การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตกะหรี่ปั๊บ ของบ้านสวนพันจิตร ตำบลเขาพระงาม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

Production Cost Analysis and Returns on Curry Puff Products of Bansuanpunjit Community Enterprise, Khao Phra Ngam Sub-District, Mueang District, Lop Buri Province

นันทนา แจ้งสว่าง[1]

Nantana Jaengsawang

Received: February 6, 2023 Revised: March 15, 2023 Accepted: March 20, 2023

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน กำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม และศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ จากการผลิตและจำหน่ายกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตร ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เป็นผู้ประกอบการและผู้ผลิตกะหรี่ปั๊บของร้านพันจิตร โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 2 คน ได้แก่ คนที่ 1 เป็นผู้ประกอบการและผู้ผลิต คนที่ 2 เป็นผู้ผลิต ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล เดือนธันวาคม2565 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2566 เครื่องมือในการวิจัยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (Deep interview) และการสังเกตการณ์ ในวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน การกำหนดราคาขายและการวางแผนกำไรในรูปแบบการคำนวณทางการบัญชี ผลการวิจัยพบว่า พบว่าการผลิตกะหรี่ปั๊บ 1 ครั้ง จะได้กะหรี่ปั๊บจำนวน 615 ชิ้น นำมาบรรจุกล่องๆ ละ 12 ชิ้น จะได้จำนวน 51 กล่องต่อครั้ง โดยการผลิตกะหรี่ปั๊บมีต้นทุนการผลิตเท่ากับ 51.75 บาทต่อกล่อง ประกอบด้วยต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 29.84 บาทต่อกล่อง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 14.71 บาทต่อกล่อง และค่าใช้จ่ายในการผลิต 7.20 บาทต่อกล่อง มีต้นทุนการผลิตรวมเท่ากับ 2,639.25 บาทต่อครั้ง ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนการจำหน่ายกะหรี่ปั๊บ พบว่าปัจจุบันราคาขายเท่ากับ 100 บาทต่อกล่อง มีกำไรจากการขาย 48.25 บาทต่อกล่อง คิดเป็นร้อยละ 93.23 ของต้นทุนรวมต่อกล่อง หากจำหน่ายได้ทั้งหมด 51 กล่อง จะมีรายได้จากการขายเท่ากับ 5,100 บาท กำไรจากการขายเท่ากับ 2,460.75 บาทต่อครั้ง ซึ่งเป็นกำไรที่ผู้ประกอบการต้องการ ทั้งนี้บ้านสวนพันจิตรยังคงมีค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ได้แก่ ค่าขนส่งขนมให้ลูกค้าถึงบ้านประมาณ 1,000 บาทต่อครั้ง หรือประมาณ 19.20 บาทต่อกล่อง มีผลทำให้กำไรจากการขายลดลงจาก 48.25 บาทต่อกล่อง เป็น 29.05 บาทต่อกล่อง คิดเป็นกำไรจากการขายร้อยละ 56.14 ของต้นทุนรวมต่อกล่อง ซึ่งกำไรจากการขายนี้ไม่เป็นไปตามที่ผู้ประกอบการต้องการ ผู้วิจัยเสนอแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์กะหรี่ปั๊บว่าควรอยู่ที่ราคา 120 บาทต่อกล่อง ทำให้มีกำไรจากการขายเท่ากับ 52.52 บาทต่อกล่อง คิดเป็นกำไรจากการขายร้อยละ 77.83 ของต้นทุนรวมต่อกล่อง หากจำหน่ายได้ทั้งหมด 51 กล่อง จะมีรายได้จากการขายเท่ากับ 6,120 บาทต่อครั้ง กำไรจากการขายเท่ากับ 2,678.52 บาทต่อครั้ง ซึ่งเป็นกำไรจากการขายที่ผู้ประกอบการต้องการไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของต้นทุนรวม

---

[1] ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สาขาวิชาการจัดการธุรกิจดิจิทัล ระดับบัณฑิตศึกษา คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต่อกล่อง หากผู้ประกอบการไม่ปรับเพิ่มราคาขาย อาจพิจารณาปรับลดจำนวนชิ้นต่อกล่องลงหรือลดขนาดของชิ้น เพื่อลดต้นทุนการผลิต ทั้งนี้ยังมีปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับราคาวัตถุดิบที่มีแนวโน้มสูงขึ้น จำนวนแรงงานและอุปกรณ์การผลิตไม่เพียงพอเมื่อต้องการขยายกำลังการผลิต และความกรอบอร่อยของกะหรี่ปั๊บลดลง ซึ่งอาจต้องจัดหาเครื่องกวนไส้กะหรี่ปั๊บพร้อมอุปกรณ์การผลิตเพิ่มเติม รวมถึงเทคนิคในการทำให้กะหรี่ปั๊บคงความอร่อยเหมือนวันแรกที่ทำเสร็จ

คำสำคัญ: ต้นทุนการผลิต ผลตอบแทน กะหรี่ปั๊บ

Abstract

This research aims to analyze production costs and returns, determine adequate product pricing and profit planning, and investigate problems and suggestions on production and distribution of Curry Puff Products of Bansuanpunjit Community Enterprise. The sample were an entrepreneur and a curry puff maker from Bansuanpunjit Community Enterprise which were selected by purposive sampling. Data were collected from December, 2022 to February, 2023. In-depth interview and observation form were employed as research instruments. Analysis of production cost, product pricing, and profit planning were calculated based on accounting model. The results showed that 615 pieces of curry puff were made at a time. There was a total of 51 boxes, each containing 12 pieces. The puff production cost per unit equal was 51.75 baht per box. Product costs consisted of direct material costs of 29.87 baht per box, direct labor costs of 14.71 baht per box, and production overhead costs of 7.20 baht per box. Net profit margin was 2,639.25 baht per time. Regarding returns analysis of curry puff productions, the present sale price was 100 baht per box. The profit sale was 48.25 per box or 93.23 percent of cost per box. If 51 boxes (5,100 baht) were sold, profit will be 2,460.75 per time. Regarding returns analysis of curry puff productions, the present sale price was 100 baht per box. The profit sale was 48.25 per box or 93.23 percent of cost per box. If 51 boxes were sold, the sales revenue will be 5,100 baht and the profit will be 2,460.75 baht per time which is the profit the enterprise needs.

However, the enterprise also had operating expense including customer delivery service fees about 1,000 baht per time or 19.20 per box resulting in reducing of profit from 48.25 baht per box to 29.05 per box. The profit is 56.14 percent of total cost per box. The profit from this sale does not meet the entrepreneur's need. Thus, the researcher proposed an alternative profit planning by increasing the selling price of curry puff from 100 baht per box to 120 baht per box resulting in the profit sale was 52.25 baht per box or 77.83 percent of cost profit including boxes. If 51 were sold, profit will be 6,120 baht per time, gross profit margin will be 2,678.52 per time which the entrepreneurs need no less than 75 percent of the total cost per box. However, entrepreneurs may consider reducing the number of pieces per box or reducing the size of pieces. instead of reducing production cost. However, problems and obstacles may be found if production capacity is expanded includes higher price of raw ingredients, shortage of staff and tools, less crispiness of curry puff. More tools for making the products as well as techniques of keep the product fresh should be provided.

Keyword: Production Cost, Return, Curry puff

บทนำ

กะหรี่ปั๊บ หรือ กะหรี่พัฟฟ์ เป็นอาหารที่มีที่มาเดิมจากโลกมลายู แม้จะดูเหมือนว่าเป็นอาหารอินเดีย ปัจจุบันนิยมรับประทานในประเทศมาเลเซีย สิงค์โป และประเทศไทย กะหรี่ปั๊บเป็นแป้งทอดสอดไส้ต่างๆ มีรูปร่างคล้ายหอย ซึ่งชาวไทยมุสลิมในสมัยก่อนนิยมทำขนมกะหรี่ปั๊บในงานมงคลต่างๆ เช่น งานแต่งงาน วันฮารีรายอ งานขึ้นบ้านใหม่ เป็นต้น โดยกะหรี่ปั๊บ เป็นอาหารว่างชนิดหนึ่ง ที่เป็นได้ทั้งอาหารว่างคาวหรืออาหารว่างหวาน แล้วแต่จะใส่ไส้อะไร เป็นอาหารที่ค่อนข้างนิยมและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค สามารถกินได้ทั้งเด็กและ ผู้ใหญ่ ส่วนของไส้จะมีรสเค็ม หวาน มีกลิ่นหอมของผงกะหรี่ ส่วนแป้งจะกรอบและเป็นชั้นสวยงาม (กินอร่อยต้องกะหรี่ปั๊บ, ออนไลน์, 2565) ทั้งนี้กะหรี่ปั๊บ ยังเป็นอาหารแบบตะวันตกผสมกับอินเดีย ได้รับความนิยมจากชาวมุสลิมในประเทศไทย สันนิษฐานว่าดัดแปลงมาจากขนมโปรตุเกสคือ ปัสแตล โดยท้าวทองกีบม้าได้นำมาเผยแพร่ในราชสำนัก ตั้งแต่สมัยอยุธยาตอนกลาง ตอนแรกใช้ชื่อว่า curry puff (พัฟฟ์ผงกะหรี่) ต่อมาได้เพี้ยนมาเป็นกะหรี่ พัฟฟ์ และเพี้ยนเป็นกะหรี่ปั๊บในที่สุด กะหรี่ปั๊ปไส้ไก่เป็นที่นิยมมาก กะหรี่ปั๊บขึ้นชื่อใน อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี จนมีคำขวัญของอำเภอว่า "เนื้อนุ่ม นมดี กะหรี่ดัง" (วีกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, ออนไลน์: 2565)

ในปัจจุบันกะหรี่ปั๊บ เป็นทั้งอาหารว่างคาวหรืออาหารว่างหวาน ซึ่งเป็นอาหารว่างที่ค่อนข้างได้รับความนิยมและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค สามารถทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ส่วนของไส้จะมีรสเค็ม หวาน มีกลิ่นหอม โดยจะมีแป้งชั้นนอกและแป้งชั้นในที่มีความกรอบนุ่มและเป็นชั้นสวยงาม จนปัจจุบันการผลิตและจำหน่ายกระหรี่ปั๊บเป็นทั้งอาชีพหลักและอาชีพเสริมของชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนหลายแห่ง สามารถสร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้กับครอบครัวหรือผู้ประกอบกิจการในชุมชน และยังเพิ่มทางเลือกประกอบอาชีพอิสระให้กับผู้ที่สนใจอีกด้วย อย่างไรก็ตามธุรกิจขนาดกลางขนาดย่อมมักประสบปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งคือขณะที่ธุรกิจกำลังดำเนินไปด้วยดี กลับพบว่าขายดีแต่ไม่มีกำไรมากเท่าที่ควรจะเป็นหรือผู้ประกอบการหลายรายผลิตสินค้าออกมากลับประสบกับภาวะการขาดทุนโดยไม่รู้ตัว นั่นเป็นเพราะผู้ประกอบการไม่รู้ต้นทุนที่แท้จริงของสินค้า (PEAK, ออนไลน์: 2563)

บ้านสวนพันจิตร ตั้งอยู่ที่ตำบลเขาพระงาม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี เกิดขึ้นจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนการผลิตข้าวปลอดภัยจากสารพิษ หมู่ที่ 5 ตำบลเขาพระงาม จังหวัดลพบุรี ที่มีการรวมกลุ่มกันของสมาชิกที่มีอาชีพทำนาในตำบลเขาพระงาม ที่มีการผลิตข้าวเปลือกที่มีคุณภาพ เพื่อบริโภคและจำหน่ายในชุมชน มีการผลิตและจำหน่ายเองในอดีตและปัจจุบัน มีการรวมกลุ่มเพื่อทำการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรที่หลากหลายมากขึ้น รวมทั้งการแปรรูปข้าวสารเพื่อเป็นเครื่องดื่มและขนมพร้อมรับประทาน จึงเกิดสร้างรายได้ให้ชุมชนจากการแปรรูปขึ้นและมีผลิตภัณฑ์ต่างๆ เกิดขึ้นอีก เช่น ขนมกระยาสารท ข้าวไรซ์เบอรี่ ขนมเปี๊ยะข้าวไรซ์เบอรี่ และปัจจุบันมีการผลิตกะหรี่ปั๊บออกจำหน่าย ซึ่งบ้านสวนพันจิตรคือจุดจำหน่ายสินค้าในชุมชน และเป็นจุดรวมของสมาชิกในการแปรรูปและจำหน่ายในท้องตลาด ณ ปัจจุบัน

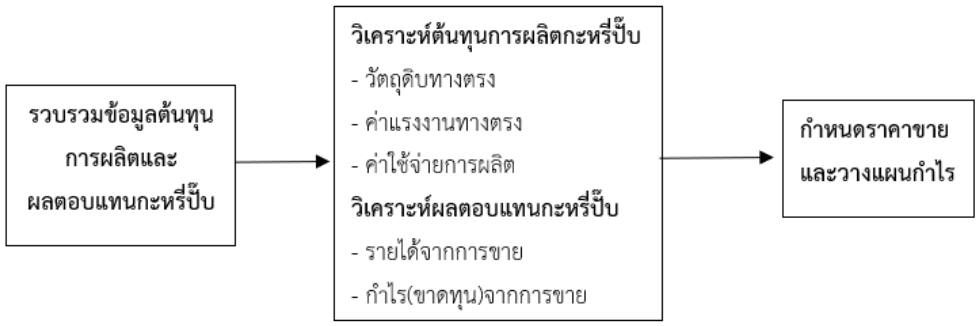
จากการลงพื้นที่เพื่อสำรวจปัญหาเบื้องต้น ผู้วิจัยพบว่าร้านบ้านสวนพันจิตร เป็นผู้ประกอบการชุมชนที่ผลิตและจำหน่ายกะหรี่ปั๊บรายหนึ่ง ที่ยังไม่เคยทำการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตกะหรี่ปั๊บมาก่อน และอยากทราบว่าต้นทุนการผลิตกะหรี่ปั๊บมีจำนวนเท่าไร รวมถึงอยากทราบว่าราคาขายที่ขายอยู่ขณะนี้มีกำไรหรือไม่ และควรกำหนดราคาขายราคาเท่าไรจึงจะเหมาะสม ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจทำการวิจัยเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิตกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตร เพื่อเป็นประโยชน์ให้กับร้านบ้านสวนพันจิตร ได้ทราบถึงต้นทุนการผลิตที่แท้จริงว่ามีความสัมพันธ์กับผลตอบแทนที่ได้รับหรือไม่อย่างไรซึ่งจะเป็นแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและการวางแผนกำไรได้อย่างถูกต้อง อีกทั้งยังคงใช้เป็นแนวทางในการ

วิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากผลิตภัณฑ์ตัวอื่นๆ และเผยแพร่องค์ความรู้ให้กับประชาชนและผู้ที่สนใจสืบไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากผลิตกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตร
2. เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมจากการผลิตกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตร
3. เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ จากการผลิตและจำหน่ายกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตร

กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เป็นผู้ประกอบการและผู้ผลิตกะหรี่ปั๊บของร้านพันจิตร โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 2 คน ได้แก่ คนที่ 1 เป็นผู้ประกอบการและผู้ผลิต คนที่ 2 เป็นผู้ผลิต

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วยคำถามปลายปิด (Close-end question) และคำถามปลายเปิด (Open-ended question) แบ่งเป็น 4 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการและผู้ผลิตกะหรี่ปั๊บ ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา ระยะเวลาในการประกอบอาชีพการผลิตกะหรี่ปั๊บ แหล่งเงินทุน การจัดจำหน่าย

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตกะหรี่ปั๊บ ได้แก่ วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิต

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนจากกะหรี่ปั๊บ ได้แก่ รายได้จากการขาย และกำไร(ขาดทุน) จากการขาย

ตอนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค จากการผลิตและจำหน่ายกะหรี่ปั๊บ

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยได้ดำเนินการเก็บข้อมูล ดังนี้

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ผู้วิจัยจะเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ส่วน ได้แก่

1.1 เก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้ผลิตกะหรี่ปั๊บ ของบ้านสวนพันจิตร โดยเครื่องมือในการวิจัยเป็นแบบสัมภาษณ์ เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิตกะหรี่ปั๊บ

1.2 สังเกตการณ์การผลิตและพูดคุย เพื่อศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการต้นทุนการผลิต

2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ข้อมูลตามประเด็นที่กำหนดตามวัตถุประสงค์ ได้แก่

1) ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของบ้านสวนพันจิตร ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive method) เพื่ออธิบายข้อมูลทั่วไปของบ้านสวนพันจิตร โดยใช้แบบสัมภาษณ์ ในการรวบรวมข้อมูลและนำเสนอในรูปแบบบรรยายและสรุปผลการวิจัย

2) การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต เพื่อหาแนวทางในการกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรของกะหรี่ปั๊บ ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมมาจากการสัมภาษณ์ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้สูตรทางการบัญชีในการวิเคราะห์ และนำเสนอข้อมูลในรูปแบบการคำนวณทางการบัญชี การบรรยาย และสรุปผลการวิจัย ซึ่งสูตรที่ใช้ในการคำนวณ ผู้วิจัยได้ศึกษามาจากนักวิชาการที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

สูตรการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต มีที่มาจากพรรณนิภา รอดวรรณะ (2560) ศศิวิมล มีอำพล (2560) เบญจมาศ อภิสทธิ์ภิญโญ (2562) และสมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2563) ที่กล่าวว่าต้นทุนการผลิตประกอบด้วยวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ผู้วิจัยจึงใช้สูตรการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต ดังนี้

ต้นทุนการผลิต = วัตถุดิบทางตรง + ค่าแรงงานทางตรง + ค่าใช้จ่ายการผลิต

สูตรการกำหนดราคาขาย มีที่มาจากกฤติยา ยงวณิชย์ (2563) ธัญปวีณ์ รัตน์พงศ์พร (2562) และศศิวิมล มีอำพล (2560) ที่กล่าวว่าการกำหนดราคาขาย สามารถใช้ฐานจากต้นทุนบวกกับกำไรที่ต้องการ ผู้วิจัยจึงใช้สูตรการกำหนดราคาขาย ดังนี้

ราคาขาย = ต้นทุนรวม + (อัตราการบวกเพิ่ม x ต้นทุนรวม)

สูตรการวิเคราะห์ผลตอบแทน มีที่มาจากอำนาจ รัตนสุวรรณ และธีรเสฏฐ์ ศิรธนานนท์ (2564) นิพันธ์ เห็นโชคชัยชนะ และศิลปพร ศรีจั่นเพชร (2564) ที่กล่าวว่ากิจการมีรายได้จากการดำเนินงาน เป็นรายได้ที่เกิดจากการขายหรือการบริการ และหากนำรายได้จากการขายหักด้วยรายจ่ายจะทำให้ทราบกำไรขาดทุนของกิจการ ผู้วิจัยจึงใช้สูตรการวิเคราะห์ผลตอบแทน ดังนี้

รายได้จากการขาย = ปริมาณ x ราคาขาย

กำไร(ขาดทุน)จากการขาย = รายได้จากการขาย – ต้นทุนขาย

ผลการวิจัย

จากการศึกษาข้อมูลจากบ้านสวนพันจิตรมีผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ดังนี้

วัตถุประสงค์ 1 เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากผลิตกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตร

จากการศึกษาต้นทุนการผลิตกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตรพบว่า การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตจะใช้วิธีกะประมาณ ไม่มีการวิเคราะห์ต้นทุนโดยจำแนกเป็นต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วนการกำหนดราคาขายจะใช้วิธีโดยการกะประมาณ และทำการเปรียบเทียบคู่แข่งรายอื่นว่าขายในราคาเท่าไหร่แล้วจึงมากำหนดราคาขายกะหรี่ปั๊บ ส่วนการจัดทำบัญชีไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน เช่น มีการจดบันทึกการซื้อวัตถุดิบเข้ามาแต่ครั้ง มีเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีเป็นบิลเงินสดและใบเสร็จรับเงินหรือบางครั้งไม่มีเอกสารประกอบ ไม่เคยจัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน เป็นต้น จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต พบว่าการผลิตกะหรี่ปั๊บ 1 ครั้ง จะได้กะหรี่ปั๊บจำนวน 615 ชิ้น นำมาบรรจุกล่องๆ ละ 12 ชิ้น จะได้จำนวน 51 กล่องต่อครั้ง โดยการผลิตกะหรี่ปั๊บมีต้นทุนการผลิตต่อกล่องเท่ากับ 51.75 บาท และต้นทุนการผลิตรวมเท่ากับ 2,639.25 บาทต่อครั้ง ดังตาราง 1 แสดงต้นทุนการผลิตกะหรี่ปั๊บ

ตาราง 1 แสดงต้นทุนการผลิตกะหรี่ปั๊บ

รายการ	ต้นทุนการผลิตต่อกล่อง (บาท)	จำนวนที่ผลิตต่อครั้ง (กล่อง)	ต้นทุนการผลิตรวม (บาท)
วัตถุดิบทางตรง	29.84	51	1,521.84
ค่าแรงงานทางตรง	14.71	51	750.21
ค่าใช้จ่ายการผลิต	7.20	51	367.20
รวม	**51.75**		**2,639.25**

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการจำหน่ายกะหรี่ปั๊บ พบว่าปัจจุบันราคาขายเท่ากับ 100 บาทต่อกล่อง มีกำไรจากการขาย 48.25 บาทต่อกล่อง คิดเป็นร้อยละ 93.23 ของต้นทุนรวมต่อกล่อง หากจำหน่ายได้ทั้งหมด 51 กล่อง จะมีรายได้จากการขายเท่ากับ 5,100 บาท (51 กล่อง x 120 บาทต่อกล่อง) กำไรจากการขายเท่ากับ 2,460.75 บาทต่อครั้ง (5,100 บาท – 2,639.25 บาท) ซึ่งเป็นกำไรที่ผู้ประกอบการต้องการ ทั้งนี้บ้านสวนพันจิตรยังคงมีค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ได้แก่ ค่าขนส่งขนมให้ลูกค้าถึงบ้านประมาณ 1,000 บาทต่อครั้ง หรือประมาณ 19.20 บาทต่อกล่อง (1,000 บาท/51 กล่อง) มีผลทำให้กำไรจากการขายลดลงจาก 48.25 บาทต่อกล่องเป็น 29.05 บาทต่อกล่อง คิดเป็นกำไรจากการขายร้อยละ 56.14 ของต้นทุนรวมต่อกล่อง ซึ่งกำไรจากการขายนี้ไม่เป็นไปตามที่ผู้ประกอบการต้องการ

วัตถุประสงค์ 2 เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมจากการผลิตกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตร

จากการคำนวณต้นทุนการผลิตรวมเท่ากับ 48.25 บาทต่อกล่อง และมีค่าใช้จ่ายดำเนินงานเท่ากับ 19.20 บาทต่อกล่อง ทำให้ต้นทุนรวมเท่ากับ 67.48 บาทต่อกล่อง หรือต้นทุนรวมเท่ากับ 3,441.48 บาทต่อครั้ง (51 กล่อง x 67.48 บาท) โดยผู้ประกอบการต้องการกำไรจากการขายไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของต้นทุนรวมต่อกล่อง จึงต้องขายกะหรี่ปั๊บในราคาไม่ต่ำกว่า 118.09 หรือหากขายในราคา 120 บาทต่อกล่อง ทำให้มีกำไรจากการขายเท่ากับ 52.52 บาทต่อกล่อง (120 บาท - 67.48 บาท) คิดเป็นกำไรจากการขายร้อยละ 77.83 ของต้นทุนรวมต่อกล่อง หากจำหน่ายได้ทั้งหมด 51 กล่อง จะมีรายได้จากการขายเท่ากับ 6,120 บาทต่อครั้ง (51 กล่อง x 120 บาท

ต่อกล่อง) กำไรจากการขายเท่ากับ 2,678.52 บาทต่อครั้ง (6,120 บาท - 3,441.48 บาท) ซึ่งเป็นกำไรจากการขายที่ผู้ประกอบการต้องการ หากคำนวณตามสูตรจะได้ดังนี้

ราคาขาย = ต้นทุนรวม + (อัตราการบวกเพิ่ม x ต้นทุนรวม)
= 67.48 + (75% x 67.48)
= 118.09 บาทต่อกล่อง

จากการคำนวณราคาขายมีผลลัพธ์เท่ากับ 118.09 บาทต่อกล่อง หากผู้ประกอบการต้องการกำไรจากการขายไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 อาจกำหนดราคาขายเท่ากับ 120 บาทต่อกล่อง จะทำให้มีรายได้จากการขายเท่ากับ 6,120 บาทต่อครั้ง และมีกำไรจากการขายเท่ากับ 2,678.52 บาทต่อครั้ง

รายได้จากการขาย = ปริมาณ x ราคาขาย
= 51 กล่อง x 120 บาท
= 6,120 บาทต่อครั้ง
กำไรจากการขาย = รายได้จากการขาย – ต้นทุนขาย
= 6,120 บาท - 3,441.48
= 2,678.52 บาทต่อครั้ง

วัตถุประสงค์ 3 เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ จากการผลิตและจำหน่ายกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตร

1. ด้านวัตถุดิบ วัตถุดิบสามารถหาซื้อได้ตามท้องตลาด แต่ราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีผลทำให้ผู้ประกอบการและผู้ผลิตมีต้นทุนการผลิตสูงขึ้น จึงอาจต้องคำนวณต้นทุนการผลิตอย่างสม่ำเสมอ เพื่อประเมินว่าจำเป็นต้องเพิ่มราคาขายหรือลดจำนวนชิ้นต่อกล่องเมื่อไร

2. ด้านแรงงาน ในปัจจุบันยังคงมีแรงงานที่เพียงพอ แต่อนาคตหากต้องการเพิ่มยอดขายหรือปริมาณการผลิต ซึ่งมีผลทำให้แรงงานไม่เพียงพอ จึงควรวางแผนการเพิ่มแรงงานที่ต้องมีความรู้ความเข้าใจและมีความชำนาญในการผลิตกะหรี่ปั๊บ

3. ด้านการเงินการบัญชี การจัดทำบัญชีไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน เช่น มีการจดบันทึกการซื้อวัตถุดิบเข้ามาแต่ครั้ง มีเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีเป็นบิลเงินสดและใบเสร็จรับเงินหรือบางครั้งไม่มีเอกสารประกอบไม่เคยจัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน เป็นต้น ส่วนการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตจะใช้วิธีกะประมาณไม่จำแนกวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วนการกำหนดราคาขายจะใช้วิธีโดยการกะประมาณ และทำการเปรียบเทียบคู่แข่งรายอื่นว่าขายในราคาเท่าไหร่แล้วจึงมากำหนดราคาขายกะหรี่ปั๊บ จึงควรมีการจัดทำบัญชีให้ถูกต้องตามหลักการทางบัญชี ไม่ว่าจะเป็นการจดบันทึกรายการซื้อขาย การจัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต และการกำหนดราคาขาย

4. ด้านการผลิต ในขั้นตอนการกวนไส้ขนมจะใช้เวลาค่อนข้างนาน จึงควรมีเครื่องมือที่ช่วยกวนไส้ จะทำให้ประหยัดเวลาการผลิตกะหรี่ปั๊บ และในขั้นตอนของการทอดยังคงพบว่ากะหรี่ปั๊บแตกก่อให้เกิดต้นทุนการสูญเสีย จึงควรหาเทคนิควิธีการหรือผู้ที่เชี่ยวชาญในการทอดกะหรี่ปั๊บมาทำในขั้นตอนนี้

5. ด้านอุปกรณ์ในการผลิต ในปัจจุบันอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิตยังเพียงพอ แต่ในอนาคตหากต้องการเพิ่มยอดขาย/ปริมาณการผลิต จะทำให้อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ไม่เพียงพอ โดยเฉพาะตู้แช่แข็ง จึงควรต้องจัดหาอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิตก่อนเพิ่มปริมาณการผลิต

6. ด้านอื่นๆ ได้แก่ 1) ด้านบรรจุภัณฑ์ยังไม่มีเอกลักษณ์ของตนเอง ควรมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ 2) ด้านความกรอบของกะหรี่ปั๊บ เมื่อผลิตเสร็จกะหรี่ปั๊บจะมีความกรอบอร่อย แต่เมื่อทิ้งไว้

1 คืน แป้งของกะหรี่ปั๊บจะไม่กรอบเหมือนเดิม จึงควรต้องหาเทคนิควิธีการที่จะคงความ กรอบของกะหรี่ปั๊บ 3) ด้านงบประมาณ ยังคงต้องการงบประมาณสนับสนุนเกี่ยวกับอุปกรณ์การผลิต การขอมาตรฐานทางโภชนาการ การอบรมเทคนิควิธีการในผลิตกะหรี่ปั๊บ

อภิปรายผล

จากการศึกษาต้นทุนการผลิตกะหรี่ปั๊บของบ้านสวนพันจิตรพบว่า การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตจะใช้วิธีกะประมาณ ไม่มีการวิเคราะห์ต้นทุนโดยจำแนกเป็นต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วนการกำหนดราคาขายจะใช้วิธีโดยการกะประมาณ และทำการเปรียบเทียบคู่แข่งรายอื่นว่าขายในราคาเท่าไหร่แล้วจึงมากำหนดราคาขายกะหรี่ปั๊บ ส่วนการจัดทำบัญชีไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน เช่น มีการจดบันทึกการซื้อวัตถุดิบเข้ามาแต่ครั้ง มีเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีเป็นบิลเงินสดและใบเสร็จรับเงินหรือบางครั้งไม่มีเอกสารประกอบ ไม่เคยจัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของภาวินีย์ ธนาอนวัช (2563) ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ขนมไทยโบราณของวิสาหกิจชุมชน จ.พระนครศรียุธยา พบว่า วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิ่งเจริญ มีสมาชิกจำนวน 11 คน ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตพบว่า ไม่เคยคำนวณต้นทุนการผลิต และไม่มีการจดบันทึกบัญชีการกำหนดราคาขายใช้วิธีกะประมาณมาโดยตลอด และสอดคล้องกับงานวิจัยของเพ็ญนภา หวังที่ชอบ (2561) ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนและระบบบัญชีต้นทุนผลิตภัณฑ์ชุมชน กรณีศึกษา กลุ่มจักสานหวายบ้านวัดนาค ตำบลปากกราน อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่ากลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จักสานหวายใช้ระบบมือในการทำบัญชี การวิเคราะห์ต้นทุน ผลิตภัณฑ์ต่อหน่วยจะใช้วิธีกะประมาณ ไม่มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน กำหนดราคาขายโดยการกะประมาณ ระบบบัญชีต้นทุนของกลุ่มจะใช้เอกสารประกอบการบันทึกบัญชี คือ บิลเงินสด การบันทึกรายการขั้นต้นจะบันทึกสมุดในสมุดรายรับรายจ่ายเพียงเล่มเดียว ไม่ได้จัดทำงบการเงิน ใช้เครื่องคิดเลข ปากกา ดินสอ เป็นเครื่องมือในการทำบัญชี มีความสามารถในงานบัญชีเล็กน้อย ไม่มีความสามารถในการทำระบบบัญชีต้นทุน

การคำนวณต้นทุนการผลิตกะหรี่ปั๊บ ประกอบด้วยวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายการผลิต ซึ่งสอดคล้องงานวิจัยของภาวินีย์ ธนาอนวัช (2563) ที่ทำการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตขนมบ้าบิ่น ว่ามีต้นทุนการผลิตมาจากวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต สอดคล้องกับงานวิจัยของสุฑามาศ ไชยคำ และคณะ (2563) ที่ทำการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตข้าวเม่า ว่ามีต้นทุนการผลิตมาจากวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายการผลิต และสอดคล้องกับงานวิจัยของรุ่งนภา ทองพันชั่ง (2558) ทำการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตของไวน์สตรอเบอรี่ แยมสตรอเบอรี่ น้ำสตรอเบอรี่และสตรอเบอรี่อบแห้ง ว่ามีต้นทุนการผลิตมาจากวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต

ส่วนการกำหนดราคาขายและการวางแผนกำไรเหมาะสมตามความต้องการของผู้ประกอบการ ใช้การคำนวณจากสูตรโดยนำต้นทุนรวม + (อัตราส่วนเพิ่ม X ต้นทุนรวม) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของเพ็ญนภา หวังที่ชอบ (2561) ทำการศึกษาที่กำหนดราคาขายโดยใช้สูตรต้นทุนรวม + (อัตราส่วนเพิ่ม x ต้นทุนรวม) และสอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีของธัญปวีณ์ รัตน์พงศ์พร (2562) ที่กล่าวว่าต้นทุนถูกใช้เป็นฐานในการกำหนดราคาเสมอมา โดยวิธีพื้นฐานก็คือ การรวมต้นทุนที่เกี่ยวข้องแล้วบวกกำไรที่ต้องการก็จะได้ราคาขาย ส่วนศศิวิมล มีอำพล (2560) กล่าวว่าการกำหนดราคาขายโดยใช้ต้นทุนเป็นฐาน จะใช้ราคาต้นทุนแล้วปรับเพิ่มขึ้นโดยการกำหนดจากส่วนเพิ่มที่ต้องการ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

1. ผู้ประกอบการควรปรับเพิ่มราคาขายกะหรี่ปั๊บต่อกล่อง โดยอออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะอย่างโดดเด่น หรือคงคุณค่าความกรอบอร่อยของกะหรี่ปั๊บให้เหนือคู่แข่ง เพื่อเพิ่มรายได้จากการขาย หรือควรปรับลดจำนวนชิ้นต่อกล่องหรือลดขนาดของชิ้น เพื่อลดต้นทุนการผลิต จะทำให้ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายตามต้องการ

2. การคำนวณต้นทุนของผลิตภัณฑ์กะหรี่ปั๊บ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของบ้านสวนพันจิตร ควรเก็บข้อมูลเกี่ยวกับค่าวัตถุดิบทางตรง แรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิต รวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนและการกำหนดราคาขาย

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต ผลตอบแทน การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมและการวางแผนกำไรให้กับผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายกะหรี่ปั๊บเพียงอย่างเดียว ดังนั้นใน การศึกษาครั้งต่อไปควรทำการศึกษาผลิตภัณฑ์อื่น เช่น ขนมกระยาสารท ข้าวไรซ์เบอรี่ ขนมเปี๊ยะข้าวไรซ์เบอรี่ และควรทำกับกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ที่แตกต่าง เพื่อให้ทราบต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน

เอกสารอ้างอิง

กฤติยา ยงวณิชย์. (2563). **การบัญชีบริหาร.** พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

กินอร่อยต้องกะหรี่ปั๊บ. (2565). **กะหรี่ปั๊บ** สืบค้น ตุลาคม 3, 2565, จาก https://sites.google.com/site/final56520762/kin-xrxy-txng-kahri-pab

ธัญปวีณ์ รัตน์พงศ์พร. (2562). **นโยบายและกลยุทธ์ราคา.** กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

นิพันธ์ เห็นโชคชัยชนะ และศิลปพร ศรีจั่นเพชร. (2564). **ทฤษฎีการบัญชี.** กรุงเทพมหานคร: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทีพีเอ็น เพรส.

เบญจมาศ อภิสิทธิ์ภิญโญ. (2562). **การบัญชีต้นทุน1.** กรุงเทพมหานคร: แพนด้าเลิร์นนิ่งบุ๊ค

พรรณนิภา รอดวรรณะ. (2560). **การบัญชีต้นทุน : หลักและกระบวนการ. พิมพ์ครั้งที่ 2.** กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

เพ็ญนภา หวังที่ชอบ. (2561). การวิเคราะห์ต้นทุนและระบบบัญชีต้นทุนผลิตภัณฑ์ชุมชน กรณีศึกษา: กลุ่มจักสานหวาย บ้านวัดนาค ตำบลปากกราน อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา. **วารสารวิทยาการจัดการปริทัศน์. 20**(1), 74-81.

ภาวินีย์ ธนาอนวัช (2563). การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ขนมไทยโบราณของวิสาหกิจชุมชน จ.พระนครศรียุธยา. **วารสารวิทยาการจัดการปริทัศน์. 22**(2). มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.

รุ่งนภา ทองพันชั่ง (2558). **ต้นทุนและผลตอบแทนของการแปรรูปสตรอเบอรี่ ของวิสาหกิจชุมชนแปรรูปไม้ผลเมืองหนาวบ่อแก้ว อำเภอสะเมิงจังหวัดเชียงใหม่.** ค้นคว้าแบบอิสระตามหลักสูตรปริญญาบัญชีมหาบัณฑิต. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2565). **กะหรี่ปั๊บ.** สืบค้น ตุลาคม 3, 2565, จาก https://th.wikipedia.org/wiki/กระหรี่ปั๊บ

ศศิวิมล มีอำพล. (2560). **การบัญชีเพื่อการจัดการ. พิมพ์ครั้งที่ 24.** กรุงเทพมหานคร : เสมาธรรม จำกัด.

สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์. (2563). **การบัญชีบริหาร.** กรุงเทพมหานคร: บริษัท กรีนไลฟ์ พริ้นติ้งเฮ้าส์ จำกัด.

สุฑามาศ ไชยคำ และคณะ (2563). **การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวเม่า : กรณีศึกษาผู้ประกอบการในเขตบ้านกลางใหญ่ ตำบลกลางใหญ่ อำเภอบ้านผือ จังหวัดอุดรธานี.** มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี.

อำนาจ รัตนสุวรรณ และธีรเสฏฐ์ ศิรธนานนท์. (2564). **การบัญชีขั้นต้น**. กรุงเทพฯ: หจก. พิมพ์พรรณการพิมพ์.

PEAK. (2563). **วิธีการคำนวณต้นทุนขาย ก่อนตั้งราคาขายให้คุ้ม**. สืบค้น ตุลาคม 3, 2565, จาก https://peakaccount.com/blog/คำนวณต้นทุนขาย/