



การวิเคราะห์ต้นทุนและจุดคุ้มทุนผลิตภัณฑ์สบู่ล้างมือของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู
ตำบลลำภู อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส

Cost and Break-Even Point Analysis of Stingless Bee Honey Soap of Ban Lamphu Stingless
Bee Community Enterprise Group, Lamphu Subdistrict,
Mueang District, Narathiwat Province.

นันทพร โกสิยาภรณ์¹, นันทิกานต์ ประสพสุข^{1*}, บุรฮัน ยูนิ², ไฟซอล ฮามะ², อิลมี เตะ² และนุรฮายาตี มูซอ²
Nanthaporn Kosiyaporn, Nantikarn Prasopsook¹, Burhan Yooni², Faisal hama², Elmee The²
and Nurhayati Muzo²

บทคัดย่อ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภูประสบปัญหาการขาดความรู้ด้านการจัดทำบัญชีต้นทุน การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและจุดคุ้มทุน รวมถึงการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์สบู่ล้างมือ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลในเดือนมกราคม – มีนาคม พ.ศ. 2568 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู จำนวน 7 ราย โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง เครื่องมือในการวิจัยโดยการใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก การวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ เป็นการนำข้อมูลกระบวนการผลิต และค่าใช้จ่ายมาวิเคราะห์

ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ได้คิดค่าสาธารณูปโภคแยกจากส่วนครัวเรือน มีต้นทุนวัตถุดิบทางตรงรวม 141.30 บาท หรือคิดเป็น 0.79 บาทต่อหน่วย ค่าแรงงานทางตรงรวม 1,800 บาท หรือคิดเป็น 10 บาทต่อหน่วย และค่าใช้จ่ายในการผลิตรวม 1,341 บาท หรือคิดเป็น 7.45 บาทต่อหน่วย การกำหนดราคาขายที่ 59 บาทต่อหน่วย จุดคุ้มทุน 4.26 หน่วย หรือประมาณ 5 หน่วย ราคานี้วิสาหกิจได้จำหน่ายอยู่ในปัจจุบันโดยจัดจำหน่ายในร้านค้าทั่วไป หากวิสาหกิจต้องการกำไรเพิ่มขึ้น โดยการเพิ่มราคาขายอยู่ที่ 79 บาทต่อหน่วย จุดคุ้มทุน 2.88 หน่วย หรือประมาณ 3 หน่วย สามารถจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ หรือกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้า

คำสำคัญ : ต้นทุน จุดคุ้มทุน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู การกำหนดราคา การบริหารจัดการ

Received : 9 มกราคม 2569

Revised: 24 กุมภาพันธ์ 2569

Accepted : 5 มีนาคม 2569

¹ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์, Faculty of Management Sciences, Princess of Naradhiwas University.

² นักศึกษา คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์, Student, Faculty of Management Sciences, Princess of Naradhiwas University

*Corresponding author: nantikarn.p@pnu.ac.th



ABSTRACT

The Ban Lamphu Stingless Bee Community Enterprise faces challenges regarding a lack of knowledge in cost accounting. This research aims to analyze the costs and break-even point, as well as to determine the selling price for stingless bee honey soap products. Data were collected from January to March 2025. The key informants consisted of 7 members of the Ban Lamphu Stingless Bee Community Enterprise, selected through purposive sampling. The research instruments included structured interviews, with data gathered via in-depth interviews. Data analysis was divided into two parts: qualitative analysis using content analysis, and quantitative analysis, which involved analyzing production processes and expenditure data.

The study found that the community enterprise did not separate utility expenses from household expenses. The production of stingless bee honey soap incurred total direct material costs of 141.30 Baht (0.79 Baht per unit), total direct labor costs of 1,800 Baht (10 Baht per unit), and total manufacturing overhead of 1,341 Baht (7.45 Baht per unit). At a pricing of 59 Baht per unit, and break-even point was 4.26 units (approximately 5 units). This price is currently used for distribution within the community and through local shops. Furthermore, if the enterprise aims to increase profitability by raising the selling price to 79 Baht per unit, the break-even point would decrease to 2.88 units (approximately 3 units). In addition, the enterprise could expand its distribution channels through online platforms and target customer segments that emphasize product quality and brand image.

Keywords: Cost, Break-Even Point, Ban Lamphu Stingless Bee Community Enterprise Group, Pricing, Management.

บทนำ

การพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากผ่านการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเป็นนโยบายสำคัญของประเทศไทย เนื่องจากเป็นกลไกที่ช่วยสร้างรายได้ กระจายโอกาสทางเศรษฐกิจ และเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของชุมชนท้องถิ่น (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2565) สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561 - 2580) ยุทธศาสตร์ที่ 2 ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขันมีเป้าหมายการพัฒนาที่มุ่งเน้นการยกระดับศักยภาพของประเทศในหลายมิติ ประเด็นยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Middle Enterprise: SME) คือ พัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นฐานผู้ประกอบการยุคใหม่ สร้างและพัฒนา

ผู้ประกอบการยุคใหม่ ที่มีทักษะและจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการแข่งขัน และมีอัตลักษณ์ชัดเจน โดย (1) สร้างผู้ประกอบการอัจฉริยะ (2) สร้างโอกาสเข้าถึงบริการทางการเงิน (3) สร้างโอกาสเข้าถึงตลาด (4) สร้างโอกาสเข้าถึงข้อมูล และ (5) ปรับบทบาทและโอกาสการเข้าถึงบริการภาครัฐ (ราชกิจจานุเบกษา, 2561)

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์จากชันโรง (Stingless Bee) ได้รับความสนใจอย่างกว้างขวาง อันเนื่องจากคุณสมบัติทางชีวภาพของน้ำผึ้งชันโรงที่มีสารต้านอนุมูลอิสระและสารต้านการอักเสบในระดับสูง เมื่อเทียบกับน้ำผึ้งทั่วไป (Chuttong et al., 2016) “ชันโรงหรือผึ้ง



จิ๋ว” (Stingless bees) คือ แมลงผสมเกสรตัวเล็กๆ จัดอยู่ในจำพวกผึ้งแต่ไม่มีเหล็กในเหมือนผึ้งชันโรง มีวิวัฒนาการสูงกว่าผึ้งป่าและผึ้งทั้ง นอกจากนี้ ชันโรงยังให้น้ำผึ้งอีกด้วย น้ำผึ้งและเกสรของชันโรงมีราคาแพงกว่าน้ำผึ้งทั่วไป เนื่องจากเชื่อกันว่ามีคุณค่าทางโภชนาการสูงกว่า เพราะรังของชันโรงหายาก และมีปริมาณน้ำผึ้งน้อย (สำนักงานเกษตรและสหกรณ์, 2562) ส่งผลให้เกิดการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงามหลายประเภท โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์สบู่ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีศักยภาพในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ชุมชนผู้ผลิต

สำหรับประเทศไทย พบว่าชันโรงมีมากกว่า 26 ชนิด การสำรวจและจำแนกชนิดของชันโรงในภาคใต้ 14 จังหวัด (ยกเว้น 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้) พบจำนวน 22 ชนิด ชันโรงส่วนมากพบแพร่กระจายอาศัยอยู่ในป่าเขตร้อนชื้น และป่าร้อนแห้งแล้ง ป่าพรุ ป่าเมฆ และอื่นๆ (สำนักงานเกษตรและสหกรณ์, 2562) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชันโรงบ้านลำภู จังหวัดนราธิวาส เป็นหนึ่งในกลุ่มผู้ผลิตที่นำน้ำผึ้งชันโรงมาใช้ในการพัฒนาสู่ธรรมชาติ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ พบว่า กลุ่มดำเนินกิจกรรมการเลี้ยงชันโรงภายในพื้นที่ชุมชน จากสภาพแวดล้อมในพื้นที่โดยมีพืชผล ไม้ยืนต้น ที่สามารถออกดอกให้ชันโรงได้ช่วยผสมเกสร เพื่อสามารถเพิ่ม ประสิทธิภาพผลผลิตด้านการเกษตรให้กับพื้นที่ภายในชุมชน

ทั้งนี้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มชุมชนมักเผชิญข้อจำกัดด้านการบัญชี ความรู้ด้านต้นทุน และประสบการณ์ในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ ทำให้การวางแผนการผลิตและการกำหนดราคาขายจำเป็นต้องอาศัยเครื่องมือวิเคราะห์ต้นทุนอย่างเป็นระบบ การวิเคราะห์ต้นทุนและจุดคุ้มทุน (Cost-Volume-Profit: CVP) จึงเป็นแนวทางสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถประเมินความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณการผลิต ราคาขาย และกำไร เพื่อประกอบการตัดสินใจเชิงธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อกำหนดระดับการผลิตขั้นต่ำแล้ว การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนภายใต้ระดับราคาขายที่แตกต่างกันยังเป็นเครื่องมือสำคัญในการประเมินผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงราคาขายต่อกำไรส่วนเกินและระดับจุดคุ้มทุน ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเปรียบเทียบทางเลือกในการกำหนดราคาขาย และใช้เป็นข้อมูลประกอบการกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา การวางแผนการผลิต และการตัดสินใจทางธุรกิจได้อย่างเหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับวิสาหกิจชุมชนที่มีข้อจำกัดด้านทรัพยากรและต้องเผชิญกับการแข่งขันในตลาด (Horngren et al., 2015)

สอดคล้องกับข้อมูลจากสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (กระทรวงพาณิชย์, 2566) ที่พบว่าวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ยังขาดทักษะด้านการบริหารจัดการและการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ ส่งผลให้ไม่สามารถวิเคราะห์ต้นทุน กำไร และกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันและความยั่งยืนของการดำเนินกิจการ

อย่างไรก็ตามงานวิจัยที่ศึกษาด้านต้นทุนจุดคุ้มทุน รวมถึงการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากชันโรงในระดับชุมชนยังมีจำนวนจำกัด แม้จะมีงานวิจัยเกี่ยวกับคุณภาพน้ำผึ้งชันโรงหรือแนวโน้มการบริโภคผลิตภัณฑ์ธรรมชาติเพิ่มขึ้น แต่ยังขาดงานศึกษาที่ลงลึกในด้านต้นทุนการผลิตจริง ความสามารถในการทำกำไร และจุดคุ้มทุนของผลิตภัณฑ์สบู่ น้ำผึ้งชันโรงในบริบทของวิสาหกิจชุมชน การคำนวณต้นทุนและจุดคุ้มทุนเป็นเครื่องมือทางการเงินที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากช่วยให้ผู้ประกอบการทราบต้นทุนที่แท้จริงของการผลิตสินค้าและบริการ สามารถกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจด้านการผลิต การลงทุน และการบริหารจัดการธุรกิจ โดยโครงสร้างต้นทุน ต้นทุนต่อหน่วย ประกอบด้วยวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิต (รัตนา วงศ์ศรีศรีเดือน, 2563) โดย



สอดคล้องกับงานวิจัยของณัฐพล จงพิทักษ์สกุล และดวงรัตน์ โพธิ์เงิน (2563) ได้ศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของชุมชนบ้านคลองทราย โดยมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ปลาร้าทอดสมุนไพรและปลาร้าสับ โดยได้คำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ผ่านวิธีต้นทุนรวม และงานวิจัยของภาวินีย์ ธนาอนวัช (2563) ศึกษาการวางแผนกำไรของผลิตภัณฑ์ โดยได้มีการเสนอแนวทางการกำหนดราคาขายผ่านวิธีต้นทุนรวมเพื่อให้สหกิจสามารถวางแผนการผลิตและทำกำไรตามต้องการได้

ดังนั้น งานวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนและจุดคุ้มทุนผลิตภัณฑ์ “สบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง” ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู ตำบลลำภู อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาต้นทุนการผลิต และวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นแนวทางให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถใช้เป็นข้อมูลประกอบการกำหนดราคาขาย การวางแผนการผลิต และการบริหารจัดการทางการเงินได้อย่างเหมาะสม อันจะช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินกิจการ และเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับวิสาหกิจชุมชน นำไปสู่ความยั่งยืนของการประกอบอาชีพต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตสบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู ตำบลลำภู อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส
2. เพื่อวิเคราะห์จุดคุ้มทุนสบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู ตำบลลำภู อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส
3. เพื่อวิเคราะห์จุดคุ้มทุนภายใต้ระดับราคาขายที่แตกต่างกัน และเพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมสำหรับช่องทางการตลาดที่หลากหลาย

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู ตำบลลำภู อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส ใช้วิธีการเลือกกลุ่ม

ตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก คือ ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 1 คน รองประธาน จำนวน 1 คน และสมาชิกผู้ผลิตสบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง จำนวน 5 คน รวมทั้งสิ้นจำนวน 7 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย โดยการใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ประกอบด้วย 4 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป ส่วนที่ 2 การคำนวณต้นทุน “สบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง” ส่วนที่ 3 การคำนวณจุดคุ้มทุน และส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ โดยนำประเด็นคำถามที่สร้างขึ้นผ่านการศึกษาค้นคว้าเอกสาร หรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้องให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบและประเมินความถูกต้องของเนื้อหาและภาษาที่ใช้ เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการลงพื้นที่เพื่อทำการสัมภาษณ์ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู เพื่อให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัยและเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการนำมาคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์สบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง รวมไปถึงการนำผลที่ได้มาคำนวณจุดคุ้มทุน ซึ่งผู้ให้ข้อมูล ประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไป คือ หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภู ในส่วนของการคำนวณต้นทุนการผลิต และจุดคุ้มทุน คือ สมาชิกผู้ผลิตสบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) จากข้อมูลที่ได้จากการศึกษาบริบทของวิสาหกิจ กระบวนการหรือขั้นตอนการผลิตสบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง ข้อมูลต้นทุนการผลิต ผ่านการบันทึกการถอดเทปจากการสัมภาษณ์ และการสังเกต แล้วนำข้อมูลมาสังเคราะห์เป็นประเด็นหลัก เพื่ออธิบายบริบทที่ส่งผลต่อโครงสร้างต้นทุน การกำหนดจุดคุ้มทุน และแนวทางการตั้งราคาขาย



2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ เป็นการนำข้อมูล กระบวนการผลิต และค่าใช้จ่ายมาวิเคราะห์ จำแนกประเภท โดยสามารถคำนวณได้ดังนี้

ต้นทุนผลิตภัณฑ์

วิธีต้นทุนรวม

= วัตถุดิบทางตรง + ค่าแรงงานทางตรง + ค่าใช้จ่ายในการผลิต

วิธีต้นทุนรวมต่อหน่วย

= (วัตถุดิบทางตรง + ค่าแรงงานทางตรง + ค่าใช้จ่ายในการผลิต) / ปริมาณการผลิต

จุดคุ้มทุน

= ต้นทุนคงที่รวม / กำไรส่วนเกินต่อหน่วย

(รัตนา วงศ์ศรีมีเดือน, 2563)

การกำหนดราคาขายตามวิธีต้นทุนเต็ม

= ต้นทุนเต็ม + (อัตราร่วมเพิ่ม × ต้นทุนเต็ม)

(ศรีสุตา อาชวานันทกุล, 2557)

ผลการวิจัย

จากวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนและจุดคุ้มทุนผลิตภัณฑ์ “สบู่น้ำผึ้งชันโรง” ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชันโรงบ้านลำภู ตำบลลำภู อำเภอมือง จังหวัดนราธิวาส สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. บริบทของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชันโรงบ้านลำภู

ผลการวิจัย พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชันโรงบ้านลำภูตั้งอยู่ บ้านเลขที่ 64 หมู่ที่ 3 ตำบลลำภู อำเภอมืองนราธิวาส จังหวัดนราธิวาส ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2560 มีสมาชิก จำนวน 7 คน ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม รองประธาน และสมาชิก ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไปวิสาหกิจชุมชนขาดความรู้และความ เข้าใจในการคำนวณและการจำแนกประเภทต้นทุนต่าง ๆ วิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ขาดการบันทึกบัญชีที่เป็นระบบจึงทำให้ไม่ทราบต้นทุนที่แท้จริง และ วิสาหกิจชุมชนไม่ได้คิดค่า

สาธารณูปโภค แยกจากส่วนครัวเรือน รวมถึงไม่มีการคำนวณค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์

ขั้นตอนในการผลิตสบู่น้ำผึ้งชันโรง

- 1.เตรียมหม้อ 2 ใบ เพื่อละลายกลีเซอริน
- 2.นำหม้อใบแรกใส่น้ำเปล่า 100 มิลลิลิตร แล้วนำหม้อใบที่สองใส่ลงไปในใบแรกพร้อมกับใส่กลีเซอริน 1 กิโลกรัม
- 3.เมื่อกลีเซอรินละลายเรียบร้อยแล้ว รอให้อุ่นแล้วใส่น้ำผึ้ง 30 มิลลิลิตร น้ำหอม 2 ช้อนโต๊ะ
- 4.ผสมทุกอย่างให้เข้ากัน แล้วนำมาใส่ในแม่พิมพ์ที่เตรียมไว้
- 5.รอให้สบูแข็งตัว 1-2 ชั่วโมง แล้วนำสบู่ออกจากแม่พิมพ์
- 6.ห่อสบูด้วยถุงแรป ถุงใส่สบู แล้วนำมาใส่ในกล่องให้เรียบร้อย

2. ผลการศึกษาต้นทุนการผลิตสบู่น้ำผึ้งชันโรงมีดังนี้

ตารางที่ 1 ต้นทุนวัตถุดิบทางสำหรับสบูชันโรง จำนวน 180 หน่วย

วัตถุดิบ	ปริมาณ ซื้อ	จำนวน เงิน (บาท)	ปริมาณ ที่ใช้	จำนวน เงิน (บาท)	หมายเหตุ
น้ำผึ้ง	750	1,400	30	56.10	1 มิลลิลิตร = 1.87 บาท
กลีเซอริน	1	70	1	70	
Glycerine	กิโลกรัม		กิโลกรัม		
น้ำหอม	180	80	30	13.20	1 มิลลิลิตร = 0.44 บาท
น้ำเปล่า	1 ขวด	6	100	2	1 ขวด = 300 มิลลิลิตร)
			มิลลิลิตร		1 มิลลิลิตร = 0.020บาท
วัตถุดิบทางตรง				141.30	

จากตารางที่ 1 แสดงการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิตสบูชันโรง พบว่า ในการผลิต 1 รอบ



การผลิตวิสาหกิจสามารถผลิต 180 หน่วย มีต้นทุนวัตถุดิบทางตรงรวมทั้งสิ้น 141.30 บาท โดยประกอบด้วยวัตถุดิบหลัก 4 รายการ ได้แก่ น้ำผึ้งชันโรง กลีเซอริน น้ำหอม และน้ำเปล่า

เมื่อพิจารณารายการวัตถุดิบแต่ละประเภทพบว่า กลีเซอรินเป็นวัตถุดิบที่มีต้นทุนรวมสูงที่สุดคิดเป็น 70 บาท เนื่องจากมีการใช้วัตถุดิบเต็มปริมาณตามหน่วยที่ซื้อมา รองลงมาคือ น้ำผึ้งชันโรง มีต้นทุนรวมเท่ากับ 56.10 บาท โดยคำนวณจากอัตราการใช้จริง 30 มิลลิลิตร จากราคาต่อหน่วย 1.87 บาทต่อมิลลิลิตร

สำหรับ น้ำหอม มีต้นทุนรวมเท่ากับ 13.20 บาท ราคาต่อหน่วย 0.44 บาทต่อมิลลิลิตร ขณะที่ น้ำเปล่า มีต้นทุนต่ำที่สุด คิดเป็นเพียง 2 บาท จากปริมาณการใช้จริง 100 มิลลิลิตร

ตารางที่ 2 ตารางแสดงค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์การทำสบู่ น้ำผึ้งชันโรง

รายการ อุปกรณ์	ราคาทุน (บาท)	อายุ การใช้ งาน	ค่าเสื่อม ราคา/ปี	ค่าเสื่อมราคา/ เดือน
หม้อเล็ก	179	5 ปี	35.80	2.98
หม้อใหญ่	239	5 ปี	47.80	3.98
เครื่องชั่ง	850	5 ปี	170	14.17
ถุง				
จิกเกอร์	29	3 ปี	9.67	0.81
พลาสติก				
แม่พิมพ์	99	3 ปี	33	2.75
สบู่ซิลิโคน				
แม่พิมพ์	99	3 ปี	33	2.75
สบู่ซิลิโคน				
ทัพพี	20	3 ปี	6.67	0.56
ค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์			335.94	28.00

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่าค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์การทำสบู่ต่อปีเฉลี่ย เท่ากับ 335.94 บาทต่อปี หรือ 28 บาทต่อเดือน ประกอบด้วย หม้อขนาดเล็ก หม้อขนาด

ใหญ่ เครื่องชั่ง จิกเกอร์พลาสติก แม่พิมพ์สบู่ซิลิโคน แม่พิมพ์สบู่ซิลิโคน ทัพพี

ตารางที่ 3 ค่าแรงงานทางตรง

รายการ	จำนวน พนักงาน	ค่าแรงงาน	จำนวนเงิน
ค่าแรงงาน	4	450	1,800.00

จากตารางที่ 3 แสดงการคำนวณค่าแรงงานทางตรง พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชันโรงบ้านลำภู มีจำนวนพนักงาน 4 คน มีค่าแรงงาน 450 บาทต่อคน โดยค่าแรงเป็นค่าแรงงานเหมาจ่ายรวมซึ่งรวมค่าแรงการผลิตและค่าแรงในการขายสบู่

ตารางที่ 4 ค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายการผลิต	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
ค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์	28.00	
ค่าสาธารณูปโภค	150.00	ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าและ ค่าแก๊ส (เหมาจ่าย)
ถุงแรป	36.00	แรป 180 หน่วย
ถุงใส่สบู่	47.00	
บรรจุภัณฑ์ (กล่อง)	1,080	
ค่าใช้จ่ายการผลิต	1,341.00	

จากตารางที่ 4 แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อเดือนของสบู่ น้ำผึ้งชันโรงเท่ากับ 1,341 บาทต่อเดือน ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์ 28 บาท ค่าสาธารณูปโภค 150 บาท ถุงแรป 36 บาท ถุงใส่สบู่ 47 บาท บรรจุภัณฑ์ (กล่อง) 1,080 บาท

ตารางที่ 5 ต้นทุนรวมของสบู่ชันโรง

ต้นทุนผลิตภัณฑ์	ต้นทุนสบู่ 180 หน่วย	ต้นทุนการต่อสบู่ 1 หน่วย
วัตถุดิบทางตรง	141.30	0.79
ค่าแรงงานทางตรง	1,800.00	10
ค่าใช้จ่ายการผลิต	1,341.00	7.45
ต้นทุนผลิตภัณฑ์	3,282.30	18.24

*** ปริมาณการผลิตเดือนละ 180 หน่วย



จากตารางที่ 5 แสดงผลการวิเคราะห์ต้นทุนรวมของสับชันโรง พบว่า การผลิตสับชันโรงจำนวน 180 หน่วยต่อเดือน มีต้นทุนการผลิตรวมทั้งสิ้น 3,282.30 บาท โดยประกอบด้วยต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต

จากรายการต้นทุน พบว่า ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงรวมจำนวน 141.30 บาท หรือเท่ากับ 0.79 บาทต่อหน่วย ค่าแรงงานทางตรงรวมจำนวน 1,800 บาท หรือเท่ากับ 10 บาทต่อหน่วย ค่าใช้จ่ายการผลิตรวมจำนวน 1,341 บาท หรือเท่ากับ 7.45 บาทต่อหน่วย

ขณะที่เมื่อนำต้นทุนทั้งหมดมาคำนวณต้นทุนการผลิตต่อหน่วย พบว่า สับชันโรงมีต้นทุนการผลิตเฉลี่ยเท่ากับ 18.24 บาทต่อหน่วย

3.การคำนวณต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่

ตารางที่ 6 ต้นทุนผันแปร

รายการ/จำนวน	1 หน่วย	180 หน่วย
วัตถุดิบทางตรง	0.785	141.30
ค่าแรงงานทางตรง	10	1800
ถุ่แปร	0.21	36.00
ถุ่ใส่สับ	0.26	47.00
บรรจุภัณฑ์ (กล่อง)	6.00	1,080.00
ต้นทุนผันแปร	17.26	3,104.30

จากตารางที่ 6 แสดงการคำนวณต้นทุนผันแปรรวมในการผลิตสับชันโรง จำนวน 180 หน่วย เท่ากับ 3,104.30 บาท และต้นทุนผันแปรหน่วย เท่ากับ 17.26 บาทต่อหน่วย โดยต้นทุนผันแปรประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง ถุ่แปร ถุ่ใส่สับ บรรจุภัณฑ์ (กล่อง)

ตารางที่ 7 ต้นทุนคงที่

รายการ/จำนวน	1 หน่วย	180 หน่วย
ค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์	0.16	28.00
ค่าสาธารณูปโภค	0.83	150.00
ต้นทุนคงที่	0.99	178.00

จากตารางที่ 7 แสดงการคำนวณต้นทุนคงที่รวมในการผลิตสับชันโรง จำนวน 180 หน่วย เท่ากับ 178 บาท และต้นทุนคงที่หน่วย เท่ากับ 0.99 บาทต่อหน่วย โดยต้นทุนคงที่ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์ ค่าสาธารณูปโภค ต้นทุนคงที่ที่ปรากฏอยู่ในระดับต่ำสะท้อนลักษณะการผลิตแบบครัวเรือนของวิสาหกิจชุมชน ซึ่งไม่มีค่าเช่าสถานที่ ไม่มีเงินเดือนประจำ และมีการใช้ทรัพยากรร่วมกับครัวเรือน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ

4.การคำนวณกำไรส่วนเกิน

ตารางที่ 8 การคำนวณกำไรส่วนเกิน

รายการ/จำนวน	1 หน่วย	180 หน่วย
ขาย (ราคาขาย 59 บาทต่อหน่วย)	59.00	10,620.00
หัก ต้นทุนผันแปร	17.26	3,104.30
กำไรส่วนเกิน	41.74	7,515.70

จากตารางที่ 8 แสดงการคำนวณกำไรส่วนเกินพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภูขาย 1 หน่วย ในราคา 59 บาท หักต้นทุนผันแปร 17.26 บาท มีกำไรส่วนเกิน 41.74 บาท

หากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มชั้นโรงบ้านลำภูขาย 180 หน่วย ในราคา 10,620 บาท หักต้นทุนผันแปร 3,104.30 บาท มีกำไรส่วนเกิน 7,515.70 บาท

5.การคำนวณจุดคุ้มทุน

$$\begin{aligned}\text{จุดคุ้มทุน} &= \text{ต้นทุนคงที่รวม} / \text{กำไรส่วนเกินต่อหน่วย} \\ &= 178 / 41.74 \\ &= 4.26 \text{ หน่วย หรือ } 5 \text{ หน่วย}\end{aligned}$$

จากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของการผลิตสับชันโรง โดยใช้สูตรการคำนวณจุดคุ้มทุนเท่ากับ ต้นทุนคงที่รวมหารด้วยกำไรส่วนเกินต่อหน่วย พบว่า ต้นทุนคงที่มีมูลค่าเท่ากับ 178 บาท และกำไรส่วนเกินต่อหน่วยเท่ากับ 41.74 บาท ส่งผลให้จุดคุ้มทุนของการผลิตสับชันโรงเท่ากับ 4.26 หน่วย หรือ 5 หน่วย



แม้จุดคุ้มทุนจะอยู่ในระดับต่ำเพียง 4.26 หน่วย ซึ่งอาจต่ำกว่าธุรกิจทั่วไปเนื่องจากวิสาหกิจชุมชนฯ มีการดำเนินการผลิตในลักษณะครัวเรือน โดยไม่มีการคิดค่าเช่าสถานที่ เงินเดือนประจำ หรือมีการใช้ทรัพยากรร่วมกับครัวเรือน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแก๊ส ส่งผลให้ต้นทุนคงที่ที่บันทึกต่ำกว่าธุรกิจโดยทั่วไป

6. การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนภายใต้ระดับราคาขายที่แตกต่างกัน

การกำหนดราคาขายตามวิธีต้นทุนเต็ม

$$= \text{ต้นทุนเต็ม} + (\text{อัตราส่วนเพิ่ม} \times \text{ต้นทุนเต็ม})$$

กำหนดให้อัตราส่วนเพิ่ม เท่ากับ 220%

$$= 18.24 + (220\% \times 18.24)$$

$$= 58.36 \text{ บาทต่อหน่วย หรือ } 59 \text{ บาทต่อหน่วย}$$

กำหนดให้อัตราส่วนเพิ่ม เท่ากับ 330%

$$= 18.24 + (330\% \times 18.24)$$

$$= 78.43 \text{ บาทต่อหน่วย หรือ } 79 \text{ บาทต่อหน่วย}$$

เพื่อให้การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนมีความครอบคลุมและสามารถใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจด้านการกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนภายใต้ระดับราคาขายที่แตกต่างกัน โดยกำหนดระดับราคาขาย 2 ระดับ ได้แก่ ราคาขายปัจจุบัน (59 บาทต่อหน่วย) และราคาขายสูงกว่าราคาปัจจุบัน (79 บาทต่อหน่วย) โดยใช้ข้อมูลต้นทุนผันแปรต่อหน่วยเท่ากับ 17.26 บาท และต้นทุนคงที่รวมเท่ากับ 178 บาท ซึ่งผลการวิเคราะห์แสดงดังนี้

ตารางที่ 9 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนภายใต้ระดับราคาขายที่แตกต่างกัน

รายการ/จำนวน	ราคาขาย 59 บาทต่อหน่วย	ราคาขาย 79 บาทต่อหน่วย
กำไรส่วนเกินต่อหน่วย		
ขาย	59.00	79.00
หัก ต้นทุนผันแปร	17.26	17.26

รายการ/จำนวน	ราคาขาย 59 บาทต่อหน่วย	ราคาขาย 79 บาทต่อหน่วย
กำไรส่วนเกินต่อหน่วย	41.74	61.74
ต้นทุนคงที่	178.00	178.00
จุดคุ้มทุนภายใต้ระดับราคาขายที่แตกต่างกัน	4.26	2.88

จากตารางที่ 9 แสดงให้เห็นว่า ระดับราคาขายมีผลโดยตรงต่อกำไรส่วนเกินและระดับจุดคุ้มทุนของผลิตภัณฑ์สบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง เมื่อกำหนดราคาขายที่ระดับ 59 บาทต่อหน่วย ซึ่งเป็นราคาขายปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จะมีกำไรส่วนเกินต่อหน่วยเท่ากับ 41.74 บาท และมีจุดคุ้มทุนอยู่ที่ 4.26 หน่วย หรือประมาณ 5 หน่วย ในขณะที่เมื่อกำหนดราคาขายที่ระดับ 79 บาทต่อหน่วย ซึ่งเป็นราคาขายที่สูงกว่าราคาปัจจุบัน จะส่งผลให้กำไรส่วนเกินเพิ่มขึ้นเป็น 61.74 บาทต่อหน่วย และทำให้จุดคุ้มทุนลดลงเหลือ 2.88 หน่วย หรือประมาณ 3 หน่วย

แนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมสำหรับช่องทางการตลาดที่หลากหลาย

ราคาขาย 59 บาทต่อหน่วย

เป็นระดับราคาที่วิสาหกิจได้ขายอยู่ในปัจจุบัน เหมาะสมสำหรับการจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกทั่วไป หรือตลาดชุมชน

ราคาขาย 79 บาทต่อหน่วย

เป็นระดับราคาที่ให้กำไรส่วนเกินต่อหน่วยสูง และมีจุดคุ้มทุนต่ำที่สุด แสดงถึงความสามารถในการครอบคลุมต้นทุนได้รวดเร็วและมีความเสี่ยงจากการขาดทุนต่ำ เหมาะสมสำหรับการจำหน่ายในช่องทางที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ เช่น ช่องทางออนไลน์ หรือกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพและคุณค่าของสินค้า

อภิปรายผลการวิจัย

งานวิจัยในครั้งนี้ได้ทำการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์สบู่ผ้าฝ้ายชั้นโรง สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้



1. บริบทกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขาดความรู้และความเข้าใจในการคำนวณและการจำแนกประเภทต้นทุนต่าง ๆ วิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ขาดการบันทึกบัญชีที่เป็นระบบจึงทำให้ไม่ทราบต้นทุนที่แท้จริง และ วิสาหกิจชุมชนไม่มีการคำนวณค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์ มีการใช้ทรัพยากรร่วมกับครัวเรือน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ทั้งนี้ ตามแนวคิดการจำแนกต้นทุน หากไม่มีการปันส่วนต้นทุนทางอ้อมอย่างเหมาะสมอาจทำให้ต้นทุนคงที่ที่ถูกประเมินต่ำกว่าความเป็นจริง (รัตนาวงศ์ศรีมีเดือน, 2563) กลุ่มวิสาหกิจชาดการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของผลิตภัณฑ์ เนื่องการคำนวณจุดคุ้มทุนเป็นเครื่องมือทางการบริหารที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจ สอดคล้องกับอรอุมา สาลี และคณะ (2565) ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ใหม่ของผลิตภัณฑ์ชุมชน อำเภอฉวาง จังหวัดนครราชสีมา โดยใช้วิธีต้นทุนผลิตภัณฑ์รวมในการคำนวณต้นทุน และพบว่ากลุ่มวิสาหกิจไม่นำค่าใช้จ่ายในการผลิตทางอ้อมมาคำนวณต้นทุน รวมถึงงานวิจัยของ มานพ ชุ่มอุ่น และคณะ (2567) ได้วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนกรณีศึกษา กลุ่มผู้ผลิตน้ำพริกตาแดง ตำบลป่าต๋ม อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าไม่มีการนำค่าเช่ามาคำนวณต้นทุนเนื่องจากในทางทฤษฎีการทราบต้นทุนที่แท้จริง สอดคล้องกับข้อมูลจากสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์ (2566) ที่ระบุว่าวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ขาดทักษะในการบริหารจัดการ โดยเฉพาะการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ

อย่างไรก็ตามงานวิจัยครั้งนี้ไม่เพียงพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนขาดความรู้ ความเข้าใจในการคำนวณค่าใช้จ่ายในการผลิตเท่านั้น แต่พบความแตกต่างจากงานวิจัยดังกล่าวในประเด็นที่ว่ามีการใช้ทรัพยากรร่วมระหว่างครัวเรือนกับกิจการ ซึ่งทำให้ต้นทุนที่แท้จริงถูกประเมินต่ำกว่าความเป็นจริง ส่งผลให้การกำหนดราคาขายไม่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริง

2. การคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ โดยแยกองค์ประกอบ คือ วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง

ค่าใช้จ่ายในการผลิต โดยวิธีต้นทุนรวมโดยสอดคล้องกับงานวิจัยของณัฐพล จงพิทักษ์สกุล และดวงรัตน์ โพธิ์เงิน (2563) ได้ศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของชุมชนบ้านคลองทราย โดยมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ปลาร้าทอดสมุนไพรและปลาร้าสับ ได้คำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ผ่านวิธีต้นทุนรวม ซึ่งการผลิตสับน้ำพริกชั้นโรงมีต้นทุนวัตถุดิบทางตรงรวม 141.30 บาท หรือคิดเป็น 0.79 บาทต่อหน่วย ค่าแรงงานทางตรงรวม 1,800 บาท หรือเท่ากับ 10 บาทต่อหน่วย และค่าใช้จ่ายในการผลิตรวม 1,341 บาท หรือคิดเป็น 7.45 บาทต่อหน่วย เมื่อนำต้นทุนทั้งหมดมาคำนวณต้นทุนการผลิตเฉลี่ยต่อหน่วย พบว่าต้นทุนการผลิตเฉลี่ยเท่ากับ 18.24 บาทต่อหน่วย ผลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ค่าแรงงานทางตรงเป็นองค์ประกอบต้นทุนที่มีสัดส่วนสูงที่สุด ซึ่งเป็นลักษณะที่พบได้ทั่วไปในวิสาหกิจชุมชนที่ใช้แรงงานคนเป็นหลัก สอดคล้องกับงาน Thongchua et al. (2024) วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินจากการท่องเที่ยวอ้อมของวิสาหกิจชุมชน พบว่าต้นทุนค่าแรงงานในการท่องเที่ยวอ้อมมีมูลค่าสูงกว่าต้นทุนวัตถุดิบ สะท้อนให้เห็นว่ากระบวนการผลิตอาศัยแรงงานคนและภูมิปัญญาท้องถิ่นมากกว่าใช้เทคโนโลยีในการผลิต ในขณะที่ ภาวินัย ธนาอนวัช (2563) พบว่าต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิต 9.77 บาท/กล่อง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 6.66 บาท/กล่อง และค่าใช้จ่ายในการผลิต 2.66 บาท/กล่อง โดยวัตถุดิบทางตรงมีสัดส่วนต้นทุนที่สูงกว่าค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิต เนื่องจากการผลิตขนมบ้าบิ่นมีวัตถุดิบทางตรงคือมะพร้าวผู้ผลิตใช้เป็นส่วนประกอบสำคัญและจากสูตรเฉพาะของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าหลวงยังเจริญจะใส่มะพร้าวจำนวนมากในขนมแต่ละชิ้นที่ทำการผลิต อย่างไรก็ตามสะท้อนให้เห็นว่าโครงสร้างต้นทุนของวิสาหกิจชุมชนไม่ได้มีรูปแบบตายตัว หากแต่ขึ้นอยู่กับลักษณะผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต และสัดส่วนการใช้ทรัพยากรในแต่ละวิสาหกิจหรือกิจการ



3. จากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของการผลิตสบู่ น้ำผึ้งชันโรง พบว่า ต้นทุนคงที่มีมูลค่าเท่ากับ 178 บาท และกำไรส่วนเกินต่อหน่วยเท่ากับ 41.74 บาท ส่งผลให้จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 4.26 หน่วย หรือประมาณ 5 หน่วย ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการผลิตสบู่ น้ำผึ้งชันโรงมีระดับจุดคุ้มทุนที่ไม่สูงมาก หากมีการวางแผนการผลิตและการจำหน่ายอย่างเหมาะสมก็สามารถขยายช่องทางการจำหน่าย และสร้างกำไรให้กับวิสาหกิจได้ โดยสอดคล้องกับ Cortés (2023) กล่าวว่า การคำนวณจุดคุ้มทุนทางการเงิน คือ เพื่อกำหนดระดับยอดขายหรือรายได้ที่เพียงพอสำหรับการครอบคลุม ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร เพื่อก่อให้เกิดรายได้ที่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตามในการคำนวณจุดคุ้มทุนในครั้งนี้ วิสาหกิจกำหนดค่าสาธารณูปโภคเป็นแบบเหมาจ่าย ถือเป็นต้นทุนคงที่ แต่หากนำค่าสาธารณูปโภคมาคำนวณเป็นต้นทุนผันแปรตามหลักแนวคิดและทฤษฎีแล้ว (รัตนาวงศ์ รัตมีเดือน, 2563) จะสะท้อนให้เห็นว่า หากนำมาคำนวณเป็นต้นทุนผันแปร จุดคุ้มทุนอาจเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งส่งต่อการวางแผนการผลิตและการกำหนดราคาขาย

4. ผลการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนเต็มต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์เท่ากับ 18.24 บาท เมื่อนำมากำหนดราคาขายโดยใช้อัตราส่วนเพิ่ม (Markup) ร้อยละ 220 และร้อยละ 330 ทำให้ได้ราคาขายเท่ากับ 59 บาท มีจุดคุ้มทุน 4.26 หน่วย ประมาณ 5 หน่วย และ 79 บาทต่อหน่วย ทำให้จุดคุ้มทุนลดลงเหลือ 2.88 หน่วย ประมาณ 3 หน่วย สะท้อนให้เห็นถึงเมื่อราคาขายเพิ่มขึ้นภายใต้ต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่เท่าเดิม กำไรส่วนเกินเพิ่มขึ้น ทำให้หน่วยที่ต้องขายเพื่อให้คุ้มทุนลดลง ซึ่งหมายถึงความสามารถในการขาย การทำกำไร และลดความเสี่ยงในการขาดทุน โดยงานวิจัยของภาวินี ธารอนวัช (2563) ได้กำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสมให้กับผลิตภัณฑ์ขนมไทยโบราณของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีการกำหนดราคาขายเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 85 ส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจมีกำไรจากการขายสินค้าเพิ่มขึ้น และในงานวิจัยของภัทรภร กนิพันธ์ (2566) ศึกษาแนวทางการกำหนดราคาขายของ

ของผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานเส้นพลาสติกของวิสาหกิจชุมชนบ้านขามป้อม ตำบลสวนหม่อน อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น หากวิสาหกิจชุมชนต้องการกำไรเพิ่มขึ้น จะต้องขายผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานเส้นพลาสติก ในราคา 120 บาทต่อไป

แนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมสำหรับช่องทางการตลาดที่หลากหลาย

ราคาขาย 59 บาทต่อหน่วย เป็นราคาปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และเป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งในตลาดเดียวกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่ผู้บริโภคทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ เหมาะสำหรับการจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกทั่วไป ตลาดชุมชน

ราคาขาย 79 บาทต่อหน่วย ทำให้มีกำไรส่วนเกินต่อหน่วยสูง และมีจุดคุ้มทุนต่ำกว่า ในเชิงกลยุทธ์ราคานี้เหมาะสมกับช่องทางที่สามารถสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ เช่น ช่องทางออนไลน์ ร้านค้าสุขภาพ หรือกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพ ส่วนผสมจากธรรมชาติ และภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ เป็นไปตามหลักแนวคิด Value-Based Pricing โดยอ้างอิงราคาขายสินค้าจากคุณค่าที่ลูกค้ารับรู้ และความเต็มใจในการจ่าย (Bloomenthal, 2025)

สรุปผลการวิจัย

วิสาหกิจชุมชนยังขาดความรู้และความเข้าใจในการจำแนกประเภทต้นทุนและการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ ส่งผลให้ต้นทุนที่แท้จริงของผลิตภัณฑ์ถูกประเมินต่ำกว่าความเป็นจริง และทำให้การกำหนดราคาขายไม่สะท้อนต้นทุนที่ถูกต้อง เมื่อทำการคำนวณต้นทุนการผลิตโดยวิธีต้นทุนรวม พบว่าต้นทุนการผลิตเฉลี่ยเท่ากับ 18.24 บาทต่อหน่วย โดยพบว่าค่าแรงงานทางตรงมีสัดส่วนต้นทุนที่สูงที่สุด แสดงถึงการผลิตที่เน้นกระบวนการผลิตโดยใช้แรงงานคนเป็นหลัก การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนพบว่า ต้นทุนคงที่รวมเท่ากับ 178 บาท และเมื่อกำหนดราคาขายที่ 59 บาทต่อหน่วย จะมีกำไรส่วนเกินต่อหน่วย 41.74 บาท และมีจุดคุ้มทุน 4.26 หน่วย หรือประมาณ 5 หน่วย นอกจากนี้เมื่อกำหนดราคาขายโดยใช้อัตราส่วนเพิ่มที่แตกต่างกัน



พบว่า หากใช้อัตราส่วนเพิ่มร้อยละ 330 จะทำให้ราคาขายอยู่ที่ 79 บาทต่อหน่วย ส่งผลให้กำไรส่วนเกินต่อหน่วยเพิ่มขึ้น และจุดคุ้มทุนลดลงเหลือ 2.88 หน่วย หรือประมาณ 3 หน่วย แสดงให้เห็นว่าการกำหนดราคาขายที่สูงขึ้นจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดทุน หากนำมาวิเคราะห์การขายเชิงกลยุทธ์ราคาขาย 59 บาท เหมาะสำหรับการจัดจำหน่ายในชุมชน ร้านค้าทั่วไป แต่หากต้องการเพิ่มกำไรโดยขายในราคา 79 บาท สามารถเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ หรือกลุ่มลูกค้าที่มีความสำคัญกับคุณภาพคุณค่า ภาพลักษณ์ของสินค้า

ประโยชน์ของการวิจัย

1. งานวิจัยนี้ช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจทราบต้นทุนที่แท้จริง โดยสามารถแยกต้นทุนผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิต ส่งผลให้กลุ่มสามารถกำหนดราคาขายได้ ไม่ใช่เพียงแค่กำหนดจากความรูสึกหรืออ้างอิงจากคู่แข่งเพียงอย่างเดียวเท่านั้น อีกทั้งยังช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจสามารถวางแผนการบริหารจัดการกลุ่มได้

2. งานวิจัยนี้สามารถใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการต่อยอดงานวิจัยในอนาคต เช่น งานวิจัยเกี่ยวกับการปันส่วนต้นทุน การวิเคราะห์อุปสงค์ความต้องการซื้อของผู้บริโภค หรือ การศึกษาการเปรียบเทียบโครงสร้างต้นทุนกับวิสาหกิจอื่นๆ

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย

1. ผลการวิจัยพบว่าค่าแรงงานทางตรงเป็นองค์ประกอบต้นทุนที่มีสัดส่วนสูงที่สุด การวิจัยครั้งต่อไปควรวิเคราะห์กระบวนการผลิตอย่างละเอียด เช่น การวิเคราะห์ขั้นตอนการทำงาน หรือการวัดเวลาการทำงาน เพื่อลดต้นทุนแรงงานทางตรง

2. กลุ่มวิสาหกิจมีการใช้ทรัพยากรร่วมกับครัวเรือน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ส่งผลให้ต้นทุนที่แท้จริงถูกประเมินต่ำกว่าความเป็นจริง งานวิจัยในอนาคตควรพัฒนา

แนวทางการปันส่วนต้นทุนที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจชุมชนขนาดเล็ก เพื่อให้วิสาหกิจสามารถทราบต้นทุนที่แท้จริงได้

3. การวิจัยครั้งนี้มีข้อจำกัดด้านข้อมูลต้นทุนที่ใช้ในการวิเคราะห์เป็นข้อมูลจากวิสาหกิจชุมชนเพียงแห่งเดียว ซึ่งอาจไม่สามารถสะท้อนภาพรวมของวิสาหกิจชุมชนประเภทเดียวกันในพื้นที่อื่นได้

4. ในการวิจัยครั้งนี้การคำนวณต้นทุนเป็นการคำนวณตามข้อมูลทางบัญชีที่กลุ่มบันทึกไว้จริง ไม่ได้รวมต้นทุนค่าเสียโอกาส เช่น ค่าเช่าสถานที่ หรือค่าแรงเจ้าของกิจการ ซึ่งอาจทำให้ต้นทุนคงที่ต่ำกว่าความเป็นจริง

5. การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในครั้งนี้ขึ้นอยู่กับสมมติฐานของการวิเคราะห์ต้นทุน-ปริมาณ-กำไร ซึ่งกำหนดให้ราคาขาย ต้นทุนผันแปรต่อหน่วยคงที่ และปริมาณการผลิตเท่ากับปริมาณการขาย ทั้งนี้ในสถานการณ์

จริงอาจมีความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบและอุปสงค์ของตลาด ซึ่งอาจส่งผลต่อระดับจุดคุ้มทุนที่แท้จริง



เอกสารอ้างอิง

- ณัฐพล จงพิทักษ์สกุล และ ดวงรัตน์ โพธิ์เงิน. (2563). การวิเคราะห์ต้นทุนและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้าน
คลองทราย. *วารสารการบริหารนิติบุคคลและนวัตกรรมการท้องถิ่น*, 6(5), 141-153.
- มานพ ชุ่มอุ่น, อภินันท์ ญาณทัชชะ, วาริพิน มงคลสมัย และแวววรรณ ละอองศรี (2567). การวิเคราะห์ต้นทุน
และผลตอบแทนจากการลงทุน: กรณีศึกษา กลุ่มผู้ผลิตน้ำพริกตาแดง ตำบลป่าตุ่ม อำเภอพราขาว จังหวัดเชียงใหม่.
วารสารวิชาการสังคมศาสตร์เครือข่ายวิจัยประชาชน, 6(3), 89–100.
- ภาวินัย ธนาอนวัช. (2563). การบริหารต้นทุนการผลิตและการวางแผนกำไรผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลบางนางร้า
อำเภอบางปะหัน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อยกระดับเศรษฐกิจชุมชน. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยราชภัฏกาญจน-
บุรี*, 9(1), 47-46.
- ภาวินัย ธนาอนวัช. (2563). การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ขนมไทยโบราณของวิสาหกิจชุมชนจังหวัด
พระนครศรีอยุธยา. *วารสารวิทยาการจัดการปริทัศน์*, 22(2), 169-179.
- ภัทรกร กนิพันธ์. (2566). การวิเคราะห์ต้นทุนและแนวทางการกำหนดราคาขายตามวิธีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ กระเป๋าสานเส้น
พลาสติกของวิสาหกิจชุมชนบ้านขามป้อม ตำบลสวนหม่อน อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น. *วารสารวิชาการและวิจัย
มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ*, 13(4), 298–309.
- ราชกิจจานุเบกษา. (2561). *ยุทธศาสตร์ชาติ (พ.ศ. 2561–2580)*. เล่ม 135 ตอนที่ 82 ก. <https://www.ratchakitcha.soc.go.th>
- รัตนาวงศ์ศรีเมธีเดือน. (2563). การบัญชีเพื่อการจัดการวิสาหกิจชุมชน. พิมพ์ครั้งที่ 14. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์เสมาธรรม.
- สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพังงา. (2563). *ชั้นโรง หรือ ผึ่งจั่ว สูดยอดแมลงผสมเกสรพืช*. สำนักงาน
ปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์.เข้าถึงเมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2568 จาก <https://www.opsmoac.go.th>
- สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์. (2566). *รายงานสถานการณ์และแนวโน้มวิสาหกิจชุมชนของประเทศ
ไทย*. เข้าถึงเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2568 จาก <https://www.tpsso.go.th>
- ศรีสุตา อาชวานันทกุล. (2557). การบัญชีบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : บริษัท สหมิตรพัฒนาการพิมพ์(1992) จำกัด.
- อรอุมา ลำลี, กนกนาถ ศรีกาญจน์ และเจษฎา ร่มเย็น (2565). การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ใหม่ของผลิตภัณฑ์ชุมชน
อำเภอดง จังหวัดนครศรีธรรมราช. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏวราชนครินทร์ สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์*,
9(2), 57–77.
- Bloomenthal, A. (2025). *Cost-plus pricing: Definition, formula, and examples*. Investopedia. Retrieved
December 27, 2025, from <https://www.investopedia.com>
- Chuttong, B., Chanbang, Y., and Burgett, M. (2016). Physicochemical profiles of stingless bee (Apidae: Meliponini) honey
from Southeast Asia (Thailand). *Food Chemistry*, 192, 149-155. <https://doi.org/10.1016/j.foodchem.2015.06.089>
- Gaytán Cortés, J. (2023). Financial and economic indicators: Break-even point. *Mercados y Negocios*, 24(48),
95–106. <https://doi.org/10.32870/myn.vi48.7690>



- Horngren, C. T., Datar, S. M., and Rajan, M. V. (2015). Cost accounting: A managerial emphasis. 15th ed. Pearson Education.
- Thongchu, A., Thongchu, K., and Chitiyaphol, J. (2025). Cost and Return of Financial Analysis on Indigo Dyed Fabric Weaving of Community Enterprise at Sakon Nakhon Province. *Interdisciplinary Academic and Research Journal*, 5 (2), 47-60; DOI: <https://doi.org/10.60027/iarj.2025.280095>