ISSN: 3027-8597 (Online)

JMND
Journal of MCU NakhonDhat
วารสารมหาจุฬานาครทรรศน์

ปีที่ 12 ฉบับที่ 1 (มกราคม 2568) : Vol.12 No.1 (January 2025)
https://so03.tci-thaijo.org/index.php/JMND
pp: 290-297

บทความวิจัย : Research article

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าร้านป้าระเบียบ อำเภอโกสัมพีนคร จังหวัดกำแพงเพชร*

PRODUCTION COST ANALYSIS AND RETURNS ON AUNT RABE'S BASKET-NECK SHIRT, KOSAMPHI DISTRICT, KAMPHAENG PHET PROVINCE

เอกวินิต พรหมรักษา*, พิมพ์ผกา วงศ์กองแก้ว, เบญญาภา วงศ์กองแก้ว
Eakwiniti Promraksa*, Pimpaka Wongkongkaew, Benyapha Wongkongkaew
หลักสูตรบัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร กำแพงเพชร ประเทศไทย
Bachelor of Accountancy Program, Kamphaeng Phet Rajabhat University, Kamphaeng Phet, Thailand
*Corresponding author E-mail: promraksa.100@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ วัตถุประสงค์เพื่อ 1) วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าร้านป้าระเบียบ 2) เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าร้านป้าระเบียบ 3) เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค ข้อเสนอแนะ จากการผลิตและจำหน่ายเสื้อคอกระเช้าของป้าระเบียบ เลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง จำนวน 6 คน ได้แก่ ผู้ประกอบการ 1 คนและผู้ผลิต 5 คน จากร้านเสื้อคอกระเช้าป้าระเบียบ เครื่องมือในการวิจัยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Deep interview) วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่า ราคาขายเดิมอยู่ที่ตัวละ 120 บาท มีกำไร 59.17 บาท มีต้นทุนการผลิต ประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรง 45 บาท ค่าแรงงานทางตรง 5 บาท และค่าใช้จ่ายในการผลิต 10.83 บาท ส่วนผลตอบแทน พบว่า มีกำไร 59.17 บาท/ตัว มีรายได้ 5,760 บาท กำไร 2,840.16 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ ทางร้านยังคงมีค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ได้แก่ ค่าขนส่งและค่าน้ำมันรถประมาณ 1,000 บาท หรือประมาณ 20.83 บาท/ตัว มีผลทำให้กำไรเหลือ 38.34 บาท คิดเป็นกำไรร้อยละ 63.03 ของต้นทุนรวม ซึ่งกำไรจากการขายนี้ไม่เป็นไปตามที่ต้องการ ผู้วิจัยเสนอแนวทางการกำหนดราคาขายที่เหมาะสม โดยทางร้านต้องการกำไรจากการขายร้อยละ 75 ของต้นทุนรวม ดังนั้นควรปรับราคาขายเสื้อขึ้นใหม่เป็นตัวละ 140 บาท จะทำให้มีกำไรเท่ากับ 60 บาทต่อตัว ซึ่งขายได้ทั้งหมด 48 ตัว จะมีรายได้เท่ากับ 6,720 บาท กำไร 2,920 บาท ซึ่งเป็นกำไรที่ต้องการ ทั้งนี้ ยังพบปัญหาเกี่ยวกับราคาวัตถุดิบที่สูงขึ้น จำนวนแรงงานที่และอุปกรณ์การผลิตไม่เพียงพอเมื่อต้องการเพิ่มการผลิต รวมถึงการเพิ่มทักษะในการทำให้สีเสื้อหรือเนื้อผ้าคงความงาม

คำสำคัญ: ผลตอบแทน, เสื้อคอกระเช้า, ผู้บริโภค

Abstract

This research is a qualitative study aimed at 1) Analyzing the costs and returns from producing collarless shirts at Aunt Rabieb's shop, 2) Determining the selling price and planning appropriate profits from producing collarless shirts at Aunt Rabieb's shop, and 3) Studying the problems, obstacles, and suggestions from the production and sale of collarless shirts at Aunt

* Received December 20, 2024; Revised January 10, 2025; Accepted January 17, 2025

Rabieb's shop. A purposive sample of 6 people was selected, including 1 entrepreneur and 5 producers from Aunt Rabieb's collarless shirt shop. The research tool used was in-depth interviews. Descriptive data analysis was conducted. The research findings revealed that the original selling price was 120 baht per shirt, with a profit of 59.17 baht. The production costs included direct materials at 45 baht, direct labor at 5 baht, and production expenses at 10.83 baht. The returns showed a profit of 59.17 baht per shirt, with an income of 5,760 baht and a profit of 2,840.16 baht per month. However, the shop still had operational expenses, including transportation and fuel costs of about 1,000 baht or approximately 20.83 baht per shirt, resulting in a remaining profit of 38.34 baht, which is 63.03% of the total cost. This profit from sales did not meet expectations. The researcher proposed a new selling price of 140 baht per shirt to achieve a profit of 60 baht per shirt, selling a total of 48 shirts, resulting in an income of 6,720 baht and a profit of 2,920 baht, which is the desired profit. Additionally, there were issues related to the rising prices of raw materials, insufficient labor and production equipment when increasing production, and the need to enhance skills to maintain the beauty of the shirt colors and fabrics.
Keywords: Returns, Boat Neck Shirt, Consumer

บทนำ

การพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่13 (พ.ศ. 2566 - 2570) มีการกำหนดทิศทางประเทศไทยพัฒนาตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อให้ มีความมั่นคง ยั่งยืน เป็นประเทศพัฒนาแล้ว สร้างความสมดุลให้เกิดการกระจายโอกาสเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคมให้มีรายได้ สู่การเปลี่ยนแปลงเพื่อพร้อมเติบโตอย่างยั่งยืน การสร้างความยั่งยืนให้กับชุมชนจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่สุด เนื่องจากธุรกิจจำนวนมากที่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ ทั้งในเรื่องการขาดความรู้ในด้านการการวิเคราะห์ต้นทุน และการกำหนดราคาขาย (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2565) ต้นทุนเป็นตัวเลขที่จะแสดงถึงราคาของผลิตภัณฑ์ จึงเป็นเงื่อนไขสำคัญอย่างหนึ่งที่จะต้องคำนวณให้ถูกต้องมากที่สุด เพื่อประโยชน์ในการตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ เช่น การควบคุมต้นทุน การกำหนดราคาขาย เป็นต้น ดังนั้น กิจการควรหันมาให้ความสำคัญในการบริหาร การผลิตด้านต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในร้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนที่เกิดขึ้นอย่างถูกต้องจะทำให้สมาชิกได้รับข้อมูลที่ดียิ่งขึ้นรวมทั้งยังสามารถพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ ได้อย่างต่อเนื่องทำให้สามารถลดต้นทุนและเพิ่มกำไรของร้านต่อไป (ธัญปวีณ์ รัตน์พงศ์พร, 2562)

ในปัจจุบันเสื้อคอกระเช้า ซึ่งเป็นสินค้าที่ค่อนข้างได้รับความนิยมและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค สามารถใส่ได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ช่วงที่มีความต้องการในท้องตลาดสูงกว่าปกติคือช่วง เทศกาลสงกรานต์ เหตุผลเนื่องจากสามารถนำไปฝากผู้สูงอายุในครอบครัวเป็นของขวัญ ปัจจุบันการผลิตและจำหน่ายเสื้อคอกระเช้าเป็นทั้งอาชีพหลักและอาชีพเสริมของชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนหลายแห่ง สามารถสร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้กับครอบครัวหรือผู้ประกอบกิจการในชุมชน อย่างไรก็ตามผู้ผลิตมักประสบปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งคือการที่ขายดีไม่มีกำไรมากเท่าที่ควรจะเป็นหรือผู้ประกอบการไม่รู้ต้นทุนที่แท้จริงของสินค้า (กฤติยา ยงวณิชย์, 2563)

นางระเบียบ บุญแมะ ผู้ริเริ่มทำเสื้อชั้นใน และเสื้อคอกระเช้า “ป้าระเบียบ” เล่าถึงที่มาธุรกิจ ผลิตเสื้อชั้นในทำด้วยผ้าแบบโบราณลองนำออกขาย นางระเบียบ บอกว่า เหตุที่ทำให้เสื้อชั้นใน และเสื้อคอกระเช้าของเธอเป็นที่นิยมของลูกค้า เพราะคู่แข่งมีน้อย และทางร้านพยายามคิดแบบออกมาใหม่ ๆ ไม่เหมือนใคร เน้นใช้ผ้าลูกไม้ที่มีสีสันสดใส โดยรับผ้ามาจากกรุงเทพฯ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนสูงอายุ ซึ่งเป็นกลุ่มที่คนทั่วไปมองข้ามไป ร้านทั่วไปใน

ตลาดเน้นทำเสื้อวัยรุ่น ในขณะที่เสื้อสำหรับผู้ใหญ่ไม่มีใครทำ ทั้งที่จริง คนเหล่านี้ มีกำลังซื้อสูงมาก แต่อย่างไรก็ตาม การผลิตเสื้อคอกระเช้าร้านป้าระเบียบ ก็ยังมีปัญหาอุปสรรคที่สำคัญหลายประการ เช่น ต้นทุนการผลิตสูง ขาดความรู้ในเรื่องต้นทุน ทำให้วางแผนหรือตัดสินใจผิดพลาด โดยเฉพาะในด้านต้นทุนการผลิตเป็นปัญหาที่สำคัญอย่างยิ่ง

จากการลงพื้นที่เพื่อสำรวจปัญหาเบื้องต้น ผู้วิจัยพบว่า ร้านป้าระเบียบเป็นผู้ประกอบการชุมชนที่ผลิตและจำหน่ายเสื้อคอกระเช้า ที่ยังไม่เคยทำการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตมาก่อน และอยากทราบว่าต้นทุนการผลิตเสื้อคอกระเช้ามีจำนวนเท่าไร รวมถึงอยากทราบว่าราคาขายที่ขายอยู่ในขณะนี้มีกำไรตรงตามความต้องการหรือไม่ และควรกำหนดราคาขายเท่าไรจึงจะเหมาะสม ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจทำการวิจัยเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าของร้านบ้านระเบียบ เพื่อเป็นประโยชน์ให้กับร้านป้าระเบียบได้ทราบถึงต้นทุนการผลิตที่แท้จริงว่ามีความสัมพันธ์กับผลตอบแทนที่ได้รับหรือไม่อย่างไรซึ่งจะเป็นแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและการวางแผนกำไรได้อย่าวถูกต้อง ละเผยแพร่องค์ความรู้ให้กับประชาชนและผู้ที่สนใจต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าของร้านป้าระเบียบ
2. เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าของร้านป้าระเบียบ
3. เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ จากการผลิตและจำหน่ายเสื้อคอกระเช้าของร้านป้าระเบียบ

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้ มีวิธีดำเนินการวิจัย ตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

1. รูปแบบการวิจัย เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ผู้วิจัยได้จัดทำเครื่องมือวิจัยโดยการทบทวนเอกสารจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องแล้วการตรวจสอบความถูกต้องและเหมาะสม ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ การจดบันทึก ข้อมูล และการสังเกต (สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์, 2563)

2. ประชากรและผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ผู้ประกอบการและผลิตเสื้อคอกระเช้าของร้านป้าระเบียบ โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 6 คน ได้แก่ ผู้ประกอบการ จำนวน 1 คน และเป็นผู้ผลิตจำนวน 5 คน

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก(In-Depth Interviews) ที่ได้ออกแบบขึ้นมาเพื่อรองรับวัตถุประสงค์ของการศึกษา แบ่งเป็น 4 ตอนดังนี้ ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปด้านผู้และผู้ผลิตเสื้อคอกระเช้า ได้แก่ ระยะเวลาในการประกอบอาชีพการผลิตเสื้อคอกระเช้า แหล่งเงินลงทุน การจำหน่าย ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านต้นทุนการผลิตเสื้อคอกระเช้า ได้แก่ ค่าแรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิตและวัตถุดิบทางตรง ตอนที่ 3 ข้อมูลด้านผลตอบแทนจากเสื้อคอกระเช้า ได้แก่ รายได้จากการขาย และกำไร(ขาดทุน) ตอนที่ 4 ข้อมูลด้านปัญหา อุปสรรค จากการผลิตและจำหน่าย

4. การเก็บรวมรวมข้อมูล ผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อให้ครอบคลุมและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาโดยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยการโดยการสนทนากลุ่ม (Focus Group) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้ผลิตเสื้อคอกระเช้าป้าระเบียบ จังหวัดกำแพงเพชร เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต สังเกตการณ์การและพูดคุย เพื่อศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับวิธีการ คำนวณต้นทุนการผลิต ได้รวบรวมข้อมูลจากแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนการศึกษางานวิจัยครั้งนี้ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

5. การวิเคราะห์ข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลตามประเด็นที่กำหนดตามวัตถุประสงค์ ได้แก่ การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive method) เพื่ออธิบายข้อมูลทั่วไปของเสื้อคอกระเช้าป้าระเบียบ โดยใช้แบบสัมภาษณ์ในการรวบรวมข้อมูลและนำเสนอในรูปแบบบรรยายและสรุปผลการวิจัย ส่วนการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตและหาแนวทางในการกำหนดราคาขาย วางแผนกำไรของเสื้อคอกระเช้าป้าระเบียบ ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบการคำนวณทางบัญชี การบรรยาย และสรุปผลการวิจัย โดยใช้สูตรทางการบัญชีในการวิเคราะห์ (นิพันธ์ เห็นโชคชัยชนะ และศิลปพร ศรีจั่นเพชร, 2564) ได้แก่

สูตรการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต (เบญจมาศ อภิสิทธิ์ภิญโญ, 2562) ได้แก่ วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต

ต้นทุนการผลิต = วัตถุดิบทางตรง + ค่าแรงงานทางตรง + ค่าใช้จ่ายการผลิต

สูตรการกำหนดราคาขาย (พรรณนิภา รอดวรรณะ, 2560) ต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการ

ราคาขาย = ต้นทุนรวม + (อัตราการบวกเพิ่ม x ต้นทุนรวม)

สูตรการวิเคราะห์ผลตอบแทน (ศศิวิมล มีอำพล, 2560) รายได้การขาย และกำไรขาดทุน

รายได้จากการขาย = ปริมาณ x ราคาขาย

กำไร (ขาดทุน) จากการขาย = รายได้จากการขาย - ต้นทุนขาย

ผลการวิจัย

จากการศึกษาข้อมูลมีผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

วัตถุประสงค์ 1 เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากผลิตเสื้อคอกระเช้าจากร้านป้าระเบียบจังหวัดกำแพงเพชร จากการศึกษาพบว่า การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตใช้วิธีการกะประมาณ และไม่ได้วิเคราะห์ต้นทุนโดยแบ่งเป็นต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วนการกำหนดราคาขายโดยการกะประมาณ และทำการตรวจสอบราคาขายในตลาดว่าขายเท่าไหร่แล้วจึงนำข้อมูลมากำหนดราคาขาย ส่วนการจัดทำบัญชีนั้นไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน เช่น มีการจดบันทึกการซื้อวัตถุดิบเข้ามาแต่ละครั้ง แต่ว่าไม่มีการเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีเป็นบิลเงินสดและใบเสร็จรับเงินอื่น ๆ ไม่ได้จัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน เป็นต้น จากการวิเคราะห์ พบว่า การผลิตเสื้อคอกระเช้า 1 คนต่อ 4 โหล จะได้เสื้อคอกระเช้า จำนวน 48 ตัว โดยการผลิตเสื้อกระเช้า มีต้นทุนการผลิตต่อตัว เท่ากับ 60.83 บาท และต้นทุนการผลิตรวมเท่ากับ 2,919.84 บาท ดังตารางที่ 1 แสดงต้นทุนการผลิตเสื้อคอกระเช้า

ตารางที่ 1 แสดงต้นทุนการผลิตเสื้อคอกระเช้า

รายการ	ต้นทุนการผลิต (บาท)	จำนวนที่ผลิต (ตัว)	ต้นทุนการผลิตรวม (บาท)
วัตถุดิบทางตรง	45	48	2,160
ค่าแรงงานทางตรง	5	48	240
ค่าใช้จ่ายการผลิต	10.83	48	519.84
รวม	**60.83**	**48**	**2,919.84**

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการจำหน่าย พบว่า ปัจจุบันป้าระเบียบขายเสื้อคอกระเช้าในราคาเท่ากับ 120 บาทต่อตัว มีกำไรจากการขาย 59.17 บาทต่อตัว หากจำหน่ายได้ทั้งหมด 48 ตัว จะมีรายได้จากการขายเท่ากับ 5,760 บาท (48 ตัว x 120 บาท) กำไรจากการขายเท่ากับ 2,840.16 บาท (5,760 บาท - 2,919.84 บาท) ทั้งนี้ร้านเสื้อคอกระเช้าป้าระเบียบยังคงมีค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ได้แก่ ค่าขนส่งและค่าน้ำมันรถประมาณ 1,000 บาทต่อครั้ง หรือประมาณ 20.83 บาทต่อตัว (1,000 บาท/48 ตัว) มีผลทำให้กำไรจากการขายลดลงจาก 59.17 บาทต่อตัว

เป็น 38.34 บาทต่อตัว คิดเป็นกำไรจากการขายร้อยละ 63.03 ของต้นทุนรวมต่อตัว ซึ่งกำไรจากการขายนี้ลดลง ทำให้ไม่เป็นไปตามที่ผู้ผลิตเสื้อคอกระเช้าต้องการ

วัตถุประสงค์ 2 เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าป้าระเบียบ จังหวัดกำแพงเพชร

จากการคำนวณต้นทุนการผลิตรวมเท่ากับ 59.17 บาทต่อตัว และมีค่าใช้จ่ายดำเนินงานเท่ากับ 20.83 บาทต่อตัว ทำให้ต้นทุนรวมเท่ากับ 80 บาทต่อตัว หรือต้นทุนรวมเท่ากับ 3,840 บาท (48 ตัว x 80 บาท) โดยป้าระเบียบต้องการกำไรจากการขายร้อยละ 75 ของต้นทุนรวม ดังนั้นควรขายเสื้อคอกระเช้าตัวละ 140 บาท จะทำให้มีกำไรเท่ากับ 60 บาทต่อตัว (140 บาท - 80 บาท) คิดเป็นกำไรจากการขายร้อยละ 75 ของต้นทุนรวมต่อตัว ป้าระเบียบขายได้ทั้งหมด 48 ตัว จะมีรายได้จากการขายเท่ากับ 6,720 บาท (48 ตัว x 140 บาท) กำไรจากการขายเท่ากับ 2,920 บาท (6,720 บาท - 3,840 บาท) ซึ่งเป็นกำไรจากการขายที่ต้องการ หากคำนวณตามสูตร จะได้ดังนี้

ราคาขาย = ต้นทุนรวม + (อัตราการบวกเพิ่ม x ต้นทุนรวม)
= 80 + (75% x 80)
= 140 บาทต่อตัว

หากผู้ประกอบการต้องการกำไรจากการขายไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ต้องกำหนดราคาขายเท่ากับ 140 บาทต่อตัว จะทำให้มีรายได้จากการขายเท่ากับ 6,720 บาท และมีกำไรจาการขายเท่ากับ 2,920 บาท

รายได้จากการขาย = ปริมาณ x ราคาขาย
= 48 x 140
= 6,720 บาท

กำไรจากการขาย = รายได้จากการขาย - ต้นทุนขาย
= 6,720 - 3,840
= 2,920 บาท

วัตถุประสงค์ 3 เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะจากการผลิตและจำหน่ายเสื้อคอกระเช้าจากร้านเสื้อคอกระเช้าป้าระเบียบ

1. ด้านวัตถุดิบ วัตถุดิบสั่งซื้อจากโรงงานในจังหวัดกรุงเทพฯ ราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีผลทำให้ผู้ผลิตมีต้นทุนการผลิตสูงขึ้น จึงอาจต้องคำนวณต้นทุนการผลิตอย่างสม่ำเสมอ เพื่อประเมินต้นทุนได้เป็นปัจจุบันและสามารถวางแผนกำไรได้อย่างถูกต้อง

2. ด้านแรงงาน ในปัจจุบันยังคงมีแรงงานที่เพียงพอ แต่อนาคตหากต้องการเพิ่มยอดขายหรือปริมาณการผลิต ซึ่งมีผลทำให้แรงงานไม่เพียงพอและทักษะการออกแบบลวดลายใหม่ ๆ จึงควรวางแผนการเพิ่มแรงงานอีกทั้งต้องพัฒนาความรู้ความเข้าใจให้มีความชำนาญในการผลิตเสื้อคอกระเช้า

3. ด้านการเงินการบัญชีการจัดทำบัญชีไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน เช่น ไม่มีการจดบันทึกการซื้อวัตถุดิบเข้ามาในแต่ละครั้ง ไม่มีการเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีเช่นบิลเงินสดและใบเสร็จรับเงินอย่างเป็นระบบ จัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงานอย่างไม่ถูกต้อง เป็นต้น ส่วนการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตจะใช้วิธีประมาณ ไม่มีการจำแนกวัตถุดิบทางตรงค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วนการกำหนดราคาขายใช้วิธี โดยการ ประมาณโดยทำการเทียบราคากับคู่แข่งรายอื่นว่าขายในราคาเท่าไหร่ แล้วจึงมากำหนดราคาขาย ดังนั้น ป้าระเบียบควรมีการจดบันทึกรายการซื้อขาย การจัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต และการกำหนดราคาขาย ให้ถูกต้องตามหลักการทางบัญชี

4. ด้านการผลิต เสื้อคอกระเช้าควรเพิ่มลวดลายให้ทันสมัยและเหมาะกับทุกวัยเพื่อเพิ่มยอดขาย

5. ด้านอุปกรณ์ในการผลิต ในปัจจุบันอุปกรณ์ เครื่องจักรในการผลิตยังเพียงพอ หากในอนาคตต้องการเพิ่มยอดขาย/ปริมาณการผลิต จะทำให้เครื่องจักรใช้ไม่เพียงพอ โดยเฉพาะเครื่องจักรเย็บผ้า จึงควรต้องจัดหาอุปกรณ์ เครื่องจักรในการผลิตก่อนเพิ่มปริมาณการผลิต

อภิปรายผล

จากการศึกษาต้นทุนการผลิตเสื้อคอกระเช้าจากร้านเสื้อคอกระเช้าป้าระเบียบ จังหวัดกำแพงเพชร มีประเด็นอภิปราย ดังนี้

1. วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าของร้านป้าระเบียบ การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตใช้วิธีการกะประมาณ และไม่ได้วิเคราะห์ต้นทุนโดยแบ่งเป็นต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วนด้านการกำหนดราคาขายใช้วิธีโดยการประมาณโดยทำการตรวจสอบราคาขายเสื้อคอกระเช้าในตลาดว่าขายเท่าไหร่แล้วจึงนำข้อมูลมากำหนดราคาขาย ส่วนการจัดทำบัญชีนั้นไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน เช่น มีการจดบันทึกการซื้อวัตถุดิบเข้ามาแต่ละครั้ง แต่ว่าไม่มีการเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีเป็นบิลเงินสดและใบเสร็จรับเงินอื่น ๆ ไม่ได้จัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน เป็นต้น จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต พบว่า การผลิตเสื้อคอกระเช้า 1 คนจะได้เสื้อคอกระเช้า จำนวน 48 ตัว มีต้นทุนการผลิตต่อตัว เท่ากับ 60.83 บาท และต้นทุนการผลิต 2,919.84 บาท ซึ่งสอดคล้องกับ สุทามาศ ไชยคำ และคณะ ที่ทำวิจัยเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวเม่า ผลการศึกษาพบว่า การไม่วิเคราะห์ต้นทุนให้ถูกวิธีส่งผลต่อการกำหนดราคาขายได้ไม่สมเหตุผล (สุทามาศ ไชยคำ และคณะ, 2563)

2. กำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมจากการผลิตเสื้อคอกระเช้าของร้านป้าระเบียบ คำนวณตามสูตร จะได้ดังนี้ ราคาขาย = ต้นทุนรวม + (อัตราการบวกเพิ่ม x ต้นทุนรวม) โดยทางร้านต้องการกำไรจากการขายร้อยละ 75 ของต้นทุนรวม ซึ่งจากการคำนวณต้นทุนการผลิตรวมเท่ากับ 59.17 บาทต่อตัว และมีค่าใช้จ่ายดำเนินงานเท่ากับ 20.83 บาทต่อตัว ทำให้ต้นทุนรวมเท่ากับ 80 บาทต่อตัว หรือต้นทุนรวมเท่ากับ 3,840 บาท ดังนั้นควรขายเสื้อคอกระเช้าตัวละ 140 บาท จะทำให้มีกำไรเท่ากับ 60 บาทต่อตัว คิดเป็นกำไรจากการขายร้อยละ 75 ของต้นทุนรวมต่อตัว ทางร้านขายได้ทั้งหมด 48 ตัว จะมีรายได้จากการขายเท่ากับ 6,720 บาท กำไรจากการขายเท่ากับ 2,920 บาท เป็นกำไรจากการขายที่ทางร้านต้องการ ซึ่งสอดคล้องกับ ธานินทร์ ไชยเยชน์ ที่ทำวิจัยเรื่องการวิเคราะห์และผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหม ผลการศึกษาพบว่า ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าไหม ประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิต และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยเกือบ 2 ใน 4 เป็นต้นทุนวัตถุดิบทางตรง เมื่อพิจารณาผลตอบแทนที่ได้ภายใต้สมมติฐานทั้งสอง พบว่า รายได้จากการขายเข้าเม่าสูงกว่าต้นทุนการผลิตรวมซึ่งไม่เป็นไปตามที่ผู้ประกอบการคาดหวัง (ธานินทร์ ไชยเยชน์, 2560)

3. สภาพปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ จากการผลิตและจำหน่ายเสื้อคอกระเช้าของร้านป้าระเบียบด้านวัตถุดิบได้ทำการสั่งซื้อจากโรงงานในจังหวัดกรุงเทพฯ ราคาวัตถุดิบมีเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ผลิตมีต้นทุนการผลิตสูงขึ้น จึงอาจต้องคำนวณต้นทุนการผลิตอย่างสม่ำเสมอ เพื่อประเมินต้นทุนได้เป็นปัจจุบันและสามารถวางแผนกำไรได้อย่างถูกต้อง ด้านแรงงานในปัจจุบันยังคงมีเพียงพอ แต่อนาคตหากต้องการเพิ่มยอดขายหรือปริมาณการผลิต อาจมีผลทำให้แรงงานไม่เพียงพอ จึงควรวางแผนการเพิ่มแรงงานอีกทั้งต้องพัฒนาความรู้ความเข้าใจให้มีความชำนาญในการผลิตเสื้อคอกระเช้า ด้านการเงินการบัญชีการจัดทำบัญชีไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน เช่น ไม่มีการจดบันทึกการซื้อวัตถุดิบเข้ามาในแต่ละครั้ง ไม่มีการเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีเช่นบิลเงินสดและใบเสร็จรับเงินอย่างเป็นระบบ จัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงานอย่างไม่ถูกต้อง เป็นต้น ส่วนการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตจะใช้วิธีประมาณ ไม่มีการจำแนกวัตถุดิบทางตรงค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วน

การกำหนดราคาขายใช้วิธีโดยการ ประมาณโดยทำการเทียบราคากับคู่แข่งรายอื่นว่าขายในราคาเท่าไหร่ แล้วจึงมากำหนดราคาขาย ดังนั้น ควรมีการจดบันทึกรายการซื้อขาย การจัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต และการกำหนดราคาขาย ให้ถูกต้องตามหลักการทางบัญชี ด้านการผลิต เสื้อคอกระเช้าควรเพิ่มลวดลายให้ทันสมัยและเหมาะกับทุกวัยเพื่อเพิ่มยอดขาย ด้านอุปกรณ์ในการผลิต ในปัจจุบันอุปกรณ์เครื่องจักรในการผลิตยังเพียงพอ หากในอนาคตต้องการเพิ่มยอดขาย/ปริมาณการผลิต จะทำให้เครื่องจักรใช้ไม่เพียงพอ โดยเฉพาะเครื่องจักรเย็บผ้า จึงควรต้องจัดหาอุปกรณ์ เครื่องจักรในการผลิตก่อนเพิ่มปริมาณการผลิต ซึ่งสอดคล้องกับ วรรณวิไล โกษะโยธิน ที่ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากผ้ามัดหมี่ไทยพวน อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี: กรณีศึกษากลุ่มสตรีอาสาบ้านพวน พบว่า ไม่มีการจดบันทึกบัญชี การกำหนดราคาขายตามคู่แข่งทางการค้า (วรรณวิไล โกษะโยธิน, 2566) และสอดคล้องกับเพ็ญนภา หวังที่ชอบ ที่ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนและระบบบัญชีต้นทุนผลิตภัณฑ์ชุมชน กรณีศึกษา กลุ่มจักสานหวาย บ้านวัดนาค ตำบลปากกราน อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า ผู้ประกอบการใช้ระบบมือในการทำบัญชีแบบไม่ถูกวิธี ไม่มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ตั้งราคาขายโดยให้ต่ำกว่าท้องตลาด (เพ็ญนภา หวังที่ชอบ, 2561)

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาผลิตภัณฑ์เสื้อคอกระเช้าจากร้านป้าระเบียบ ควรมีการจดบันทึกรายการซื้อขาย การจัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต และการกำหนดราคาขาย ให้ถูกต้องตามหลักการทางบัญชีด้วยการพัฒนานักบัญชีให้มีความรู้ความสามารถที่เพียงพอโดยเริ่มจากด้านการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตให้มีการวิเคราะห์ต้นทุนโดยจำแนกเป็นต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิตรวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เพื่อการคำนวณต้นทุนของผลิตภัณฑ์เสื้อคอกระเช้า ซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์ในการบริหารต้นทุนและการกำหนดราคาขาย อีกทั้งปัจจุบันทางร้านมีต้นทุนวัตถุดิบที่แนวโน้มสูงขึ้นส่งผลให้กำไรสุทธิลดลง ผู้ประกอบการควรพิจารณาการคำนวณต้นทุนการผลิตอย่างสม่ำเสมอ เพื่อจะได้ประเมินต้นทุนให้เป็นปัจจุบันจะทำให้กำหนดราคาขายและวางแผนกำไรได้อย่างถูกต้อง ควรเพิ่มทักษะการออกแบบลวดลายใหม่ ๆ วางแผนการเพิ่มแรงงานรวมถึงพัฒนาความรู้ความเข้าใจให้มีความชำนาญ เพื่อรองรับการขยายฐานลูกค้าในอนาคต หรือจากผลงานวิจัย ป้าระเบียบควรปรับเพิ่มราคาขายเสื้อคอกระเช้าต่อตัว และออกแบบลวดลายให้ทันสมัย เพื่อให้มีรายได้จากการขายมากขึ้น จะทำให้ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายตามต้องการ งานวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาการลดต้นทุนการผลิต การคำนวณต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์อื่น เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการต่อไป

เอกสารอ้างอิง

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

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

ธานินทร์ ไชยเยชน์. (2560). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก้ จังหวัดบุรีรัมย์. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยธนบุรี, 9(19), 51-61.

นิพันธ์ เห็นโชคชัยชนะ และศิลปพร ศรีจั่นเพชร. (2564). ทฤษฎีการบัญชี. กรุงเทพมหานคร: ที่พีเอ็น 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. วารสาร วิทยาการจัดการปริทัศน์, 20(1), 74-81.

วรรณวิไล โกษะโยธิน. (2566). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากผ้ามัดหมี่ไทยพวน อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี: กรณีศึกษากลุ่มสตรีอาสาบ้านพวน. วารสาร วิทยาการจัดการปริทัศน์, 25(2), 143-155.

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

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

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2565). แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2566 - 2570). เรียกใช้เมื่อ 15 มีนาคม 2567 จาก https://www.nesdc.go.th/ewt_news.php?nid=13651

สุทามาศ ไชยคำ และคณะ. (2563). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวเม่า : กรณีศึกษา ผู้ประกอบการในเขตบ้านกลางใหญ่ ตำบลกลางใหญ่ อำเภอบ้านผือ จังหวัดอุดรธานี มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี. เรียกใช้เมื่อ 3 มีนาคม 2567 จาก https://ms.udru.ac.th/ACresearch/assets/pdf/20200425102939.pdf