

**การวิเคราะห์ต้นทุนและจุดคุ้มทุนในการประกอบธุรกิจผลิตปลาร้าบองสมุนไพร
ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น**
**Cost Analysis and Break-Even Points in Herb Pickled Fish Production Business
of Ban Nong Phue Community Enterprise, Ban Phai District,
Khon Kaen Province**

นীরนาท เสนาจันทร์

Neeranart Senachan

หลักสูตรบัญชีบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Bachelor of Accountancy Program Faculty of Business Administration North Eastern University

อีเมล: neeranart.see@neu.ac.th

วันที่รับบทความ (Received)

วันที่แก้ไขบทความ (Revised)

วันที่ตอบรับบทความ (Accepted)

3 พฤศจิกายน 2566

29 พฤศจิกายน 2566

23 ธันวาคม 2566

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อ (1) ศึกษาต้นทุนและรายได้จากผลิตภัณฑ์ (2) วิเคราะห์ผลตอบแทนและจุดคุ้มทุน (3) ทำการทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อจุดคุ้มทุน และ (4) เสนอแนวทางในการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพร กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ สมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลาร้าบองสมุนไพรบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น จำนวน 5 ราย ใช้วิธีเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง เครื่องมือในการวิจัยเป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ใช้วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สูตรการคำนวณทางการเงิน ผลวิจัยพบว่า ต้นทุนรวมเท่ากับ 4,670.76 บาท ต้นทุนต่อกระปุกเท่ากับ 24.57 บาท ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 15.68 บาท ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 5.26 บาท และค่าใช้จ่ายในการผลิต 3.63 บาท มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อรอบเท่ากับ 8 กระปุก มีกำไรส่วนเกิน 5.73 บาทต่อกระปุก มีกำไรต่อรอบเท่ากับ 1,029.24 บาท อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายต่อรอบเท่ากับ 18.05% อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุนต่อรอบเท่ากับ 21.81% ผลทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อจุดคุ้มทุน กรณีต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น 5% พบว่ามีกำไรส่วนเกินลดลงเป็น 4.89 บาทต่อกระปุก มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อรอบเพิ่มขึ้นเป็น 10 กระปุก กรณี ราคาขายเพิ่มขึ้น 5 บาท พบว่ามีกำไรส่วนเกินเพิ่มขึ้นเป็น 10.73 บาทต่อกระปุก มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อรอบลดลงเหลือ 4 กระปุก

คำสำคัญ: ต้นทุน, จุดคุ้มทุน, ปลาร้าบองสมุนไพร, วิสาหกิจชุมชน

ABSTRACT

The objectives of this research were to (1) study costs and incomes from products, (2) analyze returns and break-even point, (3) test changes by factors affecting the break-even

point and (4) propose guidelines for determining the selling price of herb pickled fish products. Sample group of this research consisted of 5 members in herb pickled fish production business of Ban Nong Phue community enterprise, Ban Phai District, Khon Kaen province using purposive sampling method. The research instruments included a structured interview. Accounting formulas were used to analyze the data. The research results revealed that the total costs were equal to 4,670.76 baht. Costs per package were equal to 24.57 baht, including 15.63 baht for direct raw material costs, 5.26 baht for direct labor costs, and 3.63 baht for production expenses. The sales volume at break-even point per cycle were at 8 packages. There was an excess profit of 5.73 baht per package. There was a profit per cycle of 1,029.24 baht. Net profit rate per sales per cycle was 18.05%. The rate of returns on investment per cycle was 21.81%. Results of testing changes by factors affecting break-even point in the case of direct raw material costs increased by 5% showed a decreasing in excess profit to 4.89 baht per package, and the sales volume at break-even point per cycle increased to 10 packages. In case of selling price increased by 5 baht, it was found that the excess profit increased to 10.73 baht per package and the sales volume at break-even point per cycle decreased to 4 packages.

Keywords: Cost, Break-Even Point, Herb Pickled Fish, Community Enterprise

บทนำ

การประกอบธุรกิจจะมีวัตถุประสงค์สำคัญ คือ ความอยู่รอด การทำกำไร การเจริญเติบโต การประกอบธุรกิจการค้าในปัจจุบันมีการดำเนินงานได้หลายรูปแบบ มีทั้งธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจขนาดเล็ก ธุรกิจภายในครัวเรือน ทั้งนี้การดำเนินธุรกิจอาจทำโดยบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของกิจการโดยลำพัง หรืออาจดำเนินการโดยร่วมลงทุนกับบุคคลอื่น การที่จะตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจการค้าในรูปแบบใดนั้น ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบที่สำคัญหลายประการด้วยกัน เช่น ลักษณะของกิจการ เงินทุน ความรู้ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ เพราะในการประกอบธุรกิจผู้ประกอบการมุ่งหวังที่จะทำให้กิจการอยู่รอด และดำเนินงานต่อไปอย่างต่อเนื่องมั่นคงและยั่งยืน ในการทำธุรกิจย่อมต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และทันคู่แข่ง การเปลี่ยนแปลงปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบัน ส่งผลให้ผู้บริหารต้องตัดสินใจที่ถูกต้องและรวดเร็ว เพื่อการได้เปรียบเหนือคู่แข่ง ซึ่งข้อมูลที่สำคัญในการตัดสินใจเพื่อการบริหารให้ประสบผลสำเร็จได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน (รัตนาวงศ์ศรีสมบัติ, 2560) เป็นสิ่งสำคัญที่สุดอย่างหนึ่งที่ฝ่ายบริหารขององค์กรธุรกิจต้องทราบว่าการดำเนินงานของธุรกิจในส่วนต่าง ๆ นั้นมีต้นทุนอะไรเกิดขึ้นบ้าง เพื่อที่จะได้นำข้อมูลเหล่านั้นไปใช้ประกอบการวางแผน ควบคุม ตัดสินใจ ตลอดจนประเมินผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในกิจกรรมขององค์กรธุรกิจนั้น ๆ (เบญจมาศ อภิสิทธิ์ภิญโญ, 2555)

ทั้งนี้ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนยังใช้ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณ และกำไร เพื่อวิเคราะห์หาจุดที่ปริมาณขายของกิจการมีรายได้คุ้มกับค่าใช้จ่ายทั้งหมดเพื่อไม่ให้เกิดผลขาดทุน ที่เรียกว่า จุดคุ้มทุน ซึ่งประโยชน์ในการวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุน คือ 1) ช่วยในการวางแผนการตั้งราคาของธุรกิจช่วยให้ธุรกิจตัดสินใจได้ว่าควรตั้งราคาสินค้าอย่างไร ระดับราคาที่ตั้งไว้ธุรกิจจะถึงจุดคุ้มทุนเร็วหรือช้าหากปรับเปลี่ยนราคาขึ้นลงปริมาณขายที่ทำให้ถึงจุดคุ้มทุนเปลี่ยนแปลงมากน้อยเพียงใด 2) ช่วยในการวางแผนการผลิตเพราะธุรกิจทราบความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปรราคาขายและปริมาณขายที่จะมีผลต่อกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานทำให้ธุรกิจวางแผนได้ว่าควรเพิ่มหรือลดการผลิตหรือไม่หากเปลี่ยนแปลงปริมาณการผลิต ต้นทุนสินค้าเปลี่ยนแปลงอย่างไรจุดคุ้มทุนเปลี่ยนแปลงอย่างไร และ 3) ช่วยในการวางแผนกำไร จุดคุ้มทุนทำให้ธุรกิจทราบว่าหากปริมาณขายสินค้ามากกว่าจุดคุ้มทุนธุรกิจจะได้กำไรธุรกิจจึงสามารถนำการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนมาช่วยในการวางแผนหากธุรกิจต้องการกำไรระดับที่กำหนดต้องมีปริมาณขายเท่าใด และต้องตั้งราคาเท่าใด (ไพบูลย์ ผจงวงศ์, 2561) ผู้ประกอบการมีหน้าที่เกี่ยวกับการวางแผน การควบคุม และการตัดสินใจ ดังนั้นต้องได้รับข้อมูลเพื่อนำมาประกอบการวางแผน การควบคุมและการตัดสินใจอย่างละเอียด ต้นทุนมีความสำคัญช่วยให้สามารถวิเคราะห์ทางเลือกปฏิบัติต่างๆ ได้ถูกต้องควรทำความเข้าใจเกี่ยวกับต้นทุนในด้านต่าง ๆ เพื่อให้สามารถบริหารงานได้ผลสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ

ปลาร้าบองหรือแจ่วบอง เป็นอาหารประเภทน้ำพริกที่ทำโดยการนำปลาร้ามาสับให้ละเอียดแล้วนำไปโขลกกับเครื่องเทศและสมุนไพร เช่น พริกแห้ง หอมแดง กระเทียม ข่า ตะไคร้ นำมาคั่วให้สุก แล้วปรุงรสด้วย น้ำมะขามเปียก ผงชูรส และ ใบมะกรูด ปลาร้าบองให้คุณค่าทางอาหาร ได้แก่ โปรตีน ไขมัน เกลือแร่จากเนื้อปลาร้า ส่วนเครื่องปรุงอื่นที่เป็นสิ่งเพิ่มกลิ่น รส ก็ให้สรรพคุณทางด้านสมุนไพร เป็นอาหารบำรุงสุขภาพ ซึ่งนิยมรับประทานคู่กับผัก ถือเป็นอาหารท้องถิ่นที่สำคัญของชาวอีสาน จากอดีตถึงปัจจุบันวิธีการผลิตปลาร้าบองได้พัฒนาขึ้นมาเรื่อย ๆ มีกรรมวิธีการปรุงที่ถูกสุขลักษณะ เริ่มขยับจากธุรกิจในระดับครัวเรือนหรือธุรกิจขนาดเล็กมาเป็นผู้ผลิตในขนาดกลาง และกลายเป็นสินค้า OTOP ประจำจังหวัดมากมาย แจ่วบองยังเป็นสินค้าส่งออกที่ได้รับความนิยมจากคนไทยที่อาศัยอยู่ในต่างประเทศทั้งสหรัฐอเมริกา ยุโรป ออสเตรเลีย และกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง ทำให้ปัจจุบันมีจำนวนผู้ประกอบการผลิตแจ่วบองมากกว่า 300 ราย (ศรุต ศิริพรกิตติ, 2565)

วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการที่ดำเนินการมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างรายได้เพื่อการพึ่งพาตนเองและเพื่อประโยชน์สุขของคนในชุมชน เพื่อพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสินค้าเกษตรด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ คุณภาพ มาตรฐานสินค้าเกษตร และสร้างโอกาสทางการตลาดให้กับสินค้าเกษตรแปรรูป ให้กับวิสาหกิจชุมชนตลอดจนพัฒนาคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเกษตรแปรรูป สร้างโอกาสในการแข่งขันทางการตลาด วิสาหกิจชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น มีความเข้มแข็ง และสามารถพึ่งพาตนเองได้ต่อไป ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยที่ยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องจุดคุ้มทุน มีความเข้าใจไม่ถูกต้องเกี่ยวกับหลักสำคัญ ทำให้ไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จต่อไปได้ และไม่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนชุมชนปลาร้าบองสมุนไพรบ้านหนองผือ ตำบลบ้านไผ่ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น ชาวบ้านในชุมชนได้รวมกลุ่ม

กันและก่อตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนขึ้นมา มีสมาชิกทั้งสิ้นจำนวน 12 คน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจัดทำปลาร้าบองสมุนไพร ไว้จำหน่ายในชุมชนหรือต่างจังหวัดตามออเดอร์ที่ได้รับมา โดยการซื้อปลาจากผู้จำหน่ายปลาร้าในชุมชนโดยที่ผ่านมามีรายได้ในแต่ละเดือนนั้นมีความแตกต่างกัน ปัญหาคือสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนั้นขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดการต้นทุนการผลิตปลาร้าบองสมุนไพร

ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ยั่งยืนทำให้ผู้วิจัยมองเห็นถึงความสำคัญของการวิเคราะห์ต้นทุนและจุดคุ้มทุนในการประกอบธุรกิจ เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างถูกต้องสามารถบริหารงานได้ผลสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถพัฒนาธุรกิจให้ไปสู่เป้าหมายที่มั่นคงต่อไป

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาต้นทุนจากผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น
2. เพื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนและจุดคุ้มทุนจากผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น
3. เพื่อทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อจุดคุ้มทุน
4. เพื่อเสนอแนวทางในการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพร และการวางแผนกำไรให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ต้นทุนการผลิตและแนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน

ไพบูลย์ ผงวงษ์ (2561) ได้ให้ความหมายต้นทุนผลิตภัณฑ์ หมายถึง ต้นทุนของผลิตภัณฑ์เกิดขึ้นในกิจการผลิตประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วนสมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2563) กล่าวว่าต้นทุนผลิตภัณฑ์ คือ วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต เฉลิมขวัญ ครุฑบุญยงค์ (2558) บอกว่าองค์ประกอบที่สำคัญของต้นทุนผลิตภัณฑ์ คือ ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิต ค่าแรงงานทางตรงที่ใช้ในการผลิต และค่าใช้จ่ายในการผลิต ฐาปนา ฉินไพศาล (2553) กล่าวว่า การวิเคราะห์ผลตอบแทนเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนขายกับขายสุทธิ โดยอัตราส่วนที่นิยมที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ผลตอบแทนประกอบไปด้วย 1) อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายสุทธิ 2) อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานต่อยอดขายสุทธิ และ 3) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน มีสูตรในการคำนวณดังนี้

1. อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายสุทธิ เป็นอัตราส่วนที่จะบอกให้ทราบถึงว่า กิจการมีความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นเป็นร้อยละเท่าไรเมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายสุทธิ อัตราส่วนกำไรขั้นต้นถ้าสูงจะดีซึ่งแสดงให้เห็นว่าประสิทธิภาพของการบริหารงานนั้นมีการจัดซื้อสินค้ารวมทั้งนโยบายการผลิตและการจัดตั้งราคาขาย

$$\text{อัตราส่วนกำไรขั้นต้น} = \frac{\text{กำไรขั้นต้น}}{\text{ยอดขาย}} \times 100$$

2. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายสุทธิ เป็นอัตราที่ทำให้ทราบถึงว่า กิจกรรมมีความสามารถในการทำกำไรสุทธิเป็นร้อยละเท่าไรของยอดขายสุทธิซึ่งอัตราส่วนนี้ยิ่งสูงจะยิ่งดี แสดงให้เห็นว่ากิจกรรมนั้นสามารถบริหารจัดการได้ดี

$$\text{อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขาย}} \times 100$$

3. อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เป็นการเปรียบเทียบระหว่างกำไรสุทธิกับสินทรัพย์ที่มีตัวตน อัตราส่วนนี้จะทำให้ทราบว่ากำไรสุทธิไปลงทุนในสินทรัพย์ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์หรือผลตอบแทนแก่การผลิตมากน้อยเพียงใด อัตราส่วนนี้ยิ่งสูงจะยิ่งดีเช่นเดียวกัน นอกจากนี้อัตรากำไรต่อต้นทุนก็ถือเป็นส่วนหนึ่งในการวิเคราะห์ผลตอบแทน ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่เปรียบเทียบระหว่างกำไรที่จะเกิดขึ้นหลังจากหักค่าใช้จ่ายและภาษีออกจากรายได้แล้ว โดยจะนำมาเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตทั้งสิ้น ซึ่งอัตราส่วนนี้ยิ่งสูงยิ่งดี

$$\text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน} = \frac{\text{รายได้} - \text{เงินลงทุน}}{\text{เงินลงทุน}} \times 100$$

ความสำคัญของการวิเคราะห์ต้นทุน ปริมาณ กำไร

ไพบูลย์ ผงวงศ์ (2561) ได้กล่าวว่า การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นเครื่องมือสำหรับผู้ประกอบการเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณ และกำไร เพื่อวิเคราะห์หาจุดที่ปริมาณขายของกิจกรรมมีรายได้คุ้มกับค่าใช้จ่ายทั้งหมดเพื่อไม่ให้เกิดผลขาดทุน เณลิมขวัญ ครุฑบุญยงค์ (2558) ได้กล่าวว่า การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน คือ การพิจารณาปริมาณยอดขายที่ทำให้รายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม หรือกำไรเท่ากับศูนย์ ธุรกิจจะไม่มีผลกำไรและไม่เกิดผลขาดทุนเมื่อขายปริมาณเท่ากับจุดคุ้มทุน สิ่งสำคัญของการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนคือ ต้นทุน ซึ่งต้นทุนที่สำคัญกับการวิเคราะห์ปริมาณที่คุ้มทุนประกอบด้วย ต้นทุนผันแปรกับต้นทุนคงที่ ปริมาณคือยอดขายที่ทำให้กำไรเท่ากับศูนย์ และการวางแผนกำไรโดยใช้ปริมาณจุดคุ้มทุนเป็นเกณฑ์เพื่อกำหนดยอดขายกำไรในอนาคต การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณหรือจำนวนที่คุ้มทุน และกำไรที่ต้องการในอนาคต สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2563) ได้กล่าวว่า วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณ กำไร เป็นเทคนิคที่จะทำการวิเคราะห์เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในต้นทุน รายได้ และกำไร เพื่อตอบคำถามต่าง ๆ เหล่านี้ คือ 1) ปริมาณการขายจะเป็นเท่าไร ถ้าจะต้องการให้คุ้มทุน 2) ปริมาณการขายจะเป็นเท่าไร จึงจะทำให้กิจการได้กำไรตามต้องการ 3) กำไรจะเป็นเท่าไร จากการขายที่จะเป็นไปตามคาดหวัง และ 4) ราคาขายควรเป็นเท่าไร

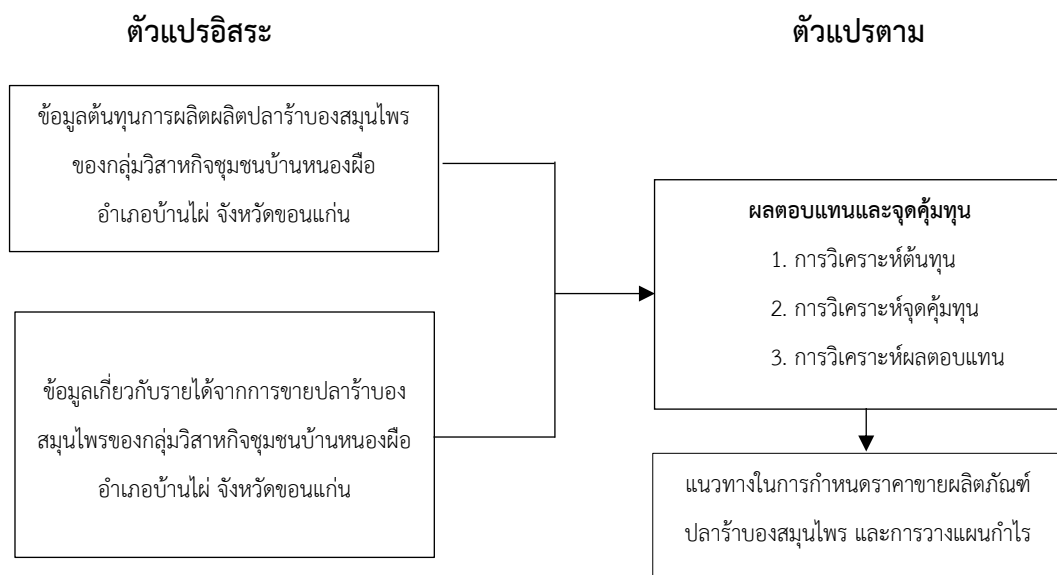
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อินทิรา สุวรรณดี และคนอื่น ๆ (2563) ได้ทำการศึกษาเรื่องวิเคราะห์ผลตอบแทนการผลิตปลาร้าแปรรูป กรณีศึกษากลุ่มแจ่วบอง OTOP 3 ดาว บ้านหนองแกตำบลหนองแก อำเภอศรีบุญเรือง จังหวัด

หนองบัวลำภู เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผลการวิจัยพบว่า มีต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด 3,342 บาท สามารถผลิตได้ 810 กระปุก ประกอบด้วยค่าแรงงานคนในกระบวนการผลิต มีค่าแรงงานทางตรง 1,200 บาทต่อรอบ ค่าใช้จ่ายการผลิต 1,000.03 บาท/เดือน รวมต้นทุนการผลิตต่อกระปุก 9.79 บาท ต้นทุนการผลิตต่อเดือน 7,942.03 บาท ผลตอบแทนที่ได้จากการจำหน่ายปลาร้าแปรรูปเท่ากับ 2,700 บาท/รอบ มีรายได้จากการจำหน่ายรวม 8,100 บาท/เดือน มีกำไรขั้นต้นต่อยอดขายเท่ากับ 1.95% มีกำไรสุทธิต่อยอดขายเท่ากับ 1.95% มีระยะเวลาคืนทุนสำหรับเงินลงทุนเท่ากับ 5 ปี 3 เดือน ปริมาณการขาย ณ จุดคุ้มทุน ประมาณ 178 กระปุก และมียอดขาย ณ จุดคุ้มทุน ประมาณ 1,780 บาท ส่วนงานของ หทัยรัตน์ ศรีบุบ และ คนอื่น ๆ (2565) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตปลาสามสายเดี่ยว: กรณีศึกษา วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑแปรรูปปลา บ้านห้วยบง ตำบลโนนเมือง อำเภอโนนสัง จังหวัดหนองบัวลำภู ผลการวิจัยพบว่า มีต้นทุนการผลิตทั้งหมด 252,403 บาท ประกอบด้วยวัตถุดิบทางตรง 168,000 บาท ค่าแรงงานทางตรง 16,800 บาท และค่าใช้จ่ายการผลิต 67,603 บาท ผลตอบแทนที่ได้จากการจำหน่าย ปลาสามสายเดี่ยว มีรายได้จากการจำหน่าย 377,200 บาทต่อเดือน มีผลตอบแทนจากเงินลงทุน 39.55% มีต้นทุนขายต่อยอดขาย 82.50% มีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 17.50% มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 17.50% และมีปริมาณการขาย ณ จุดคุ้มทุน คือ 102 ถัง ปัญหาและอุปสรรคในการผลิตปลาสามสายเดี่ยวคือปัญหาด้านต้นทุนวัตถุดิบและการขาดแคลนวัตถุดิบ

กรอบแนวคิด

ในการศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและจุดคุ้มทุนในการประกอบธุรกิจผลิตปลาร้าของสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น ได้มีกรอบแนวคิดในการศึกษาดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

วิธีการดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) มีรูปแบบของการวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) ประชากรในการศึกษาค้างนี้ คือวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น จำนวน 12 คน กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาค้างนี้ คือวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่นจำนวน 5 คน ใช้วิธีเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงกับกลุ่มผู้ผลิตปลาร้าบองสมุนไพรบ้านผือได้แก่ ประธานกลุ่ม รองประธาน เภรณญิก และสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตจำนวน 2 คน รวม 5 คน เนื่องจาก 5 ท่านนี้เป็นผู้ทำการผลิตปลาร้าบองสมุนไพรของกลุ่มและเป็นผู้อ่านออกเขียนได้มีอายุ 45 ปีขึ้นไป เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างเป็นเครื่องมือ โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้ ส่วนที่ 1 คือ ข้อมูลทั่วไป มีคำถามจำนวน 9 ข้อ ประกอบด้วย อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำปลาร้าบอง แหล่งเงินทุนที่ใช้จำนวนสมาชิกในกลุ่ม แหล่งที่มาในการซื้อปลาร้า แหล่งที่มาในการซื้อเครื่องปรุง ราคาจำหน่ายปลาร้าบอง และแหล่งจำหน่ายปลาร้าบอง ส่วนที่ 2 อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตปลาร้าบองสมุนไพร ส่วนที่ 3 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนการผลิตปลาร้าบองสมุนไพร ประกอบด้วย ด้านวัตถุดิบ ด้านแรงงาน และค่าใช้จ่ายในการผลิต ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะ ผู้วิจัยดำเนินการเก็บข้อมูล โดยลงพื้นที่ไปเก็บข้อมูลเอง หลังจากได้รับแบบสอบถามจากผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยจะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้อง และความสมบูรณ์ของแบบสอบถามที่ได้รับทั้งหมดก่อนที่จะนำไปวิเคราะห์ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์คือ สถิติเชิงพรรณนา และสูตรทางการบัญชีในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

ผลการวิจัย

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือผลิตปลาร้าบองสมุนไพร พบว่ามีสมาชิกในกลุ่ม 12 คน ลักษณะการผลิตเป็นแบบช่วยกันทำภายในกลุ่ม มีประสบการณ์การทำปลาร้าบองมากกว่า 5 ปี ใน 1 เดือนจะมีการผลิต 3 รอบ ผลิตได้รอบละ 190 กระปุก รวมหนึ่งเดือนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือผลิตปลาร้าบองสมุนไพรได้ 570 กระปุก โดยบรรจุผลิตภัณฑ์กระปุกละ 2 ชีด ตั้งราคาปลาร้าบองสมุนไพรกระปุกละ 30 บาท มีพ่อค้าแม่ค้ารายย่อยมารับซื้อ และมีการจดบันทึกรายรับรายจ่ายทุกครั้ง ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก พบว่า มีเครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิตในการลงทุนเท่ากับ 5,595 บาท โดยมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ 1,687.20 บาท แสดงรายละเอียดในตารางที่ 1 ดังนี้

ตารางที่ 1 รายละเอียดการลงทุนเริ่มแรก

เครื่องมือและอุปกรณ์	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ราคารวม (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
ครกสาก	2	300	600	7	85.71
ชุดมีด	10	90	900	3	300.00
เขียง	5	150	750	5	150.00
ชุดกระทะ	2	485	970	7	138.57

ตารางที่ 1 (ต่อ)

เครื่องมือและอุปกรณ์	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ราคารวม (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
ทัพพี	5	73	365	4	91.25
ตะหลิว	2	80	160	2	80.00
หม้อ	2	250	500	3	166.67
เตาถ่าน	2	300	600	2	300.00
เหล็กปิ้งย่าง	1	250	250	2	125
กะละมัง	5	100	500	2	250.00
รวม			5,595		1,687.20

2. ผลการวิเคราะห์ต้นทุนต้นทุนผลิตภัณฑ์ปลาข้าวของสมุนไพร พบว่ามีต้นทุนรวมเท่ากับ 4,670.76 บาท ประกอบไปด้วย วัตถุดิบทางตรง 2,979.90 บาท ค่าแรงงานทางตรง 1,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการผลิต 690.86 บาท และมีต้นทุนรวมต่อกระปุกเท่ากับ 24.57 บาท ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 15.63 บาท ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 5.26 บาท และค่าใช้จ่ายในการผลิต 3.63 บาท แสดงรายละเอียดในตารางที่ 2 ดังนี้

ตารางที่ 2 ต้นทุนผลิตภัณฑ์ปลาข้าวของสมุนไพร

ต้นทุนผลิตภัณฑ์ปลาข้าวของสมุนไพร	ต้นทุนผลิตภัณฑ์ปลาข้าวของสมุนไพร (บาทต่อกระปุก)	ต้นทุนผลิตภัณฑ์ปลาข้าวของสมุนไพร ต่อรอบการผลิต (บาท)
ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	15.68	2,979.90
ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง	5.26	1,000.00
ค่าใช้จ่ายในการผลิต	3.63	690.86
รวมต้นทุน	24.57	4,670.76

3. ผลวิเคราะห์ผลตอบแทนและจุดคุ้มทุนจากการผลิตปลาข้าวของสมุนไพร พบว่าจากการขายในราคา 30 บาทต่อหน่วย โดยมีปริมาณการผลิตปลาข้าวของสมุนไพรต่อรอบเท่ากับ 190 กระปุก โดยผลิต 3 รอบต่อเดือน รวม 1 เดือนผลิตปลาข้าวของสมุนไพรเท่ากับ 570 กระปุกคิดเป็นตลอดปีเท่ากับ 6,840 กระปุก มีผลตอบแทนต่อรอบเท่ากับ 1,029.24 บาท ต่อเดือนเท่ากับ 3,087.72 บาท และต่อปีเท่ากับ 37,052.64 บาท มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อรอบเท่ากับ 8 กระปุก มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อเดือนเท่ากับ 25 กระปุก มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อปีเท่ากับ 297 กระปุก มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อรอบ 248 บาท มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อเดือน 742 บาท และมีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อปี 8,912 บาท อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขายเท่ากับ 18.05% และอัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุนเท่ากับ 21.81% แสดงรายละเอียดในตารางที่ 3 ดังนี้

ตารางที่ 3 ผลตอบแทนการผลิตภัณฑ์ปลาข้าวบองสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชน บ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น

	ต่อรอบ (บาท)	ต่อเดือน (บาท)	ต่อปี (บาท)
รายได้จากการขาย	5,700	17,100	205,200
หัก ต้นทุนการผลิต	4,670.76	14,012.28	168,147.36
กำไรขั้นต้น	1,029.24	3,087.72	37,052.64
มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน (กระปุก)	8	25	297
มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุน (บาท)	248	742	8,912
อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย		18.05%	
อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน		21.81%	

4. ผลทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อจุดคุ้มทุน กรณี ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น 5% พบว่า มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อรอบเพิ่มเป็น 10 กระปุก มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อเดือนเพิ่มเป็น 28 กระปุก และมีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อปีเพิ่มเป็น 341 กระปุก มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อรอบเพิ่มเป็น 300 บาท มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อเดือนเพิ่มเป็น 840 บาท และมีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อปีเพิ่มเป็น 10,230 บาท กรณี ราคาขายเพิ่มขึ้น 5 บาท พบว่า มีจุดคุ้มทุนต่อรอบลดลงเหลือ 4 กระปุก จุดคุ้มทุนต่อเดือนลดลงเหลือ 13 กระปุก และจุดคุ้มทุนต่อปีลดลงเหลือ 157 กระปุก มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อรอบ 120 บาท มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อเดือน 390 บาท และมีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนต่อปี 4,710 บาท แสดงรายละเอียดในตารางที่ 4 ดังนี้

ตารางที่ 4 ผลทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อจุดคุ้มทุน กรณี ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น 5% และกรณีราคาขายเพิ่มขึ้น 5 บาท

ทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ จุดคุ้มทุน	ต่อรอบ (บาท)	ต่อเดือน (บาท)	ต่อปี (บาท)
ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น 5%			
มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน	10	28	341
มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุน	300	840	10,230
ราคาขายเพิ่มขึ้น 5 บาท			
มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน	4	13	157
มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุน	120	390	4,710

5. การวิเคราะห์ต้นทุนในการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ปลาข้าวบองสมุนไพรในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน บ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น พบว่า ถ้าต้องการกำไร 20% ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วยเท่ากับ 29.40 บาท ถ้าต้องการกำไร 30% ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วยเท่ากับ 31.85 บาท ถ้าต้องการกำไร

40% ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วยเท่ากับ 34.30 บาท ถ้าต้องการกำไร 50% ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วยเท่ากับ 36.75 บาทถ้าต้องการกำไร 60% ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วยเท่ากับ 39.20 บาท ถ้าต้องการกำไร 70% ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วยเท่ากับ 41.65บาท และถ้าต้องการกำไร 80% ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วยเท่ากับ 44.10 บาท การกำหนดแนวทางในการตั้งราคาขายควรแยกขายเป็นขายส่งตั้งราคาโดยส่วนบอกเพิ่มที่ต้องการ 20%-40% ควรขายในราคา 29-34 บาท และจำหน่ายในราคาขายปลีกตั้งราคาโดยส่วนบอกเพิ่มที่ต้องการ 50%-80% ควรขายในราคา 37-44 บาท แสดงรายละเอียดในตารางที่ 5 ดังนี้

ตารางที่ 5 การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพรในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น

ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพรต่อหน่วย 24.50 บาท			
ส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ	20%	ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วย	29.40
ส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ	30%	ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วย	31.85
ส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ	40%	ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วย	34.30
ส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ	50%	ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วย	36.75
ส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ	60%	ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วย	39.20
ส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ	70%	ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วย	41.65
ส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ	80%	ราคาขายที่เหมาะสมต่อหน่วย	44.10

6. การวิเคราะห์หากำไรที่ต้องการในการผลิตผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพรในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น พบว่า ถ้าผู้ประกอบการกำไรตามเป้าหมายต่อรอบเท่ากับ 5,000 บาท ควรมียอดขายปลาร้าบองสมุนไพรเท่ากับ 26,430 บาท หรือควรขายปลาร้าบองสมุนไพร 881 กระปุก ถ้าผู้ประกอบการกำไรตามเป้าหมายต่อรอบเท่ากับ 10,000 บาท ควรมียอดขายปลาร้าบองสมุนไพรเท่ากับ 53,092 บาท หรือควรขายปลาร้าบองสมุนไพร 1,770 กระปุก และถ้าผู้ประกอบการกำไรตามเป้าหมายต่อรอบเท่ากับ 100,000 บาท ควรมียอดขายปลาร้าบองสมุนไพรเท่ากับ 532,380 บาท หรือควรขายปลาร้าบองสมุนไพร 17,746 กระปุก แสดงรายละเอียดในตารางที่ 6 ดังนี้

ตารางที่ 6 แนวทางในการวางแผนกำไรในการผลิตผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพรในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน บ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น

กำไรตามเป้าหมาย	ปริมาณขาย (กระปุก)	ยอดขาย (บาท)
กำไรตามเป้าหมายต่อรอบ 5,000 บาท	881	26,430
กำไรตามเป้าหมายต่อเดือน 10,000 บาท	1,770	53,092
กำไรตามเป้าหมายต่อปี 100,000 บาท	17,746	532,380

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทน และจุดคุ้มทุนในการประกอบธุรกิจผลิตปลาร้าบองสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น พบว่า มีต้นทุนรวมต่อกระปุกเท่ากับ 24.57 บาท ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 15.68 บาท ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 5.26 บาท และค่าใช้จ่ายในการผลิต 3.63 บาท จากข้อที่ค้นพบจะเห็นว่าต้นทุนวัตถุดิบทางตรงในการผลิตปลาร้าบองสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่นค่อนข้างสูงคิดเป็น 63.69% ของต้นทุนรวมทั้งหมด เมื่อเทียบกับด้านค่าแรงงาน คือ 21.40% และค่าใช้จ่ายในการผลิต คือ 14.91% ซึ่งเมื่อเทียบกับธุรกิจที่ใกล้เคียงกันที่ หทัยรัตน์ ศรีบุบ และคนอื่นๆ (2565) ได้ทำการศึกษาเรื่องต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตปลาสามสายเดี่ยวผลการวิเคราะห์พบว่าต้นทุนจากการผลิตต่อรอบเท่ากับ 252,403 บาท ประกอบด้วยวัตถุดิบทางตรง 168,000 บาทคิดเป็น 66% ค่าแรงงานทางตรง 16,800 บาทคิดเป็น 6.65% และค่าใช้จ่ายการผลิต 67,603 บาท คิดเป็น 27.35% จากการวิเคราะห์จะเห็นว่าต้นทุนด้านวัตถุดิบค่อนข้างสูงของเมื่อเทียบกับต้นทุนรวมทั้งหมด และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ภาวินีย์ ธนาอนวัช (2563) ได้ทำการศึกษาเรื่องต้นทุนการผลิตขนมบ้าบิ่นพบว่าต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 19.09 บาท/กล่อง ประกอบด้วยต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิต 9.77 บาท/กล่อง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 6.66 บาท/กล่อง และค่าใช้จ่ายในการผลิต 2.66 บาท/กล่อง ผลวิเคราะห์ต้นทุนทางด้านวัตถุดิบสูงกว่าทางด้านแรงงาน และต้นทุนทางด้านค่าใช้จ่ายในการผลิตเช่นกัน ส่วนผลการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในการประกอบธุรกิจผลิตปลาร้าบองสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่นพบว่าปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนเท่ากับ 294 กระปุก มีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุน 8,912 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขายเท่ากับ 18.05% และอัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุนเท่ากับ 21.81% จากสิ่งที่ค้นพบจะเห็นว่าการลงทุนการประกอบธุรกิจผลิตปลาร้าบองสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือมีอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขายเท่ากับ 18.05% หมายความว่าจากยอดขายในผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ 100 บาท ก่อให้เกิดกำไรเท่ากับ 18.05 บาท จะเห็นว่าผลตอบแทนที่ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ ได้รับค่อนข้างเป็นที่น่าพอใจซึ่งได้สอดคล้องกับงานวิจัยของ หทัยรัตน์ ศรีบุบ และคนอื่นๆ (2565) ได้ทำการศึกษาเรื่องต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตปลาสามสายเดี่ยวผลการวิเคราะห์พบว่าผลตอบแทนการผลิตปลาสามสายเดี่ยว มีอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย 17.50% มีอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย 17.50% มีผลตอบแทนจากเงินลงทุน 39.55% และมีปริมาณการขาย ณ จุดคุ้มทุน 102 ถัง และยังสอดคล้องกับ นฤมล อริยพิมพ์ (2565) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนการปลูกยาสูบ ของวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกยาสูบบ้านสวนจิก หมู่ที่ 1 อำเภอศรีสมเด็จ จังหวัดร้อยเอ็ด ผลการวิเคราะห์พบว่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ ร้อยละ 48.64 ผลของจุดคุ้มทุนที่คำนวณได้ทั้งด้านรายได้จากการขายและปริมาณขายภายใต้การเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อดจุดคุ้มทุนกรณีต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น (ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่) พบว่ามีมูลค่าขาย ณ จุดคุ้มทุน 10,230 บาท และมีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน 341 กระปุก เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับรายได้รวมเท่ากับ 205,200 บาท คิดเป็นปริมาณขาย 6,840 กระปุก เห็นว่าผลตอบแทนที่ทางกลุ่มผลิตปลาร้าบองสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือได้รับค่อนข้างเป็นที่น่าพอใจกล่าว คือรายได้รวมและปริมาณขายที่ได้รับอยู่ใน

ระดับที่สูงกว่ารายได้จากการขายและปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนแม้ภายใต้สถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด ส่วนการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ปลาธำมรงค์สมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่นทางกลุ่มกำหนดราคาขายต่ำเกินไปอาจทำให้เสียโอกาสในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้น แต่ถ้ากำหนดราคาสูงเกินไปอาจทำให้คู่แข่งแย่งส่วนแบ่งทางการตลาด ดังนั้นในการตั้งราคาขายควรแยกขายเป็นขายส่งตั้งราคาโดยส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ 20%-40% ควรขายในราคา 29-34 บาท และจำหน่ายในราคาขายปลีกตั้งราคาโดยส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ 50%-80% ควรขายในราคา 37-44 บาท ซึ่งได้สอดคล้องกับงานวิจัยของ ทิพวรรณ รัตนพรหม และคนอื่นๆ (2564) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของ ผลิตภัณฑ์กล่องซีพรีอบจากกระจุยรายพบว่าจากผลการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์กล่องซีพรีอบจากกระจุยรายในวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์กระจุยบ้านพุกาบแดง เพื่อกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์กระจุยรายที่เหมาะสม ควรแยกการจัดจำหน่ายเป็นการค้าปลีก ตั้งราคาขายโดยส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ 40% - 50% ราคา 365 - 391 บาท และจำหน่ายเป็นการค้าส่ง ตั้งราคาขายโดยส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ 20% - 30% ราคา 313 - 339 บาท

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์การผลิตปลาธำมรงค์สมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองผือ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่นมีต้นทุนการผลิตทางด้านวัตถุดิบค่อนข้างสูง ส่งผลให้กำไรสุทธิลดลง ผู้ประกอบการควรลดต้นทุนการผลิตด้านวัตถุดิบโดยการจัดซื้อวัตถุดิบในฤดูกาลและซื้อในปริมาณมาก หรือจัดซื้อวัตถุดิบกับผู้ผลิตโดยตรงไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางเพื่อที่จะได้ซื้อในราคาที่ถูกลง

ในการวิจัยครั้งต่อไป สามารถขยายขอบเขตในการนำกลุ่มปัจจัยอื่น ๆ เข้ามาใช้ในการศึกษาหรือเพิ่มตัวแปร คำถาม และปัจจัยย่อยอื่น ๆ ให้ครอบคลุมถึงปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนการผลิตวัดระดับความรู้ในหลาย ๆ ด้าน เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกมากยิ่งขึ้น เช่น รูปแบบหรือแนวทางการลดต้นทุนการผลิตปลาธำมรงค์สมุนไพร

เอกสารอ้างอิง

- เฉลิมขวัญ คุรุบุญวงศ์. (2558). *การบัญชีเพื่อการจัดการ*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ฐาปนา ฉันทไพศาล. (2553). *การเงินธุรกิจ (ฉบับปรับปรุง)* (พิมพ์ครั้งที่ 22). กรุงเทพฯ: ยงพลเทรดดิ้ง.
- ทิพวรรณ รัตนพรหม, นิพัทธะ ปัตนวงศ์, นันทิกานต์ ประสพสุข และ เนตรวดี เพชรประดับ. (2564). *การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กล่องซีพรีอบจากกระจุยราย: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์กระจุยบ้านพุกาบแดง 110/1 หมู่ที่ 7 ตำบลไพรวัน อำเภอดงขี้เหล็ก จังหวัดนราธิวาส เพื่อกำหนดราคาขายที่เหมาะสม*. ใน การประชุมมหาดไทยวิชาการระดับชาติ และนานาชาติ ครั้งที่ 12, จาก [https://www.hu.ac.th/conference/conference2021/Proceeding/doc/04%20BU/110-BU%20\(P.1531%20-%201544\).pdf](https://www.hu.ac.th/conference/conference2021/Proceeding/doc/04%20BU/110-BU%20(P.1531%20-%201544).pdf)

- นฤมล อริยพิมพ์. (2565). การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนการปลูกยาสูบ ของวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกยาสูบบ้านสวนจิก หมู่ที่ 1 อำเภอศรีสมเด็จ จังหวัดร้อยเอ็ด. *วารสารวิชาการและวิจัยมหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ*, 13(1), 17-29. <https://so04.tci-thaijo.org/index.php/neuarj/article/view/262243>
- เบญจมาศ อภิสิทธิ์ภิญโญ. (2555). *การบัญชีบริหาร*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ไพบูลย์ ผจงวงศ์. (2561). *การบัญชีเพื่อการจัดการ* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: แสงดาว.
- ภาวินีย์ ธนาอนวัช. (2563). การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ขนมไทยโบราณของวิสาหกิจชุมชน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา. *วารสารวิทยาการจัดการปริทัศน์*, 22(2), 169-180.
- รัตนา วงศ์ศรีศรีเดือน. (2560). *การบัญชีเพื่อการจัดการ* (พิมพ์ครั้งที่ 13). กรุงเทพฯ: เสนาธรรม.
- ศรุต ศิริพรกิตติ. (2565). ผลของกระบวนการผลิตต่ออายุการเก็บรักษาแจ่วบองอบแห้ง. (เอกสารวิชาการ กองวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีอุตสาหกรรมสัตว์น้ำฉบับที่ 5/2564), จาก https://www4.fisheries.go.th/local/file_document/20210916100933_1_file.pdf
- สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์. (2563). *การบัญชีบริหาร*. กรุงเทพฯ: กรีนไลฟ์พริ้นติ้งเฮาส์.
- หทัยรัตน์ ศรีบุบ, ศรสวรรค์ ลีกุล, อาทิตยา นามมาตย์, และ อรชума มูลศรี. (2565). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตปลาสามสายเดี่ยว : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์แปรรูปปลา บ้านห้วยบัง ตำบลโนนเมือง อำเภอโนนสัง จังหวัดหนองบัวลำภู. *วารสารวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี*, 4(1), 43-55.
- อินทิรา สุวรรณดี, ภัทรวดี พิมพ์โกทา, พรทิพา ทมถา, สุพรรณษา อามาศย์สมบัติ, อัจฉราภรณ์ บุตรภักดี และ หทัยกาญจน์ เวียงหลวง. (2563). *การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตปลาร้าแปรรูป: กรณีศึกษากลุ่มแจ่วบอง OTOP 3 ดาว บ้านหนองแก อำเภอศรีบุญเรือง จังหวัดหนองบัวลำภู*. สืบค้นเมื่อ 10 มิถุนายน 2566, จาก <https://ms.udru.ac.th/ACresearch/assets/pdf/20200425103017.pdf>.