

การวิเคราะห์ผลตอบแทนและกำหนดราคาขายการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพร
ของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น
Analysis of Returns and Determination of Selling Prices for Herbal Vegetable
Cracker Production of the Ban Bayao Community Enterprise, Village No. 6,
Nong Bua Subdistrict, Ban Fang District, Khon Kaen Province

นฤมล อริยพิมพ์*

Naruemol Ariyapim*

หลักสูตรบัญชีบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Bachelor of Accountancy Program, Faculty of Business Administration, Northeastern University

*Corresponding author's e-mail: naruemol.ari@neu.ac.th

วันที่รับบทความ (Received)

30 มกราคม 2567

วันที่แก้ไขบทความ (Revised)

8 มีนาคม 2567

วันที่ตอบรับบทความ (Accepted)

16 มีนาคม 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลตอบแทนและจุดคุ้มทุน และกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบผักสมุนไพร กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ สมาชิกของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น จำนวน 16 ราย โดยใช้แบบสอบถามเชิงสัมพัทธ์แบบมีโครงสร้าง และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สูตรทางการบัญชี ผลการวิจัย พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อกิโลกรัม เท่ากับ 155.44 บาท ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง เท่ากับ 43.76 บาท ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง เท่ากับ 100 บาท และ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต เท่ากับ 11.68 บาท ปริมาณขายที่คุ้มทุนอยู่ที่ 46.80 กิโลกรัม และหากรวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 0.31 บาท ต้นทุนรวมทั้งสิ้น เท่ากับ 155.75 บาท ทำให้ราคาขายที่คุ้มทุนอยู่ที่ 156 บาทต่อกิโลกรัม อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนการผลิต เท่ากับร้อยละ 79.48 และอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย เท่ากับร้อยละ 44.28 การกำหนดราคาขายโดยวิธีต้นทุนรวมราคาขายที่เหมาะสมต้องไม่ต่ำกว่า 156 บาท ซึ่งการกำหนดราคาสินค้าจะพิจารณาจากต้นทุนทั้งหมดบวกกำไรที่ต้องการ เช่น หากต้องการกำไร ร้อยละ 50 ราคาขายที่เหมาะสมเท่ากับ 234 บาท หรือหากต้องการกำไร ร้อยละ 90 ราคาขายที่เหมาะสมเท่ากับ 295 บาท

คำสำคัญ: ผลตอบแทน, ราคาขาย, ข้าวเกรียบผักสมุนไพร , วิสาหกิจชุมชน

ABSTRACT

The research objectives were to study returns and break-even point and to determine the selling price of herbal vegetable crackers products. The sample group were 16 members from the Ban Bayao community enterprise, Village No. 6, Nong Bua Subdistrict, Ban Fang District, Khon Kaen Province. The instruments were structured interview questionnaires. The data were analyzed through accounting formulas. The research results found that the total production cost per kilogram equally 155.44 baht, direct raw material was 43.76 baht, direct labor costs 100 baht and production overhead was 11.68 baht. The break-even sales volume was 46.80 kilograms, administrative and selling was 0.31 baht, the total cost was 155.75 baht, therefore the break-even selling price was 156 baht per kilogram. The rate of return on production costs was 79.48 percent and gross profit ratio to selling price was 44.28 percent. When determining the selling price, the appropriate price must not be less than 156 baht which determined by considering all costs and adding the desired profit. For example, if you require 50 % of profit, the appropriate selling price could be 234 baht, or if you require 90 % of profit, the appropriate selling price could be 295 baht.

Keywords: Returns, Selling Prices, Vegetable and Herb Crackers, Community Enterprise

บทนำ

ปัจจุบันเศรษฐกิจ สังคม การเมือง วิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี มีการเปลี่ยนแปลงเป็นไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งมีผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตของคนไทยทั้งในเมืองและชนบท การประกอบอาชีพเสริมจะช่วยให้สามารถบรรเทาปัญหาและเสริมรายได้ให้กับครอบครัวและชุมชน การทำข้าวเกรียบโดยใช้สมุนไพรเป็นส่วนผสม จึงเป็นทางเลือกหนึ่ง เนื่องจากมีสมุนไพรที่มีประโยชน์และเป็นพืชพื้นบ้านหาง่าย มีสรรพคุณบำรุงร่างกาย เช่น ลดอาการท้องอืด ท้องเฟ้อ ปวดท้อง ขับลม เป็นต้น ในช่วงเทศกาลต่าง ๆ จะจำหน่ายข้าวเกรียบได้มาก เพราะเป็นอาหารว่างที่คนทั่วไปนิยมบริโภคกันมาก โดยใช้เป็นกับแกล้มหรือรับประทานกันเล่น ๆ หาง่ายและมีรสชาติอร่อย กรอบ มัน โดยนำมาขายในงานเทศกาลต่าง ๆ (สำนักงานวัฒนธรรมจังหวัดศรีสะเกษ, 2560) ทั้งนี้ในการดำเนินธุรกิจสิ่งที่จะต้องให้ความสำคัญมีหลายเรื่องหนึ่งในนั้นคือ ต้นทุนในการผลิต ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ เพราะหากต้นทุนเพิ่มขึ้นมีผลต่อกำไรที่ลดลง ดังนั้นผู้บริหารต้องทำการวิเคราะห์ต้นทุนให้ถูกต้องเพื่อการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ (สัมฤทธิ์ ศิริชนะรัตน์ และ นิรนาท เสนาจันทร์, 2565) นอกจากนี้ การกำหนดราคาขายก็เป็นเรื่องที่สำคัญเช่นกัน เพราะการขายสินค้าให้ได้กำไรสูงสุด คือเป้าหมายหลักของการดำเนินธุรกิจ ผู้บริหารต้องตัดสินใจ

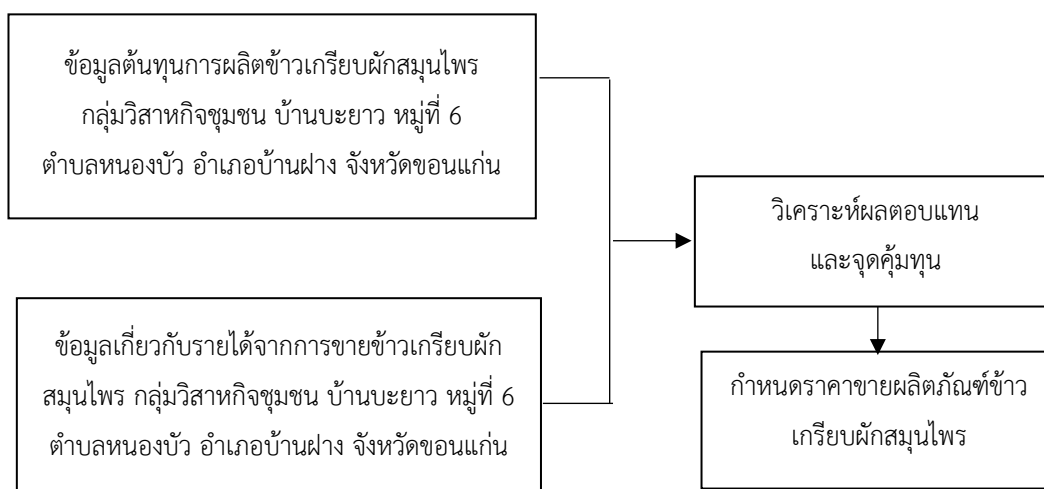
อย่างรอบคอบในการกำหนดราคาขาย เพราะถ้าราคาสินค้าที่ตั้งไว้สูงเกินไปจะทำให้ขายสินค้าไม่ได้ และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนจะทำให้ธุรกิจทราบว่าหากขายสินค้าในปริมาณที่มากกว่าจุดคุ้มทุนธุรกิจจะทำให้ได้กำไร ดังนั้นการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนจะช่วยให้ท่านทราบว่าต้องขายสินค้าในปริมาณเท่าไรจึงจะได้กำไรตามที่ต้องการ ประกอบกับการตั้งราคาขายที่เท่าไรจึงจะเหมาะสม (ไพบุลย์ ผจงวงศ์, 2561) และนำไปสู่การคิดโปรโมชั่นลดแลกแจกแถมเพื่อการขายสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น

กลุ่มวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น เป็นกลุ่มที่ผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรเพื่อสร้างรายได้ให้กับครอบครัว จากการลงพื้นที่ทำให้ทราบว่ากลุ่มวิสาหกิจได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐบาลเพื่อส่งเสริมสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนซึ่งเป็นพื้นฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง การพัฒนาความสามารถในการจัดการ และพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้ระบบเศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการของหน่วยธุรกิจที่สูงขึ้น กลุ่มวิสาหกิจจึงได้เข้ารับการอบรมเรื่องการลงทุนด้านความรู้ ด้านภูมิปัญญา ด้านสังคม และได้มีการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนศูนย์เรียนรู้และท่องเที่ยวเชิงเกษตรบ้านบะยาว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น เพื่อทำการคิดค้นผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ และข้าวเกรียบผักสมุนไพรเป็นหนึ่งในสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจ ซึ่งทางกลุ่มวิสาหกิจยังขาดความรู้ในการคิดต้นทุนการผลิตและไม่ทราบต้นทุนที่แท้จริง ราคาขายที่กำหนดขึ้นมานั้นเป็นเพียงการกะประมาณ ทำให้ไม่ทราบว่าธุรกิจที่ดำเนินการอยู่นั้นมีกำไรหรือขาดทุนอย่างไร ดังนั้นผู้วิจัยได้เห็นปัญหาดังกล่าว จึงได้ทำการศึกษาผลตอบแทนและกำหนดราคาขายสำหรับการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพร ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนที่แท้จริงตลอดจนผลตอบแทนที่ได้รับจากการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรอย่างถูกต้อง และนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจเกี่ยวกับการกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาผลตอบแทนและจุดคุ้มทุนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชนบ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น
2. เพื่อกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบผักสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น

กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีการดำเนินงานวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ผู้ให้ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มผู้ผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น จำนวน 16 ราย เลือกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง

เครื่องมือที่ใช้การวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามเชิงสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง โดยมีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิด เพื่อเป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ ซึ่งมีประเด็นที่ครอบคลุมเรื่องที่จะศึกษา โดยแบ่งเป็น ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ตอนที่ 2 ข้อมูลสภาพทั่วไปในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพร ตอนที่ 3 ข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพร ตอนที่ 4 ปัญหาข้อเสนอแนะ

วิธีรวบรวมข้อมูล

ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเชิงลึกกับประธานกลุ่มผู้ผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพร โดยใช้แบบสอบถามเชิงสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างหลังจากได้รับข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง นำไปตรวจสอบเพื่อความถูกต้องและสมบูรณ์ จากนั้นรวบรวมข้อมูลที่ได้ไปทำการวิเคราะห์

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลจะแบ่งเป็น การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยใช้ค่าเฉลี่ยทางสถิติ ได้แก่ จำนวน (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

(Quantitative Analysis) เป็นการวิเคราะห์โดยใช้เครื่องมือทางการเงิน ซึ่งเป็นสูตรการคำนวณทางการเงินบัญชี (ไพบูลย์ ผจงวงศ์, 2561; นฤมล อริยพิมพ์, 2565) ประกอบด้วย

- 1) การคำนวณผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{หาได้จาก} = \text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุนคงที่} - \text{ต้นทุนผันแปร}$$

- 2) การคำนวณผลตอบแทนสุทธิ (กำไรสุทธิ)

$$\text{หาได้จาก} = \text{รายได้รวม} - \text{ค่าใช้จ่ายรวม}$$

- 3) การคำนวณจุดคุ้มทุน

$$\text{หาได้จาก} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{(\text{ขาย} - \text{ต้นทุนผันแปร})}$$

- 4) การคำนวณอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนการผลิต

$$\text{หาได้จาก} = (\text{ผลตอบแทนสุทธิ} / \text{ต้นทุนการผลิตทั้งหมด}) \times 100$$

- 5) การคำนวณอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย

$$\text{หาได้จาก} = (\text{กำไรขั้นต้น} / \text{ราคาขาย}) \times 100$$

- 6) การคำนวณราคาขายโดยใช้ราคาต้นทุนเต็ม (Full-Cost-Based Pricing)

$$\text{หาได้จาก} = \text{ต้นทุนเต็ม} + (\text{อัตรากำไรบวกเพิ่ม} \times \text{ต้นทุนเต็ม})$$

$$\text{โดย อัตรากำไรบวกเพิ่ม หาได้จาก}$$

$$= \frac{\text{ผลตอบแทนจากการลงทุนที่ต้องการ} + \text{ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร} \times 100}{\text{จำนวนหน่วยผลิตและขาย} \times \text{ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย}}$$

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องการวิเคราะห์ผลตอบแทนและกำหนดราคาขายการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรรองวิชาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาผลตอบแทนและจุดคุ้มทุนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรรองวิชาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น ผลการวิจัยแบ่งออกเป็น ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม คือตัวแทนกลุ่มผู้ผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรรองวิชาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น จำนวน 16 คน มีอาชีพเกษตรกร จัดตั้งขึ้นในนามบุคคลธรรมดา ส่วนข้อมูลสภาพทั่วไปในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรรองวิชาหกิจชุมชน พบว่า มีแหล่งที่มาของผักที่ใช้ในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรรองวิชาหกิจชุมชน และซื้อจากตลาดบ้าง โดย 1 รอบการผลิต สามารถผลิตข้าวเกรียบได้ 23 กิโลกรัม ใช้เวลาในการผลิตประมาณ 5 - 7 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพอากาศในแต่ละวัน เริ่มตั้งแต่ผสมแป้งและสมุนไพรรองวิชาหกิจชุมชนจนได้แป้งข้าวเกรียบนำไปนึ่งในน้ำเดือด 1 ชั่วโมง นำไปพักในตู้เย็น 1 คืน จากนั้นนำไปตากแดด 1-2 วัน นำแป้งข้าวเกรียบที่แห้งแล้วมาหั่น แล้วนำไปตากแดดอีกครั้งประมาณ

1-2 วัน เมื่อแห้งดีแล้วจึงนำมาบรรจุใส่ถุง จำหน่ายถุงละ 1 กิโลกรัม จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ และจำหน่ายตามบูธงานประจำจังหวัด

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อศึกษาการวิเคราะห์ผลตอบแทนและกำหนดราคาขายในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น แสดงได้ดังนี้

ตารางที่ 1 แสดงการลงทุนเริ่มแรกในเครื่องมือและอุปกรณ์

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อ ปี
เครื่องตีแป้ง	1	7,000	7,000	10	700
เครื่องหั่นข้าวเกรียบ	1	20,000	20,000	10	2,000
ตาข่ายดักจืด	1	590	590	5	118
ชุดเตาแก๊ส	1	2,500	2,500	5	500
ถาดสแตนเลส	1	60	60	5	12
ชามสแตนเลส	1	60	60	5	12
หม้อซึ้ง	1	1,500	1,500	5	300
ถาดพลาสติก	1	40	40	5	8
ช้อนตวง	1	50	50	5	10
กระติกน้ำร้อน	1	500	500	5	100
มีด	1	59	59	5	11.80
ตะแกรงตากข้าวเกรียบ	10	300	3,000	5	600
กระดังพลาสติก	3	60	180	5	36
ตู้แช่	1	15,000	15,000	10	1,500
รวม			50,539	-	5,907.80

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นถึงค่าใช้จ่ายเริ่มแรกในการลงทุนรวมเท่ากับ 50,539 บาท โดยมีค่าเสื่อมราคาต่อปี เท่ากับ 5,907.80 บาท

ตารางที่ 2 แสดงต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรในหนึ่งรอบการผลิต

	ปริมาณที่ใช้	ราคาต่อหน่วยที่ใช้ผลิต* (บาทต่อกรัม)	ต้นทุนวัตถุดิบ (บาทต่อรอบการผลิต)
วัตถุดิบทางตรง ประกอบด้วย:-			
มันม่วง	6,000 กรัม	0.03	180.00
แป้งมัน	19,500 กรัม	0.03	585.00
แป้งสาลี	3,000 กรัม	0.04	120.00
น้ำตาลทรายขาว	1,800 กรัม	0.04	72.00
งาดำ	225 กรัม	0.22	49.50
รวม			1,006.50
ปริมาณที่ผลิตได้ 1 รอบการผลิต (กิโลกรัม)			23
วัตถุดิบทางตรงต่อหน่วย (กิโลกรัม)			43.76

หมายเหตุ *ราคาต่อหน่วยที่ใช้ผลิต = ต้นทุนวัตถุดิบ / ปริมาณที่ใช้

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นถึงต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรในหนึ่งรอบการผลิต เท่ากับ 1,006.50 บาท หรือ 43.76 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 3 แสดงต้นทุนค่าแรงงานทางตรงในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพร

รายการ	ค่าแรงงานทางตรง (บาทต่อหนึ่งรอบการผลิต)
จำนวนแรงงานในการผลิต 6 คน	2,300
รวม	2,300
ปริมาณที่ผลิตได้ 1 รอบการผลิต (กิโลกรัม)	23
ค่าแรงงานทางตรงต่อหน่วย (กิโลกรัม)	100

จากตารางที่ 3 แสดงให้เห็นถึงต้นทุนค่าแรงงานทางตรงที่ใช้ในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรในหนึ่งรอบการผลิต เท่ากับ 2,300 บาท หรือ 100 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 4 แสดงค่าใช้จ่ายในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรร

รายการ	ค่าใช้จ่ายในการผลิต (บาทต่อหนึ่งรอบการผลิต)
ถุงมือ	10.02
ถุงคราฟท์	115.00
สติ๊กเกอร์	82.11
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือและอุปกรณ์	61.54
รวม	268.76
ปริมาณที่ผลิตได้ (กิโลกรัม)	23
ค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อหน่วย (กิโลกรัม)	11.68

จากตารางที่ 4 แสดงให้เห็นถึงค่าใช้จ่ายในการผลิตที่ใช้ในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรรในหนึ่งรอบการผลิต เท่ากับ 268.76 บาท หรือ 11.68 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 5 แสดงการคิดต้นทุนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรร

ต้นทุนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรร	ต้นทุนการผลิต (บาทต่อหนึ่งกิโลกรัม)	ต้นทุนการผลิต (บาทต่อหนึ่งรอบการผลิต)
ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	43.76	1,006.50
ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง	100.00	2,300.00
ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต :-		
ผันแปร	9.01	207.22
คงที่	2.67	61.54
รวม	155.44	3,575.26

จากตารางที่ 5 แสดงให้เห็นถึงต้นทุนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรรในหนึ่งรอบการผลิต พบว่า ต้นทุนการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรรรวมทั้งสิ้น 3,575.26 บาท ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 1,006.50 บาท ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 2,300.00 บาท และ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต 268.76 บาท ซึ่งสามารถแบ่งเป็นต้นทุนรวมถูกละ เท่ากับ 155.44 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 6 แสดงรายได้จากการจำหน่ายข้าวเกรียบผักสมุนไพรรต่อหนึ่งรอบการผลิต

ปริมาณการผลิต (กิโลกรัมต่อหนึ่งรอบการผลิต)	ราคาขาย (บาทต่อหนึ่งกิโลกรัม)	รายได้รวม (บาทต่อหนึ่งรอบการผลิต)
23	279	6,417

จากตารางที่ 6 แสดงให้เห็นถึงรายได้จากการจำหน่ายข้าวเกรียบผักสมุนไพรมีในหนึ่งรอบการผลิตเท่ากับ 6,417 บาท

ตารางที่ 7 แสดงผลตอบแทนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรมี

	ต่อรอบการผลิต (บาท)	ต่อเดือน (บาท)	ต่อปี (บาท)
คำนวณผลตอบแทนสุทธิ :-			
รายได้จากการจำหน่าย	6,417.00	51,336.00	616,032.00
หัก ต้นทุนการผลิต	3,575.26	28,602.08	343,224.96
	2,841.74	22,733.92	272,807.04
คำนวณอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนการผลิต :-			
		$\frac{22,733.92 \times 100}{28,602.08}$	= 79.48 %
คำนวณอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย :-			
		$\frac{22,733.02 \times 100}{51,336.00}$	= 44.28 %

จากตารางที่ 7 แสดงผลตอบแทนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรมี พบว่า การผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรมีต่อรอบการผลิตได้เท่ากับ 23 กิโลกรัม โดย 1 เดือนจะผลิต 8 รอบ ทำให้ได้ผลผลิตเท่ากับ 184 กิโลกรัม หากคิดเป็นปีสามารถผลิตได้ 2,208 กิโลกรัม ซึ่งจำหน่ายเป็นถุง ถุงละ 1 กิโลกรัม ราคาถุงละ 279 บาท ทำให้ได้ผลตอบแทนสุทธิต่อรอบการผลิต เท่ากับ 2,841.74 บาท หากคิดผลตอบแทนสุทธิต่อเดือน เท่ากับ 22,733.92 บาท และหากคิดผลตอบแทนสุทธิต่อปี เท่ากับ 272,807.04 บาท และ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนการผลิต เท่ากับ 79.48 % และอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย เท่ากับ 44.28 %

ตารางที่ 8 แสดงจุดคุ้มทุนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรมี

คำนวณปริมาณคุ้มทุนต่อกิโลกรัม :-	
ต้นทุนการผลิตคงที่เฉลี่ยต่อปี	5,907.80
หาร ราคาขายต่อกิโลกรัม - ต้นทุนการผลิตผันแปรเฉลี่ยต่อกิโลกรัม	126.23
	46.80

ตารางที่ 8 (ต่อ)

คำนวณระดับราคาขายคัมพูน (บาทต่อกิโลกรัม) :-	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อปี	343,224.96
หาร ปริมาณผลผลิตเฉลี่ยต่อปี (กก.)	2,208
	155.45

จากตารางที่ 8 แสดงจุดคัมพูนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรร พบว่า ปริมาณการผลิตที่คัมพูนเท่ากับ 46.80 กิโลกรัม และระดับราคาขายที่คัมพูน เท่ากับ 155.45 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 9 แสดงการคำนวณการกำหนดราคาขายต่อกิโลกรัม ตามวิธีต้นทุนเต็ม

ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	43.76
ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง	100.00
ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต	11.68
รวมต้นทุนการผลิตทั้งสิ้น	155.44
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	0.31
ต้นทุนรวม	155.75
หากต้องการบวกเพิ่มกำไร ร้อยละ 30	ราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 203 บาท
หากต้องการบวกเพิ่มกำไร ร้อยละ 40	ราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 219 บาท
หากต้องการบวกเพิ่มกำไร ร้อยละ 50	ราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 234 บาท
หากต้องการบวกเพิ่มกำไร ร้อยละ 60	ราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 250 บาท
หากต้องการบวกเพิ่มกำไร ร้อยละ 70	ราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 265 บาท
หากต้องการบวกเพิ่มกำไร ร้อยละ 80	ราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 280 บาท
หากต้องการบวกเพิ่มกำไร ร้อยละ 90	ราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 295 บาท

จากตารางที่ 9 แสดงการกำหนดราคาขายต่อกิโลกรัมตามวิธีต้นทุนเต็ม พบว่า ต้นทุนรวม 155.75 บาท ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 43.76 บาท ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 100 บาท ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต 11.68 บาท และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 0.31 บาท (โดยค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารหาได้จาก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 678.72 บาท / ปริมาณผลผลิต 2,208 กิโลกรัม)

ปัจจุบันมีการขายข้าวเกรียบผักสมุนไพรร ผงละ 279 บาท แสดงให้เห็นว่ามีกำไรอยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 80 ดังนั้น สามารถทำโปรโมชันลดราคาเพื่อทำให้มีปริมาณการขายข้าวเกรียบผักสมุนไพรรได้มากขึ้น เช่น หากต้องการกำไร ร้อยละ 50 ราคาขายที่เหมาะสมเท่ากับ 234 บาท

อภิปรายผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนและกำหนดราคาขายการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น พบว่า กลุ่มผู้ผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพร มีต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อกิโลกรัม เท่ากับ 155.44 บาท ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง เท่ากับ 43.76 บาท ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง เท่ากับ 100 บาท และ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต เท่ากับ 11.68 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่าต้นทุนค่าแรงงาน และต้นทุนวัตถุดิบ เช่น แป้งมัน และมันม่วง มีราคาค่อนข้างสูง ซึ่งสอดคล้องกับ จันทนา เกิดเสียง, พิริญา เปียงแก้ว และ อาริยา บุญโถม (2564) ที่ได้ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนการทำข้าวเกรียบ กรณีศึกษาข้าวเกรียบคุณจันทร์แรม จังหวัดอุดรธานี พบว่า ต้นทุนแป้งมันสำปะหลังสูงถึงร้อยละ 92.60 ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนและจุดคุ้มทุนในการผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว พบว่า ปริมาณขายที่คุ้มทุนอยู่ที่ 46.80 กิโลกรัม และราคาขายที่คุ้มทุนอยู่ที่ 156 บาทต่อกิโลกรัม และหากพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนการผลิต เท่ากับร้อยละ 79.48 และอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย เท่ากับร้อยละ 44.28 พบว่า กลุ่มผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว มีอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย เท่ากับร้อยละ 44.28 แสดงให้เห็นว่าจากยอดขายข้าวเกรียบผักสมุนไพร 100 บาท ก่อให้เกิดกำไรเท่ากับ 44.28 บาท ซึ่งเป็นผลตอบแทนที่น่าพอใจ ซึ่งสอดคล้องกับ จันทนา เกิดเสียง, พิริญา เปียงแก้ว และ อาริยา บุญโถม (2564) ที่ได้ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนการทำข้าวเกรียบ กรณีศึกษาข้าวเกรียบคุณจันทร์แรม จังหวัดอุดรธานี พบว่า อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย เท่ากับ ร้อยละ 40.77 ซึ่งจะเห็นได้ว่าผลตอบแทนที่ได้รับนั้นขึ้นอยู่กับ การตั้งราคาขายที่เหมาะสม ซึ่งปัจจุบันกลุ่มผลิตข้าวเกรียบผักสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว มีการจำหน่ายข้าวเกรียบผักสมุนไพรโดยบรรจุจำหน่ายถุงละ 1 กิโลกรัม ราคาถุงละ 279 บาท ซึ่งหากคำนวณเป็นกำไรต่อต้นทุนรวมคิดเป็นร้อยละ 80 หากต้องการขายให้ได้กำไรเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 90 ราคาขายที่เหมาะสมเท่ากับ 295 บาท แต่หากต้องการทำโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มปริมาณการขายให้มากขึ้นและยังมีกำไรที่ร้อยละ 30-40 ราคาขายที่เหมาะสมเท่ากับ 203-219 บาท ซึ่งสอดคล้องกับ อัปสร อีซอ, ปวีณา เจาะอารง, สุธิดา วัฒนยืนยง และ กุมาจดี ยามิรุเต็ง (2554) ที่ได้ศึกษาเรื่องการพัฒนาการตลาดผลิตภัณฑ์หั่วข้าวเกรียบ (पालอ-กรือโป๊ะ) สูตรรักแพรนไซส์ จากการสัมภาษณ์เจ้าของลูกค้าปลีกผลิตภัณฑ์หั่วข้าวเกรียบ ด้านวัตถุประสงค์ทางการตลาดเรื่องยอดขายและกำไร พบว่า ยอดขายที่เหมาะสมต่อวันประมาณ 20-25 กิโลกรัม และกำไรประมาณร้อยละ 30-35 และยังสอดคล้องกับนิศานาถ บัวทอง (2561) ที่ได้ศึกษาเรื่องการจัดการการตลาดผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบปลาของวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดปัตตานี พบว่า สำหรับการจัดการด้านการตลาดบรรจุข้าวเกรียบแผ่นดิบแห้งโดยใช้บรรจุภัณฑ์ถุงพลาสติกใส มีการกำหนดราคาสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนทั้งหมดแล้วบวกกำไรที่ต้องการ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

กลุ่มผู้ผลิตข้าวเกรียบผัดสมุนไพรของวิสาหกิจชุมชน บ้านบะยาว หรือวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ สามารถนำผลจากงานวิจัยนี้ไปใช้ในการวิเคราะห์ผลตอบแทน เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่เหมาะสม และมีการกำหนดราคาขายที่เหมาะสม ตลอดจนการวางแผนจัดหาวัตถุดิบที่มีราคาถูกลง ซึ่งทั้งหมดจะส่งผลต่อการมีกำไรที่เพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การทำวิจัยครั้งต่อไปผู้สนใจควรศึกษากลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการศึกษาต้นทุนทดแทน เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของกลุ่มผู้ผลิต

เอกสารอ้างอิง

- จันทนา เกิดแสง, พิริญา เปียงแก้ว และ อาริยา บุญโฉม. (2564). *โครงการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนการทำข้าวเกรียบ กรณีศึกษาข้าวเกรียบคุณจันทร์แรม บ้านแหลมคุณ ตำบลหาดสองแคว อำเภอดรอน จังหวัดอุดรธานี*. [โครงการหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการบัญชี, วิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรธานี]. Anyflip. <https://online.anyflip.com/mspjx/rawj/mobile>
- นฤมล อริยพิมพ์. (2561). *การบัญชีขั้นกลาง 1* (พิมพ์ครั้งที่ 1). ชัยมงคลปรินต์.
- นิตานถ บัวทอง. (2561). *การจัดการการตลาดผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบปลาของวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดปัตตานี*. [สารนิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์]. คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. <https://www.economics.psu.ac.th/econapp/MABThesis/FileUpload/5611221019>
- ไพบูลย์ ผจงวงศ์. (2561). *การบัญชีเพื่อการจัดการ* (พิมพ์ครั้งที่ 3). แสงดาว.
- สัมฤทธิ์ ศิริคะเนรัตน์ และ นิรนาท เสนาจันทร์. (2565). ปัญหาการจัดการต้นทุนการผลิตข้าวไรซ์เบอร์รี่ของเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. *วารสารวิชาการและวิจัยมหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ*, 12(2), 170-182
- สำนักงานวัฒนธรรมจังหวัดศรีสะเกษ. (2560, 21 พฤศจิกายน). *ข้อมูลวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่น*. สำนักงานวัฒนธรรมจังหวัดศรีสะเกษ. https://www2.m-culture.go.th/sisaket/ewt_news.php?nid=953&filename=index
- อัปสร อีซอ, ปวีณา เจาะอารง, สุธิดา วัฒนยืนยง และ กุมางดี ยามิรุเต็ง. (2554). *การพัฒนาการตลาดผลิตภัณฑ์หัวข้าวเกรียบ (ปาลอ-กรือเป๊ะ) สูตรธุรกิจแฟรนไชส์*. มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา.