

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาลักษณะพื้นฐานบางประการทางเศรษฐกิจและสังคม การมีส่วนร่วม ความพึงพอใจ และปัญหาที่ประสบในการจัดการธุรกิจน้ำฝรั่งของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร รวมทั้งศึกษาการจัดการธุรกิจน้ำฝรั่งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ด้านการจัดองค์การ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน ปัญหาและอุปสรรค การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ มูลค่าเพิ่มจากการแปรรูป รายได้จากการประกอบธุรกิจ และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน โดยเจาะจงเลือกสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรมการผลิตน้ำฝรั่งอย่างสม่ำเสมอและมีอายุการเป็นสมาชิกตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป จำนวน 17 คน และประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเป็นกลุ่มตัวอย่าง วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรม SPSS ในการหาค่าสถิติ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งผลการศึกษสามารถสรุปได้ ดังนี้

ลักษณะพื้นฐานบางประการทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพบว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีอายุเฉลี่ย 45.41 ปี ร้อยละ 82.35 จบการศึกษาระดับสูงสุดชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ครึ่งเรือนของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรร้อยละ 64.71 ทำนาเป็นอาชีพหลัก มีรายได้สุทธิที่เป็นเงินสดในปี 2543 เฉลี่ย 5,603.58 บาทต่อครัวเรือน สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้รับเงินปันผลจากการจำหน่ายน้ำฝรั่งในปี 2543 เฉลี่ย 1,955.29 บาทต่อราย ระดับการมีส่วนร่วม ความพึงพอใจ และปัญหาที่ประสบของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในการจัดการธุรกิจน้ำฝรั่ง พบว่า โดยภาพรวมแล้วสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีส่วนร่วมในระดับน้อย มีความพึงพอใจในระดับมาก และประสบปัญหาในระดับน้อยที่สุด สำหรับปัญหาและอุปสรรคในการจัดการธุรกิจน้ำฝรั่งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร คือ การบริหารจัดการประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรต้องคอยควบคุม ดูแลและดำเนินการเองเป็นส่วนใหญ่ ความรู้ความชำนาญด้านการจัดการของคณะกรรมการยังไม่เพียงพอ คณะกรรมการมีภาระทางครอบครัวทำให้ปฏิบัติงานได้ไม่เต็มที่ ต้นทุนการผลิตสูง ราคาและปริมาณฝรั่งไม่สม่ำเสมอ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ยังไม่เพียงพอ ขาดความต่อเนื่อง ช่องทางการจัดจำหน่ายมีน้อย ขาดเจ้าหน้าที่ติดต่อหาตลาด ขาดเงินทุนในการพัฒนาที่ทำกรกลุ่มและสิ่งสาธารณูปโภคต่าง ๆ ตลอดจนไม่มีการจัดทำแผนการใช้จ่ายเงินล่วงหน้า มูลค่าเพิ่มสุทธิจากการแปรรูปเฉลี่ยต่อ 1 กิโลกรัม จากการแปรรูปผลฝรั่งสด เท่ากับ 18.72 บาท รายได้ที่เป็เงินสดสุทธิจากการขายน้ำฝรั่งของกลุ่มในปี 2543 เป็นเงิน 60,304.44

T134801

บาท การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจะต้องขายน้ำฝรั่งจำนวน 40,755 ขวด จึงจะคุ้มทุน ซึ่งถ้าผลิตน้ำฝรั่งในอัตราเท่ากับปริมาณการผลิตในปี 2543 จะต้องใช้เวลาประมาณ 1 ปี 8 เดือน จึงจะคุ้มทุน

ข้อเสนอแนะในส่วนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ควรมีการขายโดยใช้พนักงานขายหรือหน่วยงานขายที่มีความเชี่ยวชาญและพร้อมที่จะปฏิบัติงานอย่างเต็มที่ มีการพัฒนารูปแบบและขนาดผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพื่อสนองความต้องการที่แตกต่างกัน หาดตลาดใหม่เพิ่มขึ้น โดยขยายไปยังอำเภอต่าง ๆ และจังหวัดใกล้เคียง มีการผลิตสินค้าใหม่ใช้เทคโนโลยีเดิม โดยนำพืชผัก พืชสมุนไพร ผลไม้ หรือผลผลิตทางการเกษตรอื่น ๆ ในท้องถิ่นมาแปรรูป มีการวางแผนการดำเนินงานทุกด้านอย่างเป็นระบบ มีความชัดเจน สามารถปฏิบัติได้ มีการประเมินผลการปฏิบัติงาน การโฆษณาประชาสัมพันธ์ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ มีการศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภค ส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มและเกษตรกรในท้องถิ่นปลูกฝรั่งให้มากขึ้น โดยส่งเสริมให้ปลูกพันธุ์ที่เหมาะสมแก่การแปรรูปให้ปริมาณน้ำมาก ส่งเสริมให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการมากยิ่งขึ้น ส่งเสริมความเป็นผู้นำให้แก่คณะกรรมการและสมาชิก สรรหาบุคคลเข้าร่วมเป็นสมาชิกซึ่งมีศักยภาพ มีความรู้ ความสามารถและความพร้อมมาร่วมในการบริหารจัดการกลุ่ม ในส่วนของภาครัฐควรจัดให้มีการอบรมให้ความรู้เพิ่มเติมแก่คณะกรรมการ และตัวแทนกลุ่ม จัดให้มีการไปทัศนศึกษาดูงานในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ ตลอดจนควรส่งเสริมให้หน่วยงานราชการต่าง ๆ สนับสนุนการใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

The purpose of this study was to investigate the fundamental economy and social characteristic, participation, satisfaction, and difficulties that faced in the management of guava juices business of housewife group. In addition, it was to investigate the management process of housewife group on management, production, marketing, financial, difficulties and obstacles, strategy analysis, value added from transformation, operation revenue, and break event point. Seventeen members were specified from who continued this activity and had be member at least for 1 year and one president of this housewife community were subjects. Data was analyzed by SPSS for determining statistic value, percentage, mean and standard error. The result from this study was concluded as following:

Economy and social characteristic; it was found that age of member was average 45.41 years old. The member of 82.35 percentage graduated from Prathom 4. Most of member's household was farmer of 64.71 percentage. In 2001, the net earnings that were cash average of 5,603.58 baht per household. Dividend from guava juice distribution of year 2001 was average of 1,955.99 baht per person.

Participation, satisfaction, and difficulty facing; it was found that there was low participated in housewife group. The satisfaction was high and the difficulty facing was very low.

Difficulties and obstacle: it was found that the president played the important role on management, controlling and processing. The committees were insufficient knowledge on management. The committees had family's responsibility therefore they had not enough time to work in the group. The cost was very high, in addition, price and volume of guava fruit was uncertainly. Advertisement and public relation was insufficient and discontinued. There was low distribution. Moreover, there was lack on intermediate officer and fund to develop the office and equipment including no plan of advance expenditure was made. Value added from transformation of fresh fruit was 18.72 baht per kilogram. Consequently, the cash from guava juice distribution of 40,755 packs was 60,304.44 baht. From break event point, the margin cost was 40,755 packs. Therefore, if the guava juice was produced as the same volume as produced in year 2001, it was take time for break event point of 1 year and 8 months.

It was recommended that the distribution was made by the trained salesperson or distributor who were ready for active operating. Package designs and sizes should be developed for responding to different demand. Acquiring the new market by expanding to different districts and adjacent provinces. New product line should made on tradition technology. For example, it was made from agriculture product, local vegetables and herbals. Systematic operation plan should be made with clear and practical. The operation was estimated. The advertisement and public relation should be continuing performed. The satisfaction was studied. Encourage the member and agriculture plant more properly guava plant for transforming to the juice. The participation on management should be supported while encourage the leadership to the committees and members. The capable, ready and potential person should be selected to manage the organization. Knowledge training should be provided by government to committees and group representatives, such as tour study between success group. Finally, encourage the government agencies to support and patronize the housewife group's products.