

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ขนมไทยโบราณของวิสาหกิจชุมชน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

Production Cost Analysis and Pricing of Traditional Thai Dessert of Community Enterprise
Product, Phra Nakhon Si Ayutthaya Province

ภาวินีย์ ธนาอนวัช¹

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต ผลตอบแทนที่ได้รับ การกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมให้กับวิสาหกิจชุมชน รูปแบบการวิจัยเป็นการวิจัยปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมโดยการเข้าไปสำรวจภาคสนามในพื้นที่จริงเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล ประชากรที่ใช้ในการวิจัยคือ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ อำเภوتاเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง คือกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่นแม่สุภา ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล เดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายน 2563 เครื่องมือในการวิจัยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (Deep interview) และการสังเกตการณ์ วิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาขายและการวางแผนกำไรในรูปแบบการคำนวณทางการบัญชี ผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญมีสมาชิกจำนวน 11 คน (กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2563) ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตพบว่า ไม่เคยคำนวณต้นทุนการผลิต และไม่มีการจัดบันทึกบัญชี การกำหนดราคาขายใช้วิธีกะประมาณมาโดยตลอด การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต พบว่าขนมบ้าบิ่นมีต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 19.09 บาท/กล่อง ในปริมาณ 6 ชิ้นต่อกล่อง ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิต 9.77 บาท/กล่อง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 6.66 บาท/กล่อง และค่าใช้จ่ายในการผลิต 2.66 บาท/กล่อง การวิเคราะห์ผลตอบแทนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในแต่ละวันสามารถจำหน่ายได้โดยเฉลี่ย 90 กล่องต่อวัน ราคาขายกล่องละ 30 บาท การวิเคราะห์ผลกำไร (ขาดทุน) พบว่ามีกำไรสุทธิเท่ากับ 25,457 บาทต่อเดือน หรือมีกำไรสุทธิ 305,454 บาทต่อปี การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากอัตรากำไรสุทธิต่อต้นทุนเท่ากับร้อยละ 49.38 อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายเท่ากับร้อยละ 31.43 ผู้วิจัยเสนอแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่นโดยใช้อัตราส่วนเพิ่ม 85% พบว่าราคาขายเฉลี่ยกล่องละ 35 บาทซึ่งจะทำให้มีกำไรขั้นต้นเฉลี่ยกล่องละ 15.91 บาท การวางแผนกำไรผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่นจากการกำหนดราคาขายที่เพิ่มขึ้นเป็น 35 บาทต่อกล่อง จะทำให้กำไรเพิ่มมากขึ้นจากเดิม 58% เป็น 85% โดยสัดส่วนกำไรส่วนเพิ่มที่เพิ่มจาก 10.91 บาทต่อกล่องเป็น 15.91 บาทต่อกล่องและทำให้มียอดขายเท่ากับ 94,500 บาทต่อเดือน หรือมียอดขาย 1,134,000 บาทต่อปี โดยจะมีกำไรสุทธิเฉลี่ย 14.43 บาทต่อกล่อง มีกำไร 38,957 บาทต่อเดือนหรือมีกำไร 467,484 บาทต่อปี

คำสำคัญ: ต้นทุนการผลิต, ราคาผลิตภัณฑ์, ขนมบ้าบิ่น, วิสาหกิจชุมชน

¹สาขาวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา Email: sakeera@hotmail.com

Abstract

This research aimed to analyze production costs, return, product pricing and profit planning that tended to appropriate to community enterprises. The research model used in this study was participatory action research by conducting field surveys in real locations to collect data. The research population was Tha Luang Yingcharoen Housewives' Farmers Group Community Enterprises, situated at Tharaw District, Phra Nakhon Si Ayutthaya Province. Sample of the study was manufacturer of Babin Dessert Mae Supa, selected by purposive sampling. Data collection period covered from February to April 2020. In-depth interview, questionnaire, and observation form were employed as research instruments. Analysis of production cost, Product pricing and profit planning was calculated based on accounting model.

The study results found that Tha Luang Yingcharoen Housewives' Farmers Group Community enterprises comprise of 11 members (Community Enterprise Promotion Division, 2020). The enterprise had never calculated production cost and recorded any accounting journal. The selling price had been determined by estimation. The results also showed that the dessert production cost per unit equal was 19.09 baht / box with 6 pieces of dessert per box. Product costs consisted of direct material costs of 9.77 baht / box, direct labor costs of 6.66 baht / box, and production overhead costs of 2.66 baht / box. Historical daily sales volume were 90 boxes per day by average with selling price of 30 baht per box while net profit of enterprise were 25,457 baht per month, or net profit of 305,454 annually. Net profit margin was 49.38 percent calculated based on cost or 31.43 percent based on sales. Moreover, researcher proposed an alternative profit planning by increasing the selling price from 30 baht per box to 35 baht per box which was calculated based on incremental method. The new profit planning will result in an average gross profit per unit by increasing from 10.91 to 15.91 baht (from 58% to 85%). Furthermore, this plan will result in entrepreneurs having sales of 94,500 baht per month or sales of 1,134,000 baht per year, with an average net profit of 14.43 baht per box, a profit of 38,957 baht per month, or a profit of 467,484 baht annually.

Keywords: Production Cost, Product Price, Khanom Babin (Shredded Fresh Coconut Pancake), Community Enterprise

วันที่รับบทความ : 12 กันยายน 2563

วันที่แก้ไขบทความ : 22 ธันวาคม 2563

วันที่ตอบรับบทความ : 23 ธันวาคม 2563

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของงานวิจัย

ในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันทำให้คนไทยเราต้องเผชิญกับความเดือดร้อนอันเกิดจากรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายโดยประชาชนคนไทยมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนอยู่ที่ 26,018 บาทต่อเดือน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2562) ทำให้หน่วยงานภาครัฐเข้ามามีบทบาทในการสร้างอาชีพให้กับให้กับคนในชุมชนมากขึ้นจึงทำให้เกิดโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ขึ้น OTOP หรือ ONE TAMBON ONE PRODUCT คือ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เป็นแนวคิดที่ต้องการให้แต่ละหมู่บ้านมีผลิตภัณฑ์หลักเป็นของตัวเอง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่นมาทำการพัฒนาจนกลายเป็นสินค้าที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน แต่การผลิตสินค้าในปัจจุบันได้มีการนำวัฒนธรรมและเทคโนโลยีจากประเทศต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ อย่างมากมายจนทำให้บางสิ่งบางอย่างในอดีตจางหายไป ซึ่งส่งผลให้เด็กในปัจจุบันไม่รู้จักขนบธรรมเนียมประเพณีรวมทั้งอาหารและขนมของไทยที่เก่าแก่อีกด้วย จึงทำให้รัฐบาลเล็งเห็นว่าควรมีการส่งเสริมการเรียนรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในชุมชนของตนเองก่อนที่จะรับรู้สิ่งอื่น ๆ ซึ่งการผลักดันโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์เป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจระดับรากหญ้าเพื่อให้ชุมชนคิดค้นสินค้าจากท้องถิ่นที่มีเอกลักษณ์ สามารถพัฒนาคุณภาพตรงใจตลาดและเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าจนสามารถนำส่งออกไปขายยังต่างประเทศได้ ชุมชนต้องปรับเปลี่ยนตนเอง ยกระดับจากฐานะผู้ผลิตสินค้าขึ้นมาเหมือนเป็นบริษัทย่อย ๆ ครอบคลุมทั้งการบริหารจัดการดูแลระบบการเงินและระบบบัญชี ควบคุมการผลิตให้ได้มาตรฐาน ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย มีความคล่องตัวในการติดต่อตลาดได้ด้วยตัวเอง จึงจะทำให้รายได้จากการขายสินค้า หมุนเวียนอยู่ในชุมชน ส่งผลให้เศรษฐกิจของชุมชนเข้มแข็ง โดยในแต่ละชุมชนได้มีการจัดทำสินค้าประจำตำบลขึ้นอย่างแพร่หลาย โดยมีการนำ

วัตถุดิบต่างๆ ในชุมชนรวมถึงความรู้ของคนในชุมชนที่มีการสืบทอดกันมาตั้งแต่อดีต ไม่ว่าจะเป็นความรู้เกี่ยวกับการเกษตร ความรู้ในการทำอาหารและขนม ที่มีการคิดค้นริเริ่มให้เป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่นของตน ซึ่งโครงการนี้ทำให้คนรุ่นหลังมีการสืบทอดกันมาเพื่อรักษาและเผยแพร่องค์ความรู้ รวมทั้งเป็นการสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนด้วย โดยการนำผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงในอดีตมาสร้างรายได้ให้กับคนท้องถิ่นในปัจจุบัน ดังเช่นอำเภอท่าเรือ เป็นสถานสำคัญแห่งหนึ่งในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เนื่องจากในสมัยรัชกาลที่ 5 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ใช้เป็นสถานที่จอดพักขบวนเรือพระที่นั่งของพระมหากษัตริย์ในอดีต อำเภอท่าเรือมีขนมไทยโบราณที่ชื่อขนมบ้าบิ่นซึ่งเป็นของอร่อยเลื่องชื่อของอำเภอท่าเรือที่มีการสืบทอดการผลิตและจำหน่ายขนมบ้าบิ่นมานานเกือบร้อยปีตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยาเป็นขนมที่ทำอยู่ในวัง ซึ่งในสมัยนั้นมีขนมฝรั่งเข้ามามากมายซึ่งขนมฝรั่งจะใช้วิธีการอบแต่ขนมไทยไม่มีการอบ การทำขนมบ้าบิ่น จึงเป็นที่นิยมและสืบทอดกันมาจนถึงทุกวันนี้

จากการลงพื้นที่บริการวิชาการในอำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผู้วิจัยพบปัญหาว่ากลุ่มผู้ผลิตวิสาหกิจชุมชนยังขาดความรู้ทางด้านบัญชีในการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตที่แท้จริงทำให้ผู้วิจัยมีความตระหนักและเห็นถึงความสำคัญของผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีความสำคัญในอดีตกาล จึงทำให้มีความสนใจทำการวิจัยเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตขนมบ้าบิ่นของกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลท่าหลวง อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเพื่อเป็นประโยชน์ให้กับกลุ่มผู้ผลิตได้ทราบถึงต้นทุนการผลิตที่แท้จริงว่ามีความสัมพันธ์กับผลตอบแทนที่ได้รับหรือไม่อย่างไรซึ่งจะเป็นแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและการวางแผนกำไรได้อย่างถูกต้องอีกทั้งเป็นการส่งเสริมการอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้านและเผยแพร่องค์ความรู้ให้กับคนรุ่นหลังสืบไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนในการผลิตขนมบ้าบิ่น ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ อำเภوتاเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1.2.2 เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมให้กับกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่น ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ อำเภوتاเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1.2.3 เพื่อวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคการผลิตขนมบ้าบิ่น ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ อำเภوتاเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

1.3.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยเรื่องนี้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ต่อไปนี้

- 1) ระบบต้นทุนการผลิต ขนมบ้าบิ่นของวิสาหกิจชุมชน ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ
- 2) การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนให้กับกลุ่มผู้ผลิตวิสาหกิจชุมชน
- 3) แนวทางการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและการวางแผนกำไรให้กับผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน

1.3.2 ด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

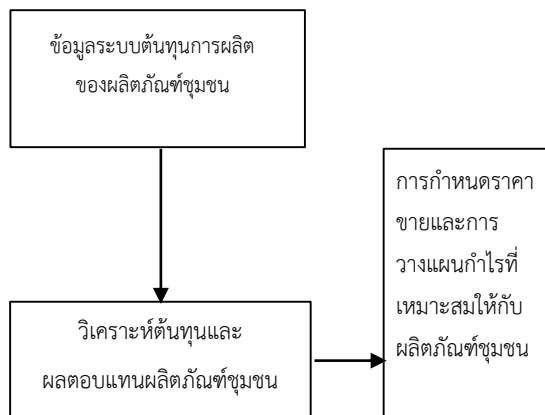
ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ อำเภوتاเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ กลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่นแม่สุภา โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่มจำนวน 3 คน

1.3.3 ด้านพื้นที่

การวิจัยครั้งนี้กำหนดพื้นที่การศึกษาเฉพาะอำเภوتاเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเท่านั้น

1.4 กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

2. วิธีการดำเนินการวิจัย

2.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ อำเภوتاเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีสมาชิกจำนวน 11 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ กลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่นแม่สุภา อำเภوتاเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ลักษณะของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนที่ใช้ในการผลิตและผลตอบแทน การกำหนดราคาขายและการวางแผนกำไรที่เหมาะสมให้กับกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่น

2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยครั้งนี้ ใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ประกอบด้วยคำถามปลายปิด (Close-ended question) และคำถามปลายเปิด (Open-ended question) แบ่งเป็น 4 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา ความรู้ที่ได้รับ

จากขนมบ้าบิ่น ระยะเวลาในการประกอบอาชีพการผลิตขนมบ้าบิ่น แหล่งเงินทุน การจัดหาเงินลงทุน การจัดจำหน่าย

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตขนมบ้าบิ่น ได้แก่ ค่าวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิต

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้และผลตอบแทนจากการจำหน่ายขนมบ้าบิ่น

ตอนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในการผลิตและจำหน่ายขนมบ้าบิ่น

2.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการศึกษาโดยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลดังนี้คือ

2.3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ผู้วิจัยจะเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ส่วน ดังนี้คือ

2.3.1.1 เก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม โดยการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (Deep interview) กับผู้ผลิตขนมบ้าบิ่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ โดยใช้เครื่องมือในการวิจัยคือแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เพื่อศึกษาสิ่งดังต่อไปนี้

1) การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตขนมบ้าบิ่น ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งวัตถุดิบทางตรงในการผลิตขนมบ้าบิ่นได้แก่ มะพร้าว หินทิก น้ำตาลทรายขาว แป้งข้าวเหนียว น้ำมัน เฝือกใบเตย ค่าแรงงานทางตรงได้แก่ ค่าแรงงานที่จ่ายให้กับคนงานที่ทำการผลิตขนมบ้าบิ่น ค่าใช้จ่ายการผลิต ได้แก่ เตาอบ เตาแก๊ส มีดและขนม กะละมัง ถาด กระต่ายขูด มะพร้าว แบบพิมพ์ เครื่องปั้น กล่องบรรจุหีบห่อ ถุงมือ

2) การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการผลิตขนมบ้าบิ่น

2.3.1.2 สังเกตการณ์ให้ข้อมูลข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการต้นทุนโดยมีประธานกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่นและสมาชิกเข้าร่วม

2.3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้มาจากเอกสารการศึกษาค้นคว้าและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลต่างๆ ที่เก็บรวบรวมได้

2.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้จะวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive method) เพื่ออธิบายข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่น โดยใช้ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์และจากการสังเกต ประกอบกับเอกสารและบทความต่าง ๆ ที่ได้ศึกษาค้นคว้ามาช่วยในการวิเคราะห์ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์คือ สถิติเชิงพรรณนาและสูตรทางสถิติในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตขนมบ้าบิ่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ผู้วิจัยได้กำหนดการวิเคราะห์ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย ดังนี้

2.4.1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ ใช้การวิเคราะห์สังเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive method) เพื่ออธิบายข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน โดยใช้ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์และจากการสังเกต ในการรวบรวมข้อมูลและนำเสนอในรูปแบบบรรยายและสรุปผลการวิจัย

2.4.2 การวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้าบิ่นซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาสินค้า และการวางแผนกำไรผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันของกลุ่มขนมบ้าบิ่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ โดยการรวบรวมข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์และนำข้อมูลมานำเสนอในรูปแบบการบรรยายและสรุปผลการวิจัย

2.4.3 การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต เพื่อหาแนวทางในการการกำหนดราคาขายและการวางแผนกำไร ให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ใช้การ

วิเคราะห์สังเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้จากการสัมภาษณ์ และการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน โดยใช้สูตรทางการบัญชีในการวิเคราะห์ และนำข้อมูลที่รวบรวมได้มานำเสนอข้อมูลในรูปแบบการคำนวณทางการบัญชี การบรรยาย และสรุปผลการวิจัย โดยใช้สูตรในการคำนวณ ดังนี้

2.4.3.1 สูตรการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย (ศรีสุตา อาชวานันทกุล, 2559)

$$\text{ต้นทุนการผลิต} = \text{วัตถุดิบทางตรง} + \text{ค่าแรงงานทางตรง} + \text{ค่าใช้จ่ายในการผลิต}$$

2.4.3.2 สูตรการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ศรีสุตา อาชวานันทกุล, 2559)

$$\text{รายได้} - \text{ต้นทุนทั้งหมด} = \text{กำไร} \quad \text{หรือ}$$

$$\text{รายได้} - \text{ต้นทุนผันแปร} - \text{ต้นทุนคงที่} = \text{กำไร}$$

2.4.3.3 สูตรการวิเคราะห์ราคาขายตามวิธีอัตรการบวกเพิ่ม (Markup) และการวางแผนกำไรที่ต้องการ (ธนิดา ภู่งแดง, 2557)

1) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวม (Total Cost Concept) โดยใช้สูตรดังนี้

$$\text{ราคาขาย} = \text{ต้นทุนรวม} + (\text{อัตรการบวกเพิ่ม} \times \text{ต้นทุนรวม})$$

$$\text{อัตรการบวกเพิ่ม} = \frac{\text{กำไรที่ต้องการ}}{\text{ต้นทุนทั้งหมด}}$$

2) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนผลิตภัณฑ์ (Product Cost Concept) โดยใช้สูตรดังนี้

$$\text{ราคาขาย} = \text{ต้นทุนผลิตภัณฑ์} + (\text{อัตรการบวกเพิ่ม} \times \text{ต้นทุนผลิตภัณฑ์})$$

$$\text{อัตรการบวกเพิ่ม} = \frac{\text{กำไรที่ต้องการ} + \text{ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร}}{\text{ต้นทุนผลิตภัณฑ์}}$$

3) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนผันแปร (Variable Cost Concept) โดยใช้สูตรดังนี้

$$\text{ราคาขาย} = \text{ต้นทุนผันแปร} +$$

$$(\text{อัตรการบวกเพิ่ม} \times \text{ต้นทุนผันแปร})$$

$$\text{อัตรการบวกเพิ่ม} = \frac{\text{กำไรที่ต้องการ} + \text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ต้นทุนผันแปร}}$$

2.4.4 ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาขาย การวางแผนกำไร ผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิ่งเจริญ ใช้การวิเคราะห์สังเคราะห์ที่ได้จากการสัมภาษณ์และการจัดกลุ่มเสวนา นำเสนอข้อมูลในรูปแบบการบรรยายและสรุปผลการวิจัย

3. สรุปผลการวิจัย

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ขนมไทยโบราณของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิ่งเจริญ อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น มีนางสุภา แสงสว่างเป็นประธานในการกำกับดูแลกลุ่มผลิตภัณฑ์มีประสบการณ์การทำงานในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 14 ปี สมาชิกในกลุ่มมีจำนวน 11 คน ลักษณะการประกอบอาชีพของกลุ่มทำเป็นอาชีพหลักโดยทำการผลิตเอง ลักษณะการขายเป็นการขายปลีกโดยมีหน้าร้าน การทำบัญชีของกลุ่มเป็นการทำบัญชีด้วยมือ

3.2 การศึกษาด้านต้นทุนการผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิ่งเจริญที่ใช้อยู่ในปัจจุบันพบว่า การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์จะใช้วิธีกะประมาณ ไม่มีการวิเคราะห์ต้นทุนโดยจำแนกเป็นต้นทุนวัตถุดิบทางตรง วัตถุดิบทางอ้อม ค่าแรงงานทางตรง ค่าแรงงานทางอ้อม และค่าใช้จ่ายการผลิต ไม่มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน การกำหนดราคาขายใช้วิธีโดยการกะประมาณ และทำการเปรียบเทียบคู่แข่งรายอื่นว่าขายในราคาเท่าไรแล้วจึงมากำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม การจัดทำบัญชีของกลุ่มไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน การซื้อวัตถุดิบเข้ามาแต่ครั้งมีการจดบันทึกบ้างลืมจดบันทึกบ้างในสมุดเล่มเดียว

เอกสารประกอบการบันทึกบัญชีใช้เงินสดและใบเสร็จรับเงิน การบันทึกการขึ้นต้นจะบันทึกในสมุดรายรับรายจ่ายเพียงเล่มเดียว ไม่เคยจัดทำงบการเงินเพื่อแสดงผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการจัดทำบัญชีต้นทุนผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันยังไม่ครอบคลุมตามหลักการคำนวณต้นทุนการผลิต

3.3 การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น คำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ใช้สูตรการวิเคราะห์ทางการบัญชีดังนี้ ต้นทุนการผลิต = วัสดุทางตรง + ค่าแรงงานทางตรง + ค่าใช้จ่ายในการผลิต (ศรีสุตา อาชวานันทกุล, 2559) โดยต้นทุนการผลิตขนมบ้าบิ่นมีส่วนประกอบดังตารางต่อไปนี้ แสดงต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิตขนมบ้าบิ่น 1 กล่อง

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบทางตรง	ปริมาณที่ใช้	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนวัตถุดิบ (บาทต่อกล่อง)
ขนมบ้าบิ่น	มะพร้าว	0.11 / ลูก	17	1.87
	น้ำตาล	0.20 / กิโลกรัม	22	4.40
	แป้งข้าวเหนียว	0.05 / กล่อง	70	3.50
รวม				9.77

จากการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น มีต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเฉลี่ย เท่ากับ 9.77 บาท

ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง ในการผลิตขนมบ้าบิ่นจะใช้แรงงาน 2 คนและจ่ายค่าแรงงาน 300 บาท ต่อคนการคำนวณต้นทุนค่าแรงงานในการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่นแสดงได้ดังนี้

$$\text{ต้นทุนค่าแรงงานต่อหน่วย} = \frac{\text{ค่าแรงงานต่อวันต่อคน}}{\text{จำนวนหน่วยที่ต้องผลิตได้ต่อวันต่อคน}}$$

ผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น มีจำนวนหน่วยที่ผลิตได้ต่อวัน เฉลี่ยเท่ากับ 45 กล่อง ต่อวัน คำนวณต้นทุนค่าแรงงานต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น ดังนี้

$$\text{การคำนวณต้นทุนค่าแรงงานต่อหน่วย} = \frac{300}{45}$$

$$= 6.66 \text{ บาทต่อกล่อง}$$

ดังนั้นในการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่นจะมีต้นทุนค่าแรงงานทางตรงเท่ากับ 6.66 บาทต่อกล่อง

ค่าใช้จ่ายในการผลิตในการผลิตขนมบ้าบิ่น แสดงค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อกล่องดังนี้

ค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อปี (บาทต่อปี)	บาทต่อเดือน	บาทต่อปี
ค่าไฟฟ้า	500	6,000
ค่าน้ำประปา	300	3,600
ค่าบรรจุภัณฑ์	5,500	66,000
ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์	83.34	1,000
รวม	6,383.34	76,600
ปริมาณที่ผลิตได้	2,700	32,400
ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย	2.36	2.36

ค่าใช้จ่ายในการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่นที่เป็นเงินสด เฉลี่ยต่อกล่อง ต่อเดือนและต่อปี เท่ากับ 2.36 บาท

แสดงค่าใช้จ่ายในการผลิตในส่วนค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิต (หน่วยต่อปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย(บาทต่อหน่วย)
ขนมบ้าบิ่น	32,400	9,750	0.30
รวม	32,400	9,750	0.30

แสดงค่าเสื่อมราคาต่อปีของสินทรัพย์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น พบว่า ค่าเสื่อมราคาของเตาอบในการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น เท่ากับ 5,600 บาท/ปี ค่าเสื่อมราคาของกระต่ายไฟฟ้าชุดมะพร้าว เท่ากับ 1,500 บาท/ปี ค่าเสื่อมราคาของเครื่องชักเส้นมะพร้าว เท่ากับ 2,650 บาท/ปี ค่าเสื่อมราคารวมต่อปี เท่ากับ 9,750 บาท

แสดงการสรุบทันทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น

พบว่าในหนึ่งเดือนสามารถผลิตขนมบ้าบิ่นได้

รายการ	บาทต่อหน่วย	บาทต่อเดือน ณ ปริมาณการผลิต 2,700 หน่วย	บาทต่อปี ณ ปริมาณการผลิต 32,400 หน่วย
ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	9.77	26,379	316,548
ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง	6.66	17,982	215,784
ค่าใช้จ่ายในการผลิต	2.36	6,372	76,464
ค่าใช้จ่ายในการผลิตที่เป็นค่าเสื่อมราคา	0.30	810	9,750
รวม	19.09	51,543	618,546
ปริมาณการผลิตต่อปี	-	2,700	32,400
ต้นทุนต่อหน่วย (บาทต่อหน่วย)	19.09	19.09	19.09

2,700 กล่อง มีต้นทุนการผลิตรวม 51,543 บาทต่อเดือน การวิเคราะห์ต้นทุนต่อหน่วย ใช้สูตรต้นทุนการผลิตต่อหน่วยพบว่าต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 19.09 บาท/หน่วย ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการการผลิต 9.77 บาท/หน่วย ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 6.66 บาท/หน่วย และค่าใช้จ่ายในการผลิต 2.66 บาท/หน่วย

3.4 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น พบว่า ในแต่ละวันยอดที่ผลิตเท่ากับยอดขาย การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่นในแต่ละวันเท่ากับ 90 กล่อง ราคาขายกล่องละ 30 บาท ยอดขายต่อวันเท่ากับ 2,700 บาท ยอดขายต่อเดือนเท่ากับ 81,000 บาท ยอดขายต่อปีเท่ากับ 972,000 บาท

3.5 การวิเคราะห์ผลกำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อปี

	ต่อเดือน	ต่อปี
รายได้	81,000	972,000
หัก ต้นทุนการผลิต	51,543	618,546
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	4,000	48,000
กำไรสุทธิ	25,457	305,454

จากการวิเคราะห์เพื่อหาผลกำไร (ขาดทุน) ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ

พบว่าในแต่ละเดือนจะมีกำไรสุทธิ 25,457 บาท และมีกำไรสุทธิ 305,454 บาทต่อปี

3.6 การคำนวณผลตอบแทนจากการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่นจากอัตรากำไรสุทธิต่อต้นทุนพบว่า มีอัตรากำไรสุทธิต่อต้นทุนเท่ากับร้อยละ 49.38 ค่ารวมอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายพบว่า มีอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายเท่ากับร้อยละ 31.43

3.7 การกำหนดราคาขายที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตขนมบ้าบิ่น พบว่าต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 19.09 บาท/หน่วย ราคาขายที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญขายในราคา 30 บาท/หน่วย ทำให้มีกำไรเฉลี่ยกล่องละ 11 บาทหรือมีอัตราส่วนเพิ่ม 58% ผู้วิจัยเสนอแนวทางการกำหนดราคาขายให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ โดยใช้อัตราส่วนเพิ่ม 85% จะพบว่าราคาขายขนมบ้าบิ่นเฉลี่ยกล่องละ 35 บาทซึ่งจะทำให้มีกำไรเฉลี่ยกล่องละ 15.91 บาท

3.8 การวางแผนกำไรผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้าบิ่น จากการวิเคราะห์ราคาขายโดยใช้อัตราส่วนเพิ่มที่ 85% ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยกล่องละ 35 บาท โดยจะมียอดขายต่อเดือนเท่ากับ 94,500 บาท และมียอดขายต่อปีเท่ากับ 1,134,000 บาท ในการคำนวณกำไรสุทธิจะมีกำไรสุทธิเฉลี่ย 14.43 บาทต่อกล่อง มีกำไรสุทธิ 38,957 บาทต่อเดือน และมีกำไรสุทธิ 467,484 บาทต่อปี

3.9 ปัญหาและอุปสรรคของผู้ผลิตขนมบ้าบิ่น

1) ด้านการจัดหาวัตถุดิบ เนื่องจากในอำเภอท่าเรือไม่มีผู้ทำการเกษตรปลูกมะพร้าวทำให้ผู้ผลิตต้องหาแหล่งที่จำหน่ายมะพร้าว ซึ่งมะพร้าวที่ใช้นั้นคือมะพร้าวที่ขึ้นทึก ซึ่งแหล่งจำหน่ายมะพร้าวที่ขึ้นทึกมีจำนวนน้อย ทำให้ผู้ผลิตต้องซื้อจากผู้ขายเจ้าเดียวส่งผลให้ราคามะพร้าวมีราคาไม่คงที่

2) ด้านการผลิต คือแรงงานของผู้ผลิตมีจำนวนน้อย จึงทำให้การทำงานในส่วนของการผลิตไม่ทันกับความต้องการของลูกค้าทำให้เสียโอกาสทางด้านรายได้

3) ด้านการจัดจำหน่าย เนื่องจากสถานที่และช่องทางการจัดจำหน่ายมีน้อย อีกทั้งในปัจจุบันยังมีคู่แข่งทางการตลาดที่เกิดขึ้นมาใหม่จำนวนมากจึงส่งผลให้สินค้ามีการขายได้น้อยลงส่งผลให้ผู้ผลิตมีรายได้ลดลง

4) ด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากขนมบ้านมีวัตถุดิบหลักคือมะพร้าวเป็นส่วนใหญ่ ทำให้การเก็บรักษาได้ยากโดยมีระยะเวลาในการเก็บรักษาโดยประมาณ 3-4 วัน เท่านั้น

4. อภิปรายผล

จากการลงพื้นที่ให้บริการวิชาการ อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาขายที่เหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (เพ็ญภา หวังที่ซอบ, 2561) พบว่ากลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานหวาย บ้านวัดนาค ตำบลปากกราน อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ไม่มีความสามารถในการทำระบบบัญชีต้นทุน และไม่สามารถวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ได้ ผู้วิจัยจึงเลือกพื้นที่อำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยาในการทำวิจัย อภิปรายผลได้ดังนี้ การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ผู้ผลิตขนมบ้านมีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญผู้ผลิตมีการรวมกลุ่มกันมานานเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ขนมบ้านซึ่งเป็นขนมไทยโบราณที่หาทานได้ไม่ยากในปัจจุบันและวัตถุดิบในการผลิตหาได้ง่ายตามท้องตลาดและผลิตภัณฑ์ยังมีเอกลักษณ์เฉพาะโดดเด่น อีกทั้งอำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเคยเป็นสถานที่สำคัญในสมัยรัชกาลที่ 5 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ เนื่องจากเป็นสถานที่จอดพักเรือพระที่นั่งของพระมหากษัตริย์และในปัจจุบันยังเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์มีนักท่องเที่ยวคนไทยและต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยวจำนวนมาก

จึงทำให้ขนมไทยโบราณเป็นที่นิยมและสามารถจำหน่ายได้ตลอดเวลา ในราคาที่เหมาะสมทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เกิดจากการรวมกลุ่มกันมีรายได้จากการขายขนมบ้านมี และได้รับกำไรอยู่ในระดับปานกลางที่พออยู่ได้ ซึ่งจากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตพบว่าต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูงเนื่องจากการผลิตขนมบ้านมีวัตถุดิบทางตรงคือมะพร้าวผู้ผลิตใช้เป็นส่วนประกอบสำคัญและจากสูตรเฉพาะของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญจะใส่มะพร้าวจำนวนมากในขนมแต่ละชิ้นที่ทำการผลิตและใช้เป็นวัตถุดิบที่สดและใหม่ทุกวัน การคำนวณต้นทุนการผลิตใช้สูตรการคำนวณทางการบัญชีพบว่าต้นทุนการผลิตจะต้องประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งจากการคำนวณต้นทุนการผลิตขนมบ้านมีพบว่าต้นทุนการผลิตเท่ากับ 19.09 บาทต่อกล่อง ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 9.77 บาทต่อกล่อง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 6.66 บาทต่อกล่อง ต้นทุนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิต 2.66 บาทต่อกล่อง ณ ระดับการผลิต 2,700 กล่องต่อเดือนหรือ 32,400 กล่องต่อปีทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญ ขายขนมบ้านมีในราคาขายปลีกกล่องละ 30 บาทให้ผู้ผลิตมีกำไรโดยประมาณกล่องละ 10 บาทซึ่งยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร จากการสัมภาษณ์และเก็บข้อมูลจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพบว่า การกำหนดราคาขายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญใช้วิธีกะประมาณหรือการเปรียบเทียบกับคู่แข่งรายอื่นซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (กิงกนก รัตนมณีและคณะ, 2560) พบว่า การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีการกำหนดราคาโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ผู้วิจัยจึงทำการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและการวางแผนกำไรให้กับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิงเจริญโดยใช้สูตรการคำนวณทางการบัญชี โดยใช้วิธีอัตราส่วนเพิ่มที่ 85% ได้ราคาขายที่เหมาะสมควรจะเป็นราคากล่องละ 35 บาท จะทำให้ผู้ผลิตขนมบ้านมีกำไรเพิ่มมากขึ้น จากเดิม 58% เป็น 85% โดยสัดส่วนกำไรส่วน

เพิ่มที่เพิ่มจาก 10.91 บาทต่อกล่องเป็น 15.91 บาทต่อกล่อง ราคาขายไม่ได้สูงเกินไปจนผู้บริโภคไม่สามารถซื้อได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (ศิริรัตน์ เชิงแสงและคณะ, 2560) พบว่าการวิเคราะห์ราคาขายใช้วิธีการคำนวณจากสูตรทางการบัญชี ต้นทุนรวม + (อัตราส่วนเพิ่ม X ต้นทุนรวม) ทำให้การกำหนดราคาขายที่เหมาะสมซึ่งเป็นการกำหนดราคาขายสินค้าลักษณะเดียวกันที่มีจำหน่ายในท้องตลาดซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีในทางเศรษฐกิจของหลักการแข่งขันสมบูรณ์ ซึ่งในการเพิ่มราคาขาย จาก 30 บาทเป็น 35 บาทไม่มีผลกระทบต่อยอดขายของทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิ่งเจริญ และทำให้ทางกลุ่มสามารถขายสินค้าได้ง่ายขึ้นโดยถ้าผู้บริโภคซื้อ 3 กล่องในราคา 100 บาท ทำให้ผู้บริโภคสามารถตัดสินใจได้ง่ายขึ้น แนวทางการวางแผนกำไร ถ้าผู้ผลิตขนมบ้านสามารถขายได้ในราคากล่องละ 35 บาท จะทำให้มีกำไรสุทธิส่วนเพิ่มจากเดิมคือ 29,457 บาทต่อเดือนเป็น 42,957 บาทต่อเดือน และกำไรสุทธิส่วนเพิ่มจาก 353,484 บาทต่อปีเป็น 515,484 บาทต่อปี

5. ข้อเสนอแนะการวิจัย

5.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

5.1.1 ปัญหาส่วนใหญ่ของกลุ่มผู้ผลิตขนมบ้านในอำเภอท่าเรือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา วัดดุธิบหลัก คือมะพร้าวขึ้นทึบ ผู้ผลิตควรหาแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาที่เป็นมาตรฐาน

5.1.2 ในการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ กลุ่มผู้ผลิตควรเก็บข้อมูลให้ถูกต้องทั้งค่าวัตถุดิบทางตรง แรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิตเพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนและตั้งราคาขาย

5.1.3 ในการกำหนดราคาขายจากเดิม 30 บาทเป็น 35 บาทโดยคำนวณจากสูตรอัตราส่วนเพิ่มที่ 85% ไม่มีผลกระทบต่อยอดขายของทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิ่งเจริญ และทำให้การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคง่าย

ขึ้นเนื่องจากทางกลุ่มสามารถขายได้ในราคา 3 กล่อง 100 บาท

5.1.4 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องและหน่วยงานภาครัฐควรให้การสนับสนุนในด้านการลงทุน การโฆษณา และช่วยขยายตลาดเพื่อให้การขายผลิตภัณฑ์ขายได้มากขึ้น เพื่อเป็นการยกระดับรายได้ให้กับคนในชุมชนและควรมีการสนับสนุนผลักดันในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และยกระดับผลิตภัณฑ์

5.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษารั้ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมและการวางแผนกำไรให้กับผู้ผลิตขนมบ้านกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยิ่งเจริญ เพียงกลุ่มเดียว ดังนั้นในการศึกษารั้ต่อไปควรทำการศึกษาเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่างในผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน ผลิตภัณฑ์ที่มีจำนวนและขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อจะได้ข้อมูลเชิงลึก ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ รวมถึงวิธีการต่าง ๆ ที่จะช่วยส่งผลให้มีการวิเคราะห์ต้นทุน การกำหนดราคาขายและการวางแผนกำไรมีประสิทธิภาพมากขึ้น และควรทำในกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ที่แตกต่าง

6. เอกสารอ้างอิง

- กึ่งนกน รัตนมณีและคณะ. (2560, มกราคม-มิถุนายน). การศึกษาการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในจังหวัดตรัง. วารสารการจัดการสมัยใหม่. 15(1).
เฉลิมขวัญ ทรัพย์บุญยงค์, 2558. การบัญชีเพื่อการจัดการ. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น
เพ็ญญา หวังที่ซอบ. (2561). การวิเคราะห์ต้นทุนและระบบบัญชีต้นทุนผลิตภัณฑ์ชุมชน กรณีศึกษา :กลุ่มจักสานหวาย บ้านวัดนาค ตำบลปากกราน อำเภอพระนครศรีอยุธยา

จังหวัดพระนครศรีอยุธยา. วารสารวิทยาการ
จัดการปริทัศน์. 20(1) , หน้า 79

ศรฐา วรณกุล. (2556). แนวทางการบริหารต้นทุนเพื่อ
พัฒนาศักยภาพ กลุ่มอาชีพเครื่องเงิน
ชุมชนวัดนันทาราม. คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

ศิริรัตน์ เช็งแสงและคณะ. (2558). การวิเคราะห์ต้นทุน
และระบบบัญชีต้นทุนผลิตภัณฑ์ชุมชน:
อาหารและสมุนไพร. กรุงเทพฯ:
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ศรีสุตา อาชวานันทกุล. 2559. การบัญชีเพื่อการจัดการ.
กรุงเทพฯ: ทีพีเอ็น เพรส.

สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์. (2557). การบัญชีต้นทุน
แนวคิดการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์และ
การบันทึกบัญชี. กรุงเทพฯ: แมคกรอ-ฮิล
อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็นเตอร์ไพรส์.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2562). รายได้เฉลี่ยต่อ
ครัวเรือน. ค้นเมื่อ 20 เมษายน 2563,
จาก
<http://www.nso.go.th/sites/2014>

Chen, H., Chen, J. Z., Lobo, G. J. and
Wang, Y. (2010). Effects of Audit Quality
on Earnings Management and Cost of
Equity Capital: Evidence from China.
Contemporary Accounting Research,
28(3), 892-925. Retrieved, from
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?a
bstract_id=1105539](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1105539)

Ovchinnikov, A. (2011). Revenue and Cost
Management for Remanufactured
Products. Production and
Operations Management. Retrieved,
From [https://doi.org/10.1111/j.1937-
5956.2010.01214.x](https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2010.01214.x)

