	จำนวนเงิน/บาท
1.	อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	120,000
2.	ตู้อบขนม	16,000
3.	เครื่องผสมแป้ง	27,000
4.	โต๊ะเสตนเลสผลิต	7,600
5.	ตู้เย็น	5,600
6.	ระบบไฟฟ้าและแสงสว่าง	3,000
7.	ระบบประปา	2,000
8.	เตาแก๊ส	1,300

ตาราง 14 (ต่อ)

ลำดับ	รายการ/ครุภัณฑ์/วัสดุอุปกรณ์	จำนวนเงิน/บาท
9.	ชั้นวางของแอสตันเลส	4,400
10.	อุปกรณ์	1,200
11.	พัดลม	900
12.	ตู้เก็บอุปกรณ์	500
13.	ค่าทำสติ๊กเกอร์	7,000
14.	อื่น ๆ	3,500
รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น		200,000

จากตาราง 14 สรุปค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคารโรงผลิตและจัดซื้อจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และเครื่องใช้จากเงินทุนส่วนตัวของนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้าน สันทราย รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 200,000.- บาท (สองแสนบาทถ้วน) เงินดังกล่าวได้กู้ยืมจากกองทุน หมู่บ้าน และแหล่งทุนต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันยังอยู่ระหว่างการชำระคืน

ตาราง 15 คำนวณต้นทุนในการผลิตลูกกึ่งปริมาณ 1 กิโลกรัม : ราคาขายกิโลกรัมละ 180 บาท

ลำดับ	รายการวัตถุดิบ วัสดุ ค่าแรง ที่ใช้ในการผลิต	น้ำหนัก/กรัม	หน่วยนับ/บาท
1.	แป้งสาลี 300 กรัม	300	10
2.	เนยสด 100 กรัม	100	10
3.	มาการีน	130	5
4.	สมุนไพรที่ใช้เป็นส่วนผสม	350	35
5.	ไข่ไก่	55	6
6.	อื่น ๆ	65	20
7.	ค่าแก๊สในการอบ และค่าแรงงาน (30 % การผลิต)	-	26
รวมเป็น		1,000	112
ราคาขาย			180
หัก ต้นทุนการผลิต			112
กำไร			68

จากตาราง 15 คำนวณต้นทุนในการผลิตขนมอบสมุนไพร (ลูกกึ่ง) ปริมาณ 1 กิโลกรัม ราคาขายกิโลกรัมละ 180 บาท ใช้วัตถุดิบ วัสดุ และค่าแรง เรียงลำดับรายการที่ใช้ในการผลิต ประกอบด้วย แป้งสาลี น้ำหนัก 300 กรัม คิดเป็นต้นทุน 10 บาท เนยสด น้ำหนัก 100 กรัม ต้นทุน 10 บาท มาการีน 130 กรัม ต้นทุน 5 บาท สมุนไพรที่ใช้เป็นส่วนผสม 350 กรัม คิดเป็นต้นทุน 35 บาท ไข่ไก่น้ำหนัก 55 กรัม ต้นทุน 6 บาท อื่น ๆ น้ำหนัก 65 กรัม ต้นทุน 20 บาท ค่าแก๊สในการอบและค่าแรงงานคิดในอัตรา 30% ของต้นทุนทั้งหมด สรุปได้ว่า วัตถุดิบ วัสดุ และค่าแรง ที่ใช้ในการผลิตมีน้ำหนักรวม 1,000 กรัม มีต้นทุนในการผลิตทั้งสิ้นเป็นเงิน 112 บาท ถ้ากำหนดราคาขายไว้ 180 บาท หักต้นทุนในการผลิตจำนวน 112 บาท คงเหลือ 68 บาท คือ กำไรสุทธิหลังหักค่าใช้จ่าย

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร

1. ปัจจัยภายในชุมชน ซึ่งแยกได้ 3 อย่าง ดังนี้

1.1 สภาพการเรียนรู้การเรียนรู้

เป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมให้เป็นไปในทางที่ถูกต้องและดีกว่าเดิม คนเราจะเรียนรู้ได้ดีหรือไม่เพียงใดย่อมขึ้นอยู่กับอิทธิพลของพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อม หรือสิ่งที่จะทำให้เกิดความพร้อมในการกระทำกิจกรรมต่าง ๆ ฉะนั้นสิ่งที่จะมาอิทธิพลต่อการเรียนรู้จึงขึ้นอยู่กับวัยเช่นกัน การเรียนรู้จึงต้องมีความเข้าใจถึงระดับความพร้อมของวัย จากการศึกษาสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย จำนวน 8 ราย สภาพการเรียนรู้ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย มีสภาพการเรียนรู้ที่แตกต่างกันออกไป เนื่องจากพื้นฐานทางด้านการศึกษาของสมาชิกในกลุ่มไม่เท่ากัน ส่งผลต่อการเรียนรู้เป็นอย่างยิ่ง และนอกจากพื้นฐานการศึกษาแล้ว ยังมีอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อสภาพการเรียนรู้คือ ช่วงอายุที่แตกต่างกันทำให้สภาพการเรียนรู้ได้ไม่เท่ากัน อีกประการหนึ่งที่พบคือ เงื่อนไขของเวลาของสมาชิกกลุ่มล้วนแล้วแต่มีเวลาค่อนข้างน้อยมากสำหรับงานของกลุ่ม เวลาส่วนใหญ่จะอยู่กับครอบครัว เงื่อนไขด้านการเรียนรู้จึงเป็นเงื่อนไขหนึ่งที่ส่งผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย การปฏิบัติจริงจากประสบการณ์ตรง มีการแก้ไขจุดบกพร่องอยู่ตลอดเวลา จึงทำให้เกิดความชำนาญมีความมั่นใจในการทำการผลิต

1.2 ความเป็นผู้นำ

ภาวะการเป็นผู้นำเป็นความสามารถที่จะแสดงอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้อื่นในกลุ่ม มีความสามารถที่จะกำหนดจุดประสงค์ให้กับกลุ่ม กำหนดแนวทางเพื่อทำให้บรรลุจุดประสงค์นั้น และสร้างกฎเกณฑ์สังคมภายในกลุ่ม การเป็นผู้นำจะต้องกระทำหรือแสดงอิทธิพลซึ่งกระทำต่อพฤติกรรมของผู้ได้รับอิทธิพลหรือผู้ตาม ถ้าผู้นำมีความสัมพันธ์กับผู้ตาม สภาพการเป็นผู้นำจะคล้ายกับอำนาจคือจะไม่เหมือนกับตำแหน่งในสายการบังคับบัญชาเพราะสภาพการเป็นผู้นำเป็นเรื่องของความสามารถในการแสดงอิทธิพล ฉะนั้นผู้นำจึงต่างกับหัวหน้า การเปลี่ยนแปลงในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร ซึ่งมีนางศรีไพร พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย ที่เป็นผู้ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งมีความสำคัญต่อสมาชิกในกลุ่มค่อนข้างมากพอสมควร เพราะเป็นกรณีผลิตผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร ถิ่นนี้ว่าเป็นผู้นำกลุ่มในการพัฒนาที่มีส่วนสำคัญต่อคนในกลุ่ม บทบาทของผู้นำกลุ่มจะต้องศึกษาและค้นคว้าตลอดจนคิดวิธีการและการผลิตว่าทำอย่างไรจะให้ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิม สามารถแข่งขันกับตลาดและโอกาสในการขยายตลาดในอนาคตด้วย

1.3 สภาพพื้นที่ทำกิน

ในชุมชนบ้านสันทราย ตำบลสันปูเลย อำเภอค้อยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ แห่งนี้ เป็นพื้นที่อยู่ไม่ห่างไกลจากตัวอำเภอและตัวเมืองมากนัก ชาวบ้านส่วนใหญ่จะมีที่ดินเป็นของตนเอง มีบ้านพักและที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง พื้นที่เป็นพื้นที่ราบลุ่ม มีบางส่วนที่เป็นสันหรือดอน พื้นที่มีความสมบูรณ์ไม่ขาดน้ำ และเป็นพื้นที่เพียงไม่กี่แห่งในตำบลสันปูเลยที่น้ำไม่ท่วมในฤดูฝน อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากการทำถนนวงแหวนรอบที่สองกันทางน้ำไว้ ฤดูฝนน้ำที่ไหลมาหรือล้นมาจากเขื่อนเก็บน้ำแม่กวงก็จะถูกถนนวงแหวนรอบสองแห่งนี้ขวางกั้นเอาไว้ ในพื้นที่ยังมีการเพาะปลูกส่วนใหญ่จะเป็นการทำนาข้าว จะทำได้ฤดูกาลเดียวเท่านั้น ส่วนการเลี้ยงสัตว์ เช่น วัว ควาย ไม่ได้เลี้ยงเหมือนในอดีตที่เลี้ยงแบบปล่อยให้หากินเองตามท้องไร่ ท้องนา แต่ปัจจุบันจะต้องเลี้ยงแบบมีคอกและคอกขุแกล มีฉะนั้นแล้วสัตว์เลี้ยงจะเข้าไปกินหรือทำลายพืชผักของคนอื่น สำหรับสัตว์เลี้ยงอื่นๆ ที่พบ คือ การเลี้ยงสุกร ยังคงมีอยู่บ้าง ซึ่งภายในชุมชนแห่งนี้มีการเลี้ยงสุกรจริงอยู่แค่ 2 ราย คือ บ้านนายไชยพล ไพยารมณ์ อดีตเป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลย หมู่ที่ 11 และบ้านนางยุพา คำตัน เท่าที่ผ่านมาเลี้ยงเป็นฟาร์ม มีสุกรเป็นจำนวนมาก แต่เมื่อไม่นานประมาณเดือนตุลาคม พ.ศ. 2548 นายบุญทิม คำตัน ซึ่งเป็นสามีของนางยุพา คำตัน ถูกกระแสไฟฟ้าช็อตเสียชีวิตขณะทำการสร้างคอกสุกร สาเหตุเนื่องจากพื้นที่บริเวณคอกสุกรเปียกมีน้ำขัง ส่วนอีกรายเป็นผู้เลี้ยงสุกรรายใหญ่ที่สุด ซึ่งตั้งฟาร์มสุกรอยู่ใกล้กับหมู่บ้านที่มีพื้นที่ติดต่อกับหมู่ที่ 11 คือบ้านท่าแร่ หมู่ที่ 7 เจ้าของฟาร์มชื่อนายนิกม และเคยถูกชาวบ้านในชุมชนร้องเรียนหลายครั้งอันสืบเนื่องมาจากกลิ่นมูลสุกรเหม็นไปรบกวนชาวบ้าน ซึ่งมีเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลก็ได้มาช่วยไกล่เกลี่ยและหาวิธีการในการกำจัดกลิ่นมูลสุกรอยู่เป็นประจำ แต่ก็ไม่ได้เป็นการแก้ไขปัญหาในระยะยาวและถาวร

ในปัจจุบันพื้นที่ทำกินของชาวบ้านยังมีการทำนาปลูกข้าว และปลูกพืชผัก มีการนำเอาเทคโนโลยีทางการเกษตรสมัยใหม่เข้ามาช่วยในกระบวนการผลิตเพิ่มมากขึ้น อาทิ การไถนาของชาวบ้านนิยมใช้รถไถแบบเดินตาม และเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิตจะใช้รถเก็บเกี่ยวผลผลิต อันมีสาเหตุมาจากการขาดแรงงานภายในชุมชนนั่นเอง ภายหลังฤดูกาลเก็บเกี่ยวเรียบร้อยแล้วชาวบ้านบางส่วนก็จะออกไปรับจ้างทั้งภายในและภายนอกหมู่บ้าน เช่น เป็นช่าง (สล่า) ได้รับค่าจ้างเป็นรายวัน ถ้าเป็นช่าง (สล่า) จะได้ค่าจ้างประมาณวันละ 200-250 บาท ส่วนลูกมือช่างจะได้ค่าจ้างไม่เกิน 150 ต่อวัน พื้นที่ทำกินจึงนับว่าเป็นเงื่อนไขที่สำคัญเงื่อนไขหนึ่งที่ส่งผลต่อการมารวมเป็นกลุ่มของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย แล้วทำการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพร เพราะว่าแม่บ้านเกษตรกรเมื่อว่างจากฤดูกาลทำนาแล้ว จะพยายามหารายได้เสริมครอบครัวโดยการรับจ้างการมารวมกลุ่มทำผลิตภัณฑ์กระชายสา ตลอดจนการรวมกลุ่มทำกิจกรรมอื่น ๆ ตลอดทั้งปี

2. ปัจจัยภายนอกชุมชน

ปัจจัยภายนอกชุมชนมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องกันอยู่ 5 ปัจจัย ดังนี้

2.1 วิธีการส่งเสริมอาชีพในชุมชน

การส่งเสริมอาชีพในชุมชนถือได้ว่าเป็นปัจจัยหลักของทุกพื้นที่ เนื่องจากปัจจุบัน ผู้นำชุมชนที่มีส่วนสำคัญอย่างยิ่งคือ สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลของแต่ละหมู่บ้าน ถ้าชุมชนใด มีผู้นำชุมชนที่มีความรู้ความสามารถในการพัฒนา ก็จะทำให้ชุมชนนั้นเกิดการพัฒนาด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นวิธีการส่งเสริมอาชีพ การสร้างงานในชุมชน การเสนอทำกิจกรรมเสริมรายได้ ฯลฯ สิ่งเหล่านี้เป็นปัญหามาโดยตลอด คนในชุมชนต้องติดตามข้อมูลข่าวสารในหลาย ๆ ทาง เพื่อช่วยกัน กระตุ้นให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ ๆ มาสู่ชุมชนของตนเอง นอกเหนือจากวิธีการส่งเสริมอาชีพในชุมชน มิใช่แต่จะเป็นอาชีพที่ทำเฉพาะด้านหนึ่งด้านใด ควรจะมองไปในแนวกว้างเพื่อจะได้เห็นภาพรวม ซึ่งประเด็นตรงนี้ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์นางศรีไพ ได้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าสำนักงานเกษตรอำเภอดอยสะเก็ด ได้ส่งเสริมให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายทำขนมประเภทต่าง ๆ เข้าร่วมประกวดและแสดง ในงานวันขึ้นปีใหม่จังหวัดเชียงใหม่ ปี พ.ศ. 2548 ซึ่งงานจัดขึ้นบริเวณสวนสาธารณะหนองบวกหาด กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายได้ทำลิ้นจี่ลอยแก้วเข้าร่วมประกวดและได้รับรางวัลชนะเลิศ ที่หนึ่งพร้อมโล่เกียรติยศ โดย นายปริญญา ปานทอง รองผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ในขณะนั้น เป็นผู้มอบโล่รางวัล ซึ่งทำให้เป็นเกียรติประวัติแก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายและ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลสันป่าเตย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นอย่างมาก เพราะ สื่อมวลชนได้เสนอข่าวลงในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นทั้งภาพถ่ายและคำบรรยายประกอบภาพ

2.2 สภาพการคมนาคม การติดต่อสื่อสาร และสิ่งสาธารณูปโภคที่สะดวกขึ้น

การคมนาคมดังที่ได้กล่าวไว้แล้ว ระยะทางห่างจากตัวเมืองประมาณ 10 กิโลเมตร และระยะทาง ห่างจากตัวอำเภอประมาณ 15 กิโลเมตร ไม่พบปัญหาของการเดินทาง แต่เนื่องจากปัจจุบันราคาน้ำมันขยับตัวสูงมาก การเดินทางเพื่อไปส่งผลิตภัณฑ์จะต้องมีการวางแผนการเดินทางล่วงหน้า การติดต่อสื่อสารในยุคเทคโนโลยีใช้การติดต่อทางโทรศัพท์ที่ค่อนข้างอำนวยความสะดวกเป็นอย่างมากทั้งโทรศัพท์เคลื่อนที่และโทรศัพท์ประจำที่บ้าน สิ่งสาธารณูปโภคอื่นจากปัจจัยภายนอก ชุมชนไม่ค่อยกระทบมากนัก จะมีในบางครั้งเรื่องกระแสไฟฟ้าในเขตพื้นที่จะพบปัญหาเมื่อ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอำเภอดอยสะเก็ดปิดกระแสไฟฟ้าค่อนข้างจะเสียเวลานาน อาทิ การเกิดพายุ สภาพดินฟ้าอากาศไม่เอื้ออำนวย

2.3 กลุ่มผู้บริโภค กลุ่มร้านค้า

กลุ่มผู้บริโภค กลุ่มร้านค้า ล้วนแล้วแต่มีความสำคัญ เพราะว่าการผลิตสินค้าและบริการทุกอย่างจะต้องคำนึงถึงสิ่งเหล่านี้ว่าต้องการเสนอผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมากับกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใด จำนวนเท่าไร กลุ่มร้านค้าหรือตัวแทนที่นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายก็เช่นเดียวกัน จะต้องมีการสำรวจข้อมูลอยู่เป็นประจำ เพราะจะต้องนำข้อมูลเหล่านี้มาประกอบในการผลิตผลิตภัณฑ์นั้น ๆ เพื่อที่จะได้ตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคและร้านค้า

2.4 การตลาด

การผลิตผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรนับวันจะเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ กลุ่มผู้ผลิตต่างพยายามหาคำหรือกระบวนการที่มีอยู่ออกมาปรับปรุง เปลี่ยนแปลง และตกแต่งผลิตภัณฑ์ของตนให้มีรูปร่างและมีคุณภาพที่ดีขึ้น เพื่อดึงดูดความสนใจและเพิ่มจำนวนลูกค้า กระบวนการทางการตลาดเป็นเรื่องสำคัญที่กลุ่มฯ ควรให้ความสนใจและนำมาศึกษาจะสามารถทำให้ผลิตภัณฑ์ประสบความสำเร็จ องค์ประกอบของกระบวนการ ได้แก่ “4P” คือ

- 1) ผลิตภัณฑ์ (Product)
- 2) ราคา (Price)
- 3) สถานที่ (Place)
- 4) การส่งเสริมการขาย (Promotion)

ผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นองค์ประกอบที่เริ่มตั้งแต่คิดว่าจะผลิตอะไร มีรูปร่างหน้าตาเป็นอย่างไร จะผลิตอย่างไร ก็จะใช้ปัจจัยอะไรบ้างในการผลิต และผลิตเพื่อใคร ต้องมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าหรือเป้าหมายก่อนว่าจะผลิตเพื่อสนองความต้องการของใคร ผู้หญิง ผู้ชาย ผู้ใหญ่ ระดับฐานะอย่างไร ซึ่งเป็นที่แน่นอนว่าไม่มีผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาแล้วจะถูกใจทุกคน แต่เนื่องจากแต่ละคนมีรสนิยมในการซื้อแตกต่างกัน ความสามารถในการซื้อก็ต่างกัน การตั้งกลุ่มเป้าหมายที่จะมาเป็นลูกค้าจะทำให้อย่างน้อยก็สามารถผลิตสินค้าได้ใกล้เคียงกับความต้องการของคนกลุ่มนั้นบ้าง สำหรับขนมอบก็มีการพิจารณาว่าร้านควรตั้งอยู่ในย่านไหน จะทำขนมสำหรับขายให้คนไทยหรือชาวต่างชาติ ฐานะของลูกค้าอยู่ในระดับใด ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการเลือกปัจจัยการผลิตและที่จำเป็นสำหรับตัวผลิตภัณฑ์อีกอย่างหนึ่ง คือคุณภาพสินค้าที่จะนำออกสู่ตลาดอย่างน้อยที่สุดควรจะต้องทำให้มีคุณภาพเท่ากับของเดิมที่มีอยู่และคุณภาพเป็นเรื่องสำคัญมากที่จะต้องทำการตรวจสอบอย่างพิถีพิถันก่อนนำสินค้าออกวางตลาด เพราะถ้าหากลูกค้าซื้อสินค้าไปครั้งแรกแล้วปรากฏว่าสินค้าคุณภาพไม่ดี เขาก็จะไม่กลับมาซื้ออีกเป็นครั้งที่สองแม้ว่าเราจะมีปรับปรุงคุณภาพใหม่แล้วก็ตาม

ราคา (Price) ผู้ดำเนินกิจการควรได้พิจารณากำหนดราคาที่เหมาะสม เนื่องจากของบางอย่างถ้าตั้งราคาไว้ต่ำเกินไปก็อาจจะขายไม่ออก เพราะเหตุว่าผู้ซื้อมักจะคิดว่าสินค้านั้นด้อยคุณภาพ โดยหลักการแล้วผู้ซื้อยินดีที่จะจ่ายเพิ่มขึ้น ถ้าเขาเห็นว่าสินค้านั้นคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายไป ไม่ว่าจะเป็นเพราะคุณภาพของขนม การออกแบบที่สวยงาม หรือความเชื่อมั่นในเครื่องหมายการค้า และในขณะเดียวกันเขาก็จะปฏิเสธที่จะจ่ายเงินเพิ่มขึ้นถ้าหากเขาคิดว่าความพิเศษที่จะได้รับจากสินค้านั้นไม่คุ้มค่ากับเงินที่จะต้องจ่าย นอกจากนี้ถ้าผลิตภัณฑ์มีการขายส่งให้กับร้านค้าอื่น ๆ ก็จะต้องมีการกำหนดราคาขายส่ง และผลกำไรที่ผู้รับสินค้าไปขายจะได้รับ เพื่อเป็นแรงจูงใจให้เขาขายสินค้าให้เรามากขึ้น ดังนั้นการกำหนดราคาจึงเป็นเรื่องสำคัญ ควรพิจารณาให้ละเอียดรอบคอบ ราคาไม่ถูกและไม่แพงเกินไป

สถานที่ (Place) ผู้ดำเนินกิจการต้องมีการพิจารณากำหนดสถานที่ที่จะเปิดร้านหรือที่สำหรับวางขายผลิตภัณฑ์ และถ้าจะทำในลักษณะขายส่ง ก็ต้องพิจารณาว่าจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไร สินค้าของเราไปถึงสถานที่ต่าง ๆ ด้วยวิธีใด และของคู่แข่งไปถึงด้วยวิธีใด มีหนทางที่เราจะไปถึงได้ง่ายและต้นทุนต่ำกว่าหรือไม่ ลักษณะของร้านขนมอบที่จะเปิดออกมาในรูปแบบใด ความสะอาดกับร้านขนมอบก็เป็นสิ่งที่ควบคู่กัน เพราะถ้าร้านขนมขาดความสะอาดแล้ว สิ่งที่มาตามก็คือการขาดลูกค้า ซึ่งเป็นผู้คำนวณให้กิจการอยู่รอด ทำเลหรือย่านที่จะเปิดร้านก็เป็นสิ่งจำเป็น มีร้านขนมอบหลายแห่งที่ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากไปเปิดร้านตรงทำเลที่ไม่เหมาะสม

การส่งเสริมการขาย (Promotion) การส่งเสริมการขายมีบทบาทมากในการค้าขายที่จะต้องส่งเสริมการขาย ผู้ประกอบกิจการจะต้องพยายามสร้างหรือกระตุ้นให้ผู้บริโภคมีความต้องการในสินค้าของตน การส่งเสริมการขายจึงเข้ามามีบทบาทในการชักจูงให้เกิดความต้องการและตัดสินใจซื้อสินค้าขึ้น ผู้บริโภคทั้งในกลุ่มที่เป็นเป้าหมายและกลุ่มที่มีใช้เป้าหมายเมื่อได้รับการกระตุ้นก็อาจเกิดความสนใจอยากทดลองซื้อบริโภค แล้วอาจกลายมาเป็นลูกค้าขาประจำในภายหลัง สำหรับเครื่องมือของการส่งเสริมการขายมีอยู่หลายรูปแบบ ได้แก่ การโฆษณา การลดราคา คุปอง ของแถม ฯลฯ การส่งเสริมการขายสินค้าใดก็ตามควรจะมีการกำหนดเป้าหมายของการส่งเสริมการขายให้แน่นอนชัดเจน กลุ่มคนเป้าหมายที่เราจะส่งเสริมการขายเป็นคนกลุ่มใด คือเป็นผู้บริโภคหรือผู้ขาย (ในกรณีขายส่ง) เพื่อให้ผลที่ได้รับจากการส่งเสริมการขายแต่ละครั้งเป็นไปตามความต้องการ

นอกจาก 4P หลัก ซึ่งเป็นหัวใจของกระบวนการตลาดแบบผสมแล้วยังมี P ย่อย อีกตัวหนึ่งที่มีบทบาทต่อการส่งเสริมการขายมากขึ้น คือ Packaging (การบรรจุหีบห่อผลิตภัณฑ์) การบรรจุหีบห่อให้สวยงามแปลกตาจะทำให้ผลิตภัณฑ์น่ารับประทาน และเป็นการดึงดูดใจลูกค้า ได้เป็นอย่างดี

2.5 แนวทางการสนับสนุนผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ขนมอบสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายได้รับการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ จากองค์กร/หน่วยงานของรัฐและเอกชน ดังนี้

1) สำนักงานเกษตรอำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีนางชวนพิศ วรรณิการ์ เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร 5 และนายประดิษฐ์ สุทธิศิริคุณ นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร 5 โดยผ่านศูนย์บริการและถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบลสันปูเลย เป็นผู้ให้คำปรึกษาแนะนำ ในด้านการจัดอบรมให้ความรู้ อันได้แก่ การจัดให้มีการฝึกอบรมในด้านการผลิต โดยลักษณะการจัดอบรมเป็นกลุ่มตามกลุ่มอาชีพที่ผลิตผลิตภัณฑ์ เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกลุ่มผลิตอาหาร กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกลุ่มผลิตเสื้อผ้าและสิ่งทอ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ทำขนม โดยกำหนดเป็น โครงการปฏิบัติเป็นรายชั่วโมงหมุนเวียนกันไปเกือบทุกหมู่บ้านในตำบลสันปูเลย และนอกเหนือจากนี้แล้วเจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอคอยสะเก็ดยังคอยช่วยเหลือในด้านการตลาด การส่งเสริมการขายตลาด โดยให้นำผลิตภัณฑ์ไปออกร้านเนื่องในงานวันเกษตร เป็นต้น

2) ศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอคอยสะเกิด อาจารย์สมชาย วงศ์เขียว คือผู้ที่ช่วยเหลืองานของกลุ่มเป็นอย่างมาก จะเป็นผู้ช่วยเหลือและดำเนินการในด้านการผลิต ตราสัญลักษณ์ ตลอดจนการจัดทำสติ๊กเกอร์ เพื่อเป็นการเสนอจุดขายอย่างหนึ่งให้กลุ่มนำมาพัฒนา เป็นตราที่มีความจำเป็นต่อผลิตภัณฑ์ช่วยในการดึงดูดให้ลูกค้าและผู้บริโภคเกิดความสนใจใน ผลิตภัณฑ์มากขึ้น

3) คณะวิศวกรรมและอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เป็นอีกหน่วยงาน หนึ่งที่ทำให้การสนับสนุน จัดอบรมการทำขนมอบ วิธีการถนอมอาหารโดยได้เชิญนางศรีไพ พรหมเวียงชัย ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทราย และนางพัชรี ใจสุข รองประธานกลุ่ม แม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายเข้ารับการอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้ และนำความรู้ตามหลักวิชาการ มาประยุกต์ใช้ในกระบวนการผลิตขนมอบสมุนไพร

4) องค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลย โดยมีนายมนตรี เดชะปัญญา นายกองค์การบริหาร ส่วนตำบลสันปูเลย อำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อปี พ.ศ. 2547 ทางองค์การบริหาร ส่วนตำบลสันปูเลย ได้ให้ความอนุเคราะห์กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันทรายได้ยืมโต๊ะสแตนเลส

ขนาดความกว้าง 1 เมตร ยาว 3 เมตร จำนวน 1 ตัว เพื่อใช้สำหรับวางผลิตภัณฑ์ก่อนการบรรจุ
สำหรับเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ยทางองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลยได้อนุมัติให้กลุ่มแปรรูป
ผลิตภัณฑ์ไปแล้วหลายกลุ่ม และคงพยายามกระจายเพื่อให้ครอบคลุมแก่กลุ่มต่าง ๆ เพื่อให้ทั่วถึง
ทุกกลุ่มที่ทำผลิตภัณฑ์



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved