

การวิเคราะห์ต้นทุน และแนวทางการตั้งราคาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ กลุ่มแม่บ้าน
ตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

Production Cost Analysis and Pricing for Leaf Packaging Product of Mae Faek
Mai Sub-District Housewives Group, San Sai District, Chiang Mai Province

จิรัฏฐ์ กาญจนบุญเรือง^{1*}, พรรณนุช ชัยปิ่นชนะ²

Chirath Kanboonruang^{1*}, Punnuch Chaipinchana²

¹หลักสูตรการจัดการและการเป็นผู้ประกอบการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ
272 หมู่ที่ 2 ตำบลสันพระเนตร อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ 50210 ประเทศไทย

¹Bachelor of Business Administration (Management and Entrepreneurship),
Faculty of Business Administration, Payap University

272 Moo 2, San Phranet Sub-district, San Sai District, Chiang Mai, 50210, Thailand

²สาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ

272 หมู่ที่ 2 ตำบลสันพระเนตร อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ 50210 ประเทศไทย

²Master of Business Administration Department, Faculty of Business Administration,
Payap University

272 Moo 2, San Phranet Sub-district, San Sai District, Chiang Mai, 50210, Thailand

รับบทความ: 12 มีนาคม 2567

ปรับปรุงบทความ: 22 สิงหาคม 2567

ตอบรับตีพิมพ์บทความ: 28 สิงหาคม 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อมุ่งคำนวณต้นทุนการผลิต และถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการ
คิดต้นทุนการผลิตและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ฯ โดยการ
คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง 15 คน จากสมาชิกกลุ่มฯ 20 คน การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์
เชิงลึก การสนทนากลุ่มย่อย และสร้างกระบวนการเรียนรู้ด้วยการดูงาน และรับการถ่ายทอดองค์ความรู้จาก

* ผู้เขียนหลัก (อาจารย์ประจำหลักสูตรการจัดการและการเป็นผู้ประกอบการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ)

อีเมล: chirath59@gmail.com

ชุมชนต้นแบบ ผลการวิจัยพบว่า ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ 5.28 บาท มีระดับสูงกว่าการประมาณการเดิมของกลุ่ม ส่วนแนวทางการตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม คือ การตั้งราคาตามมูลค่าข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนา คือ การมุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนผลิตภัณฑ์อย่างเข้มงวดโดยการคัดสรรใบตองตั้งที่สมบูรณ์ก่อนเข้าสู่กระบวนการนำเข้าเครื่องขึ้นรูปเพื่อลดของเสีย การมุ่งเน้นความพยายามในการลดต้นทุนต่อหน่วยในต่ำลงเพื่อเพิ่มกำไรขั้นต้น โดยการเพิ่มยอดขายด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาดในวงกว้าง ด้วยกระบวนการตลาดบนโซเซียลมีเดีย การกำหนดเป้าหมายการผลิต การจัดบันทึกรายการทางการเงินอย่างครบถ้วน การสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ทางการเงิน และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องควรนำโครงการฯ เข้าไว้ในแผนงาน มอบหมายเจ้าหน้าที่ที่พี่เลี้ยง การประชาสัมพันธ์และรณรงค์หน่วยงานภายใต้สังกัด ตลอดจนเครือข่ายหน่วยงานราชการให้ใช้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ในกิจกรรมของหน่วยงาน

คำสำคัญ

การต้นทุนการผลิตและราคา บรรจุภัณฑ์ใบไม้

Abstract

This research is a qualitative study and aimed at calculating production costs and transferring knowledge about production costing and pricing of leaf packaging products focusing on Mae Faek Mai Housewife Group by selecting a purposive sample of 15 people from 20 group members. Data was collected through in-depth interviews, small group discussion and create a learning process by observational study and receive knowledge from the prototype community. The research results found that the production cost per unit (5.28 Baht) is higher than estimated cost. As for the method for setting the appropriate selling price for products, it is Value-based Pricing. Suggestions for development include stringent product cost control by carefully selecting raw materials (Gurjan, Pluang) before entering the manufacturing process to reduce waste, cost reduction efforts: decreasing unit costs to increase margins through increased sales by broadening product offerings into wider market via social media marketing, production goal setting, maintaining financial records, recruitment of knowledgeable personnel with expertise in accounting and finance, and relevant government agencies include the project in their plans, appointment of mentors to support staff development, engagement in public relations and advocacy efforts within the organization and government networks to promote products leaf packaging product in organizational activities.

Keywords

Production Cost Analysis and Pricing, Leaf Packaging Product

บทนำ

จากการที่ตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่ในเขตป่าไม้ผลัดใบตามฤดูกาล ทำให้เกิดการทับถมของใบไม้เป็นจำนวนมาก และเป็นต้นเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการลุกลามของไฟป่าอย่างรวดเร็วเป็นบริเวณกว้างในทุก ๆ ปี ปีละหลาย ๆ ครั้ง สร้างความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สิน ตลอดจนพืชสวนพืชไร่ของชาวบ้านจำนวนมาก และก่อเกิดมลพิษทางอากาศ ดังนั้นจากสถานการณ์ปัญหาที่เกิดขึ้นจึงเกิดการร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานท้องถิ่น ภาคประชาชนในพื้นที่ และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ประกอบด้วยกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ประชาชน หน่วยบรรเทา สาธารณภัยเทศบาลตำบลแม่แฝกใหม่ อาสาสมัครในตำบลแม่แฝกใหม่ ส่วนราชการ และทีมเสมอภาค ได้ร่วมมือกันริเริ่ม “โครงการแม่แฝกใหม่โมเดล” เพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ลดโลกร้อน ลดฝุ่นควัน pm 2.5 รักษาป่าไม้ รักษาป่าต้นน้ำ ป้องกันไฟป่า การรักษาสุขภาพของคนในชุมชน และส่งเสริมอาชีพสร้างรายได้จากการแปรรูปใบไม้ เพื่อเป็นต้นแบบนำร่องและมีแผนขยายโครงการไปสู่ 8 จังหวัดภาคเหนือตอนบน และภาคอื่นที่มีปัญหาไฟป่าและเผาซังข้าว ใบข้าวโพด (เจริญ ชุ่มเงิน, 2564) ชุมชนจึงได้มีการรวมตัวกันตั้ง “กลุ่มสตรีแปรรูปภาชนะจากใบไม้ตำบลแม่แฝกใหม่” เป็นการรวมกลุ่มเพื่อการดำเนินโครงการแปรรูปภาชนะจากใบไม้ อันเป็นส่วนหนึ่งของโครงการแม่แฝกใหม่โมเดล โดยมีประธานสตรีแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่เป็นแกนนำในการดำเนินการ จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการรวมกลุ่มกันเพื่อมุ่งดำเนินการนำเอาใบไม้ที่ผลัดใบตามฤดูกาลในป่ามาใช้ให้เกิดรายได้ให้เกิดประโยชน์ สร้างอาชีพและสร้างรายได้เสริม ในขณะที่เป็นการช่วยลดเชื้อเพลิงไฟป่าอีกทางหนึ่งด้วย อีกทั้งยังใช้และภาชนะถ้วยชามจากใบไม้และวัสดุธรรมชาติ ยังเป็นการตอบสนองต่อนโยบายภาครัฐในการณรงค์การลดใช้โฟมและยังเพิ่มช่องทางในการสร้างรายได้เสริมให้กับชุมชน ซึ่งความสำเร็จของโครงการฯ นั้นคาดว่าจะช่วยส่งเสริมความสามารถในการขับเคลื่อนชุมชนได้อย่างยั่งยืน

อย่างไรก็ตามสถานการณ์ปัจจุบันของโครงการการแปรรูปภาชนะจากใบไม้ของกลุ่มฯ ยังมีการดำเนินการในลักษณะการผลิตตามคำสั่งซื้อจากองค์กรต่าง ๆ ซึ่งกลุ่มฯ ยังไม่สามารถดำเนินการผลิตและจำหน่ายอย่างจริงจังเพื่อการแข่งขันในเชิงธุรกิจ แต่กลุ่มฯ มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้เพื่อการพาณิชย์สามารถแข่งขันได้ในเชิงธุรกิจ ซึ่งการที่กลุ่มฯ จะสามารถบรรลุความสำเร็จดังกล่าวได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย กลุ่มฯ ยังจำเป็นต้องมีการลงทุนในทรัพยากรและเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางธุรกิจในด้านต่าง ๆ อีกมากมายหลายด้าน เพื่อช่วยลดความเสี่ยงและสร้างความมั่นใจในการดำเนินการให้บรรลุความสำเร็จตามเป้าหมายของกลุ่มฯ โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยังมีความจำเป็นจะต้องได้รับการพัฒนาความพร้อมในหลายด้าน อันเป็นผลจากเงื่อนไขของบริบทแวดล้อมที่เกี่ยวข้องมีองค์ประกอบมากมายและมีความซับซ้อนสูง โดยเฉพาะสภาพแวดล้อมทางการตลาดและการแข่งขันที่เป็นปัจจัยหลักที่กำหนดรูปแบบผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ยังมีองค์ความรู้ที่สำคัญควบคู่ไปกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อความสำเร็จในเชิงธุรกิจ คือ

ความสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและต้นทุนการดำเนินงาน ซึ่งจะนำไปสู่การกำหนดราคาที่เหมาะสม สามารถรักษาสวนต่างของผลกำไรในเชิงธุรกิจ เนื่องจากผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จัดเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค การตัดสินใจซื้อสินค้าในกลุ่มนี้ลูกค้ามักใช้ประเด็นด้านราคาเป็นประเด็นที่สำคัญประกอบการตัดสินใจซื้อ และที่สำคัญลูกค้าเป้าหมายหลักที่จะซื้อผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ไปไม่ใช่ผู้ประกอบการอาหาร ซึ่งราคาของบรรจุภัณฑ์นั้นเป็นต้นทุนของกิจการที่จะต้องนำมาพิจารณา โดยหากบรรจุภัณฑ์ไปไม่มีราคาสูงกว่าบรรจุภัณฑ์ชนิดอื่นเกินกว่าที่จะรับได้ ลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการอาจต้องไปใช้บรรจุภัณฑ์ชนิดอื่นที่มีราคาถูกกว่า

จากสถานการณ์ดังกล่าว กลุ่มฯ จึงมีความตระหนักถึงจำเป็นและความต้องการได้รับการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจพื้นฐานในการคำนวณต้นทุนการผลิตที่ถูกต้อง และที่สำคัญในกระบวนการการพัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ไปไม่ใหม่ กลุ่มฯ จำเป็นต้องมีการควบคุมค่าใช้จ่ายและ การคำนวณต้นทุนการผลิตรวมถึงแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจน นำไปสู่การตั้งราคาที่เหมาะสมสามารถแข่งขันได้ เพื่อสามารถบรรลุเป้าหมายของกลุ่มฯ ที่มีความต้องการจะผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากไปไม่เพื่อการพาณิชย์ในเชิงธุรกิจอย่างยั่งยืนในอนาคต

วัตถุประสงค์

1. เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตบรรจุภัณฑ์จากไปไม่ ของกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อกำหนดแนวทางการตั้งราคาขายที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากไปไม่ กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

ทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อการวิจัยเรื่อง “การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากไปไม่ กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่” มีดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิต หมายถึง ต้นทุนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการผลิตสินค้าของกิจการ ซึ่งสามารถที่จะสะท้อนถึงมูลค่าของต้นทุนสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ (Product Costs) ที่เกิดจากการแปรรูปวัตถุดิบให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปหรือกึ่งสำเร็จรูปเพื่อจำหน่าย ตามวัตถุประสงค์ของกิจการ ต้นทุนการผลิต (Manufacturing Costs) ประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่ วัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิต แรงงานทางตรงที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต และค่าใช้จ่ายในการผลิต เมื่อต้นทุนทั้ง 3 ส่วน นำมาประกอบกันเข้าสู่ขั้นตอนกระบวนการต่าง ๆ ของการผลิตก็จะถูกแปรสภาพเป็นสินค้าสำเร็จรูปต่อไป วัตถุดิบทางตรง (Direct Materials) คือ วัตถุดิบทุกชนิดที่ใช้เป็นส่วนสำคัญหรือวัตถุดิบหลักในการผลิตให้ได้สินค้าที่มีคุณลักษณะและรูปแบบตามวัตถุประสงค์ ส่วนวัตถุดิบซึ่งมูลค่าไม่มีนัยสำคัญดังกล่าวถือเป็น วัตถุดิบทางอ้อม (Indirect Materials) หรือวัสดุในการผลิต ส่วนต้นทุนค่าแรงทางตรง (Direct Labor) คือ ต้นทุนของแรงงานที่เกี่ยวข้องหรือใช้เป็นส่วนสำคัญโดยตรงในการผลิตสินค้า และต้นทุนค่าใช้จ่ายการผลิต (Manufacturing Overhead)

เป็นต้นทุนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการผลิตหรือการแปรรูปวัตถุดิบให้เป็นสินค้าตามวัตถุประสงค์ของกิจการ (สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์, 2563, 1-42)

2. แนวคิดกลยุทธ์ราคา

ราคา หมายถึง จำนวนรวมของคุณค่าทั้งหมดที่ผู้บริโภคยินดีจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและประโยชน์ของการได้รับหรือการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น ดังนั้นขอบเขตของราคาในนัยนี้จึงเป็นสิ่งที่กำหนดถึงคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย ช่องทางการสื่อสาร และยังเป็นสิ่งที่แสดงถึงคุณค่าของตราสินค้าหรือตัวสินค้า ผู้บริโภคจะทำการเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าของผลิตภัณฑ์ (Value) กับราคาของผลิตภัณฑ์ (Price) ก่อนการตัดสินใจซื้อ ดังนั้นกลยุทธ์ราคา จึงเป็นการวางแผนโดยใช้ราคาเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมทางการตลาด เพื่อสร้างการรับรู้ในจิตใจของผู้บริโภค การกำหนดราคาตามแนวคิดกลยุทธ์กำหนดราคาโดยคำนึงถึงคุณค่าที่สำคัญของการกำหนดราคา คือ กิจการต้องเข้าใจถึงการรับรู้ในใจของลูกค้ามากกว่าต้นทุนของตัวสินค้า และส่วนประสมทางการตลาดทุกส่วนก่อนการตั้งราคาสินค้า

กลยุทธ์การตั้งราคามีดังนี้ 1. การตั้งราคาตามแนวภูมิศาสตร์ (Geographical Pricing) เป็นการกำหนดราคาโดยการพิจารณาถึงต้นทุนด้านการขนส่ง 2. การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยา (Psychological Pricing) เป็นการตั้งราคาโดยอาศัยความรู้สึกของผู้ซื้อที่มีต่อราคา ซึ่งวิธีการตั้งราคาตามหลักจิตวิทยา 3) การตั้งราคาตามฤดูกาล (Seasonal Pricing) 4. การตั้งราคาสูงและการตั้งราคาต่ำ (Skimming and Penetration Pricing) 5. การตั้งราคาเพื่อการส่งเสริมการตลาด (Promotion Pricing) เป็นกลยุทธ์ที่ผู้ค้าปลีกนิยมนำมาใช้ในการ ตั้งราคาสินค้า เพื่อจูงใจผู้บริโภคให้ซื้อสินค้ามากขึ้น 6. กลยุทธ์ราคาชุด (Product Set Pricing) เป็นการนำเอาสินค้าแบบเดียวกันหรือต่างชนิดกันมากกว่า 1 ชิ้น รวมขายเป็นชุด 7. กลยุทธ์ราคาแยกตามกลุ่มลูกค้า (Pricing by Type of Customers) เป็นการกำหนดราคาต่างกันตามกลุ่มลูกค้าที่ต่างกันโดยพิจารณาจากกำลังซื้อของลูกค้า หรือให้ราคาพิเศษสำหรับลูกค้าบางกลุ่ม เพื่อกระตุ้นให้กลุ่มนี้มาใช้บริการมากขึ้น โดยกลุ่มลูกค้าบรรจุกิจจากไปไม่อาจมีหลากหลายกลุ่ม เช่น กลุ่มผู้ประกอบการอาหาร กลุ่มลูกค้าองค์กร และกลุ่มลูกค้าประจำ และกลุ่มลูกค้าชาจร กลุ่มๆ อาจตั้งราคาที่แตกต่างกัน (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2565)

3. สถานการณ์ทั่วไปของผลิตภัณฑ์บรรจุกิจจากไปไม่

ปัจจุบันมีทั้งผู้ประกอบการและงานวิจัยที่นำเสนอแนวคิดการนำวัสดุธรรมชาติ โดยเฉพาะใบไม้ที่สามารถหาได้ในท้องถิ่น มาทำเป็นภาชนะทางเลือกนี้มากมาย เช่น ใบไม้ กาบหมาก ใบสัก ใบบัว และใบตอง เป็นต้น เนื่องจากใบไม้บางชนิดที่นำมาขึ้นรูปเป็นภาชนะมีระดับความชื้น และความหนาบางต่างกัน ดังนั้นจึงต้องคำนึงถึงจำนวนใบไม้ที่นำมาใช้ในการขึ้นรูป และการกำหนดระดับความร้อนที่เหมาะสมในการขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ (วารสารมิตรชาวไร่, 2563, 30-31) จะเห็นว่ากระแสความนิยมใช้ภาชนะจากวัสดุธรรมชาติเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะวิกฤตขยะพลาสติกที่เพิ่มปริมาณขึ้นเรื่อย ๆ แต่อย่างไรก็ตามราคาของจานใบไม้หลากหลายรูปแบบยังคงมีราคาสูงกว่าภาชนะที่ผลิตจากพลาสติกหรือโฟมที่ใช้กันทั่วไป ดังนั้นผู้ผลิตสามารถหาตลาดของผู้ใช้ภาชนะทางเลือกนี้ได้จะเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้และมีโอกาสเติบโตในอนาคต (Praornpit Katchwattana, 2562)

4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปัญหาการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้ผลิตวิสาหกิจชุมชน มีสาเหตุมาจากโดยการขาดความรู้ทางด้านการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตที่แท้จริง เพราะการทราบข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการผลิตสินค้า ส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการลดต้นทุนการผลิต วิธีการในการรับรู้ การจำแนกประเภทต้นทุน การรายงาน ข้อมูลต้นทุน การคำนวณต้นทุนของสินค้า เป็นเครื่องมือสำคัญของผู้ประกอบการที่จะสามารถนำมาใช้ในการกำหนดราคาขาย วางแผนควบคุมกำไร และช่วยในการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ (ภาวินีย์ ธนาอนวัช, 2563, 169-179; ผกามาศ มูลวันดี, 2560, 8-16; กัญธนา ดิษฐ์แก้ว และคณะ, 2558, 379 – 385.) โดยเฉพาะข้อมูลต้นทุนการผลิตสามารถนำมาใช้ในการกำหนดราคาขายที่เป็นธรรมสำหรับผู้บริโภค นำมาใช้เป็นแนวทางในการกำหนดค่าแรงที่เป็นธรรมให้แก่สมาชิก กำหนดการบริหารจัดการเพื่อนำมาคำนวณด้านการตลาด (อาภรณ์ แก้วทองงค์ และคณะ, 2557, 149-155) แต่จากการศึกษาพบว่า ผลจากการที่ไม่ทราบต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน ทำให้กลุ่มวิสาหกิจใช้วิธีการกำหนดราคาขายโดยการกะประมาณหรือการเปรียบเทียบจากคู่แข่งรายอื่น (ภาวินีย์ ธนาอนวัช, 2563, 169-179)

การคำนวณต้นทุนการผลิตที่ใช้สูตรการคำนวณทางการบัญชีนั้น ต้นทุนการผลิตที่สำคัญพื้นฐานจะต้องประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต (ภาวินีย์ ธนาอนวัช, 2563, 169-179; อาภรณ์ แก้วทองงค์ และคณะ, 2557, 149-155) โดยทำการสังเกตเกี่ยวกับกระบวนการผลิต ระยะเวลาในการผลิตทั้งหมด จำนวนแรงงานคนในการผลิต การวางแผนการทำงาน ความเสียหายวัตถุดิบขณะทำการผลิต ไฟฟ้า น้ำ ก๊าซหุงต้ม และวัสดุต่าง ๆ รวมทั้งใช้การสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มฯ และการให้ข้อมูลโดยวิทยากร เกี่ยวกับปริมาณวัตถุดิบ ราคาวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน แหล่งจัดซื้อวัตถุดิบ หลังจากนั้นจำแนกประเภทต้นทุนและค่าใช้จ่ายแต่ละรายการเข้าส่วนประกอบต้นทุนการผลิต ซึ่งประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต เพื่อนำไปคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ใหม่เมื่อทำการคำนวณต้นทุนรวมตามหลักบัญชีต้นทุนและวิธีของผู้ผลิตสินค้า พบว่ามีความแตกต่างกันโดยวิธีต้นทุนรวมมีต้นทุนต่อหน่วยสูงกว่าวิธีของผู้ผลิตสินค้า เนื่องจาก ได้มีการนำค่าแรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิตมาคำนวณเป็นต้นทุนผลิตภัณฑ์ ซึ่งเดิมไม่ได้มีการนำเอาค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มาคำนวณอย่างครบถ้วน และผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีวัตถุดิบทางตรงอยู่ในสัดส่วนที่สูง ถ้าหากพิจารณาต้นทุนวัตถุดิบถือเป็นทรัพยากรหลักของผลิตภัณฑ์ และเป็นทรัพยากรที่สร้างคุณค่าให้กับผู้บริโภค ถ้าหากราคาวัตถุดิบหลักมีแนวโน้มที่จะปรับราคาสูงก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนผลิตภัณฑ์ให้สูงไปด้วย เพราะฉะนั้นผู้ผลิตควรจะมีการวิเคราะห์ต้นทุนแต่ละรายการเพื่อตรวจสอบว่า ต้นทุนประเภทใดสามารถลดหรือควบคุมได้บ้างเพื่อรักษากำไรของผลิตภัณฑ์และการขึ้นราคาสินค้าซึ่งอาจจะทำให้ลูกค้าที่มีอำนาจซื้อที่มีจำนวนลดลง (อรอุมา สำลี และคณะ, 2565, 57-77) นอกจากนั้น พบว่าต้นทุนในการผลิตตามหลักบัญชี ผลตอบแทนผู้ผลิตได้รับเป็นผลขาดทุน เนื่องจากการผลิตที่ต้องใช้ฝีมือจากแรงงานคนเป็นหลัก แต่การกำหนดราคาที่กำหนดถือว่ายังต่ำมาก เพราะการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับพ่อค้าคนกลาง การที่ผู้ผลิตไม่ได้มุ่งการผลิตเชิงธุรกิจ

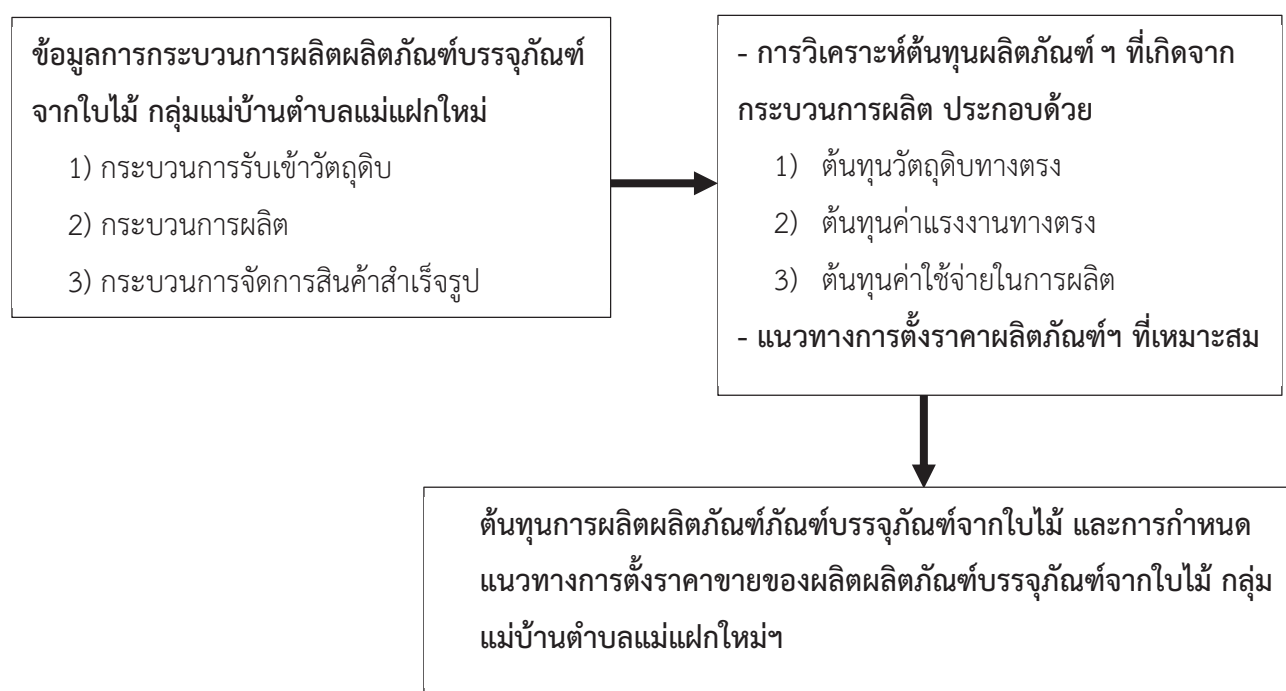
อย่างจริงจังจึงเพียงถือว่าเป็นอาชีพเสริม ใช้เวลาว่างจากการทำอาชีพหลัก เพื่อหารายได้เพิ่มเติมให้กับครอบครัวเท่านั้น จึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับ ต้นทุน ราคาขาย และผลกำไรมากนัก แต่ถ้าคิดต้นทุนตามหลักผู้ผลิต พบว่าผลตอบแทนที่ได้จะเป็นผลกำไรที่ไม่ถูกต้อง เนื่องจากการคิดต้นทุนทางตรงเป็นต้นทุนการผลิต เพราะถือว่าเป็นแรงงานภายในครอบครัวเท่านั้น ไม่ได้ใช้แรงงานจากภายนอกแต่อย่างใด และไม่มีต้นทุนวัตถุดิบทางตรงบางชนิด และค่าใช้จ่ายการผลิตอื่น ๆ ที่สามารถหาได้เองในพื้นที่ จึงทำให้ต้นทุนไม่ถูกต้อง (สุพะยอม นาจันทร์ และคณะ, 2550, 923-939)

นอกจากนี้จากการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต ได้อธิบายว่า การจำแนกต้นทุนตามส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ นั้นประกอบด้วย วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายในการผลิต จะคิดอยู่บน 2 หลักการ คือ หลักการบัญชี และหลักผู้ผลิตซึ่งพบว่า การคิดต้นทุนในการผลิตตามหลักผู้ผลิต จะมีต้นทุนที่ต่ำกว่าการคิดต้นทุนตามหลักการบัญชี เนื่องจากการคิดต้นทุนตามหลักผู้ผลิตไม่มีการคิดต้นทุนในส่วน of ค่าแรงงาน และค่าเสื่อมราคา คือ หากคิดต้นทุนในการผลิตตามหลักผู้ผลิตจะไม่มีการคิดต้นทุนในส่วน of ค่าแรงเพราะผู้ผลิตไม่มีการจ้างแรงงาน แต่จะใช้แรงงานในครอบครัวและจะไม่มีการคิดต้นทุนในส่วน of ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักร สำหรับการวิเคราะห์ผลตอบแทนด้วยการใช้อัตรากำไรสุทธิ และอัตรากำไรต่อต้นทุน เพราะผู้ผลิตไม่เข้าใจเรื่องค่าเสื่อมราคา (อาภรณ์ แก้วพนงค์ และคณะ, 2557, 149-155) อย่างไรก็ตาม หลักการวิเคราะห์ต้นทุนตามหลักการเงินที่ถูกต้องนั้น เป็นเรื่องที่ต้องใช้เวลา และการมีพื้นฐานความรู้ที่ดีทางการบันทึกรายงานทางบัญชีที่ถูกต้อง ดังนั้นจึงมีการดำเนินการจัดทำคู่มือการคำนวณต้นทุน การกำหนดราคาสินค้า การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน มอบให้กับผู้ผลิตสินค้าชุมชน (อรอุมา สำลี และคณะ, 2565, 57-77)

ผลจากการได้คำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องแล้วจะสามารถนำไปสู่การกำหนดราคาที่เหมาะสมผู้บริโภค กลยุทธ์การตั้งราคามีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ (รัตนภรณ์ เพชรกุล และคณะ, 2564, 26-43) เทคนิคการกำหนดราคาพื้นฐานจึงมาจากต้นทุน ดังนั้นประการแรกที่ผู้ผลิตคำนึงถึงคือราคาตั้งต้นราคาจริงที่เป็นไปเป็นตามมูลค่าต้นทุนการผลิตที่ทำให้เกิดคุณภาพสูงสุด นอกจากนั้นราคาขายยังพิจารณาจากราคาตลาด และประการสำคัญแบรนด์ยังคงเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจ กล่าวคือ ผู้ประกอบการสามารถกำหนดราคาได้เองภายใต้แบรนด์ และสินค้าบางชนิดที่สร้างขึ้นมาก็เพื่อที่สามารถกำหนดราคาให้สูงขึ้นตามราคาตลาด ดังนั้นสิ่งสำคัญที่สุดยังคงเป็นประเด็นคุณภาพสินค้าและแบรนด์ที่แข็งแกร่ง (กรณีย์พัฒน์ อัมประเสริฐ, 2564, 262-273; จอมภัก คลังระหัด และคณะ, 2560, 544-553)

5. กรอบแนวคิดการวิจัย

กรอบแนวความคิดของการวิจัยการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เป็นผลจากการศึกษาแนวคิดทฤษฎีและการทบทวนเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินงานวิจัยตามวัตถุประสงค์ ผู้วิจัยจึงกำหนดกรอบการวิจัย ภายใต้บริบทกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ นำไปสู่การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ ๆ ที่เกิดจากกระบวนการผลิต แสดงดังแผนภาพที่ 1



ภาพที่ 1: กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีการวิจัย

โครงการวิจัยการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ ผู้วิจัยมุ่งเน้นการศึกษาเพื่อการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ และการกำหนดแนวทางการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ได้กำหนดระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาครั้งนี้มีประชากร และกำหนดกลุ่มตัวอย่าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ประชากร

สมาชิกกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 20 คน

2) กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยจะทำการโดยการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเป้าหมายตามความสนใจ โดยมีคุณสมบัติเป็นบุคคลที่ทำหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ อย่างน้อยจำนวน 15 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ประกอบด้วยคำถามปลายปิด (Close-ended Question) และคำถามปลายเปิด (Open-ended Question) ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิต แบ่งเป็น 3 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับค่าวัตถุดิบทางตรง

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับค่าแรงงานทางตรง

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการผลิต

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการ โดยทำการเก็บรวบรวมจาก 2 แหล่ง

1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล ที่ได้เก็บรวบรวมไว้แล้ว โดยบุคคล กลุ่มบุคคลและสถาบันต่าง ๆ เช่น เอกสารรายงานการวิจัย บทความ วารสารสิ่งพิมพ์ หนังสือ รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

2) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการศึกษาโดยได้ ดำเนินการเก็บข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม โดยการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth Interview) การสนทนากลุ่มย่อย และทำการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนการผลิตจากกระบวนการผลิต ดำเนินการโดยผู้มีหน้าที่รับผิดชอบในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ ของกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เกี่ยวกับต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต ได้แก่

ค่าวัตถุดิบทางตรงผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ ซึ่งวัตถุดิบทางตรงในการผลิตได้แก่ ใบตองตึง ใบกล้วย และใบไม้อื่น ๆ และรวมถึงค่าจ้างสมาชิกกลุ่มฯ หรือชาวบ้านในการเก็บใบตองตึงจากป่ามาประกอบในการขึ้นรูป

ค่าแรงงานทางตรงผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ ประกอบด้วย ค่าแรงงานทางตรง ได้แก่ ค่าแรงงานที่จ่ายให้กับสมาชิกกลุ่มฯ ที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายในกระบวนการการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ ประกอบด้วย ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักร ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ เป็นต้น

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์เชิงคุณภาพโดยการรวบรวมข้อมูลบริบทและศักยภาพด้านกระบวนการผลิตของกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จากนั้นนำองค์ความรู้โดยใช้การวิเคราะห์เชิงธุรกิจในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ โดยทำการรวบรวมข้อมูลด้านการเงินเกี่ยวกับต้นทุนวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายด้านการผลิต นำมาคำนวณต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ และกำหนดราคาขายรวมทั้งถ่ายทอดความรู้พร้อมทั้งเสนอแนวทางด้านการจัดการต้นทุนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ จากนั้นนำผล

การศึกษาที่ได้เปรียบเทียบกับวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อทำการวิเคราะห์หาความสอดคล้องและความแตกต่างของผลการวิจัยกับข้อมูลวรรณกรรมเหล่านั้น พร้อมทั้งเสนอแนวทางในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มฯ

ผลการวิจัย

1. การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้

ผลการทดลองผลิตผลิตภัณฑ์ฯ ของกลุ่ม เพื่อเก็บข้อมูลเพื่อนำไปสู่การคำนวณต้นทุนสินค้าของกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีเพียงสินค้าชนิดเดียว การคำนวณแบบง่ายเป็นวิธีการที่เหมาะสมกับผู้ประกอบการรายเล็กที่มีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์น้อยชนิด และมีความชัดเจนในเรื่องการใช้วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรงต่อการผลิต และไม่มีการเก็บสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปไว้ การผลิตเป็นลักษณะผลิตตามคำสั่งซื้อ การคำนวณจึงมุ่งเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนผลิตต่อหน่วย ตามกระบวนการ 4 ขั้นตอนดังนี้

1) การตั้งเป้าหมายการผลิตต่อวัน 2) ขั้นตอนกระบวนการผลิต 3) การบันทึกค่าใช้จ่ายการผลิตที่เกิดขึ้นต่อวัน (เป้าหมายการผลิต) 4) การคำนวณต้นทุนการผลิต

กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ร่วมกับนักวิจัยได้ดำเนินการกำหนดเป้าหมายการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ต่อวัน ภายใต้เงื่อนไขของกลุ่มฯ ดังนี้

- 1) เครื่องปั๊มขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ใหม่จำนวน 1 เครื่อง
- 2) ชั่วโมงทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน
- 3) การนำใบตองตั้งเข้าสู่กระบวนการเข้าเครื่องปั๊มเพื่อขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ 1 หน่วย ใช้เวลาเฉลี่ย 3

นาที

- 4) การขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ 1 หน่วย ใช้ใบตองตั้ง 3 ใบ
- 5) เครื่องขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ 1400 w ใช้ไฟฟ้าเฉลี่ยชั่วโมงละ 5 บาท
- 6) มูลค่าเครื่องจักร 45,000 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี คิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงไม่มีมูลค่าซาก (45,000 บาท / 360 วัน x 5 ปี รวม 1,800 วัน) ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรต่อวัน 25 บาท
- 7) ค่าน้ำ ต่อวัน 25 บาท
- 8) ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักรต่อวัน 25 บาท
- 9) ค่าแรงตามอัตราค่าแรงขั้นต่ำที่ปรับแล้ว วันละ 300 บาท

1) การตั้งเป้าหมายการผลิตต่อวัน

การตั้งเป้าหมายการผลิตต่อวันภายใต้เงื่อนไขของกลุ่มฯ คำนวณได้ดังนี้

$$60 \text{ นาที} \times 8 \text{ ชั่วโมง} / 3 \text{ นาที}$$

$$480 \text{ นาที} / 3 \text{ นาที}$$

$$160 \text{ หน่วย}$$

เป้าหมายการผลิตต่อวัน 160 หน่วย

2) การขั้นตอนกระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ มี 6 ขั้นตอน ดังนี้ 1) เตรียมเครื่องขึ้นรูป 2) เตรียมใบตองตึง 3) การทากาวแปะเปียกใบตองตึง 3 ชั้น 4) นำใบตองตึงเข้าเครื่องปั๊มเพื่อขึ้นรูปใช้เวลา 3 นาที 5) นำผลิตภัณฑ์ออกจากเครื่อง 6) การตัดแต่งผลิตภัณฑ์

3) การบันทึกค่าใช้จ่ายการผลิตที่เกิดขึ้นใน 1 วัน ตั้งเป้าหมายการผลิต 160 หน่วย

ต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ใน 1 วัน

ตารางที่ 1

ต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ใน 1 วัน

รายการ	จำนวน	จำนวนเงินต่อหน่วย	จำนวนเงิน	รวม (บาท)
ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง				
ค่าใบตองตึง (160 หน่วย X 3 ใบ)	480 ใบ	0.25	120.00	
รวมต้นทุนวัตถุดิบทางตรง				120.00
ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง				
จ่ายคนประจำเครื่องขึ้นรูป	1 คน		300.00	
จ่ายคนทากาวใบตองตึงเพื่อเตรียมเข้าเครื่องขึ้นรูปและตัดแต่งผลิตภัณฑ์	1 คน		300.00	
รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง				600.00
ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต				
ค่าไฟฟ้าเดินเครื่องจักร	6 ชั่วโมง	5.00	30.00	
ค่ากาวแปะเปียก	1 หม้อ		20.00	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรต่อวัน			25.00	
ค่าน้ำ ต่อวัน			25.00	
ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องจักรต่อวัน			25.00	
รวมต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต				125.00
รวมต้นทุนการผลิต				845.00

4) การคำนวณต้นทุนการผลิตต่อหน่วย

การคำนวณต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ได้ดังนี้

ต้นทุนการผลิต = (วัตถุดิบ+ค่าแรง+ค่าใช้จ่ายในการผลิต) / จำนวนหน่วยที่ผลิตได้

$$= (120+600+125) = 845 / 160 \text{ หน่วย}$$

ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย = $845 / 160 = 5.28$ บาทต่อหน่วย

2. ผลการกำหนดแนวทางการตั้งราคาขายที่เหมาะสมของผลิตผลผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้

องค์ความรู้ที่ได้จากกระบวนการวิจัยนำไปสู่การกำหนดแนวทางการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมของผลิตผลผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ โดยกำหนดราคาสินค้าใช้ปัจจัยพื้นฐาน 4 ปัจจัย ภายใต้บริบทของกลุ่มฯ ได้แก่

- 1) ปัจจัยด้านต้นทุน (Cost) ประกอบด้วย ต้นทุนการผลิต (วัตถุดิบ + ค่าแรงทางตรง + ค่าใช้จ่ายในการผลิต) + ต้นทุนขายและบริหาร
- 2) ปัจจัยกลุ่มเป้าหมาย (Target) ผลิตผลผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ของกลุ่มฯ เป็นการมุ่งตลาดเฉพาะกลุ่ม เช่น หน่วยงานราชการ โรงแรม และกลุ่มหรือองค์กรอนุรักษ์สภาพแวดล้อม
- 3) ปัจจัยจุดยืนของสินค้า (Position) คือการเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมมุ่งการเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- 4) ปัจจัยคู่แข่ง (Competitor) ปัจจุบันคู่แข่งชั้นของกลุ่มฯ เป็นลักษณะคู่แข่งและคู่ค้าที่มีการช่วยกันทำการผลิตตามคำสั่ง เนื่องจากกำลังการผลิตของแต่ละกลุ่มไม่เพียงพอ

ดังนั้นข้อเสนอแนวทางการตั้งราคาขายผลิตผลผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ ที่เหมาะสมกับปัจจัยพื้นฐาน 4 ปัจจัยของกลุ่มฯ คือ กลยุทธ์ตั้งราคาตามมูลค่า (Value-based Pricing) ซึ่งจัดเป็นกลยุทธ์การตั้งราคาขั้นพื้นฐาน เป็นการตั้งราคาตามที่กลุ่มเป้าหมายยินดีที่จะจ่าย โดยอ้างอิงราคาจากตลาด และคู่แข่งรายอื่นๆ เพื่อเปรียบเทียบราคาให้สมเหตุสมผล ตั้งราคาของสินค้าได้อย่างเหมาะสม ไม่ราคาถูกเกินไปจนผลิตผลด้อยค่า แต่ก็ไม่แพงจนเกินไปเนื่องจากยังต้องคำนึงถึงผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมชนิดอื่น เช่น บรรจุภัณฑ์จากกระดาษ และจากวัสดุธรรมชาติชนิดอื่นที่มีราคาต่ำกว่า โดยเฉพาะบรรจุภัณฑ์จากกระดาษ ที่สามารถผลิตในเชิงอุตสาหกรรมซึ่งมีต้นทุนต่อหน่วยต่ำจึงสามารถตั้งราคาขายต่ำได้

อภิปรายผลการวิจัย

โครงการวิจัยการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ดำเนินการวิจัยด้วยรูปแบบการวิจัยปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมโดยการเข้าไปสำรวจภาคสนามในพื้นที่จริงเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล เลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง เครื่องมือในการวิจัยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) การทดลองผลิต และทำการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนการผลิตจากกระบวนการผลิต

ผลการศึกษาบริบทของกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ฯ พบว่ากลุ่มฯ ยังขาดความรู้ทางด้านการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต จึงส่งผลให้กลุ่มฯ ไม่สามารถการจัดการต้นทุนการผลิตที่มีประสิทธิภาพได้ ดังนั้น การรับรู้ การจำแนกประเภทต้นทุน การรายงานข้อมูลต้นทุน และการคำนวณต้นทุนของสินค้า จึงเป็นประเด็นที่มีความสำคัญต่อกลุ่มฯ ที่จะนำไปเป็นข้อมูลในการกำหนดราคาขาย วางแผนควบคุมกำไร และช่วยในการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับ ภาวนีย์ ธนาอนวัช (2563, 171) ญัฐพล จงพิทักษ์สกุล และ

ดวงรัตน์ โพธิ์เงิน (2563, 148-151) ผกามาศ มูลวันดี (2560, 10) และ กัญธนา ดิษฐ์แก้ว และคณะ, (2550, 381) พบว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนขาดความรู้ทางการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตการจัดการต้นทุนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นพบว่ากลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ฯ ไม่ทราบต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน จึงใช้วิธีการกำหนดราคาขายโดยการประมาณการหรือการเปรียบเทียบจากคู่แข่งรายอื่น สอดคล้องกับ ภาวินี ธนาอนวัช (2563, 171) และผลจากการที่กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ฯ ได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ทำให้มีองค์ความรู้ด้านการคำนวณต้นทุนการผลิต และต้นทุนพื้นฐานสำคัญอีก 2 ส่วน ที่จะต้องนำมาใช้ในการคำนวณราคาขาย ได้แก่ ต้นทุนด้านการตลาด และต้นทุนการบริหาร เพื่อให้ได้มูลค่าของต้นทุนรวมสินค้าทั้งหมด และนำไปสู่การเลือกแนวทางการตั้งราคาขายที่เหมาะสมได้ อีกทั้งยังสร้างและเป็นธรรมสำหรับผู้ซื้อจะนำมาใช้เป็นในการกำหนดแนวทางการบริหารค่าแรงที่เป็นธรรมให้แก่สมาชิก และกำหนดแนวทางการจัดการด้านการตลาด เพื่อดำเนินการคำนวณต้นทุนรวมผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมต่อไป (อาภรณ์ แก้วพนงค์ และคณะ, 2557, 154)

ผลจากการที่กลุ่มฯ ดำเนินการเก็บข้อมูลทางการเงินจากการสังเกตและจดบันทึกกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ไปไม้ในแต่ละขั้นตอน ระยะเวลาในกระบวนการผลิตทั้งหมด จำนวนแรงงานในการผลิต การวางแผนการทำงานด้วยการตั้งเป้าหมายการผลิต ข้อมูลความเสียหายขณะทำการผลิต ไฟฟ้า น้ำ และวัสดุต่าง ๆ หลังจากนั้นจำแนกประเภทต้นทุนและค่าใช้จ่ายแต่ละรายการเข้าส่วนประกอบต้นทุนการผลิตซึ่งประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต เพื่อนำไปคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์พบว่ามูลค่าต้นทุนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เมื่อทำการคำนวณต้นทุนรวมตามหลักบัญชีต้นทุน พบว่ามีความแตกต่างกัน โดยพบว่ามูลค่าต้นทุนต่อหน่วยที่คำนวณได้จะสูงกว่าการประมาณการของกลุ่มฯ ซึ่งสอดคล้องกับ อรุมา สาลี และคณะ (2565, 75) ซึ่งพบว่าผลการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ใหม่เมื่อทำการคำนวณต้นทุนรวมตามหลักบัญชีต้นทุนและวิธีของผู้ผลิตสินค้า พบว่ามีความแตกต่างกันโดยวิธีต้นทุนรวมมีต้นทุนต่อหน่วยสูงกว่าวิธีของผู้ผลิตสินค้า นอกจากนั้นพบว่ากลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ฯ ทำการกำหนดราคาขายที่ไม่เหมาะสมกับต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่แท้จริง ส่งผลให้มีกำไรต่อหน่วยค่อนข้างต่ำ และด้วยการที่ไม่ได้มุ่งการผลิตเชิงธุรกิจอย่างจริงจังจึงถือว่าเป็นอาชีพเสริม ใช้เวลาว่างจากการทำอาชีพหลักเท่านั้น จึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับต้นทุน ราคาขาย และผลกำไรมากนัก พบว่าผลตอบแทนที่ได้จะเป็นผลกำไรที่ไม่ถูกต้อง เนื่องจากไม่มีการคิดต้นทุนวัตถุดิบทางตรงบางชนิด เช่น ใบตองตึงซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิตอื่น ๆ ที่สามารถหาได้เองในพื้นที่ จึงทำให้ต้นทุนไม่ถูกต้อง สอดคล้องกับ สุพะยอม นาจันทร์ และคณะ (2550, 934-935) ที่พบว่าอัตรากำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อต้นทุนรวมของการผลิต ผู้ผลิตมีผลขาดทุนจากการขายผลิตภัณฑ์ทุกรายการ

ผลจากการที่กลุ่มมีองค์ความรู้ด้านต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องแล้ว กลุ่มฯ สามารถนำไปสู่การกำหนดราคาที่เหมาะสมการวางแผนกลยุทธ์ราคาที่เหมาะสม เนื่องจากราคาเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้เกิดรายรับต่อกิจการเมื่อผู้บริโภคมีการตัดสินใจซื้อ แนวทางการตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากไปไม้ของกลุ่มฯ ที่เหมาะสม คือ กลยุทธ์ตั้งราคาตามมูลค่า (Value-based Pricing) โดยพิจารณาองค์ประกอบปัจจัยพื้นฐาน 4

ปัจจัยของกลุ่มฯ ซึ่งจัดเป็นกลยุทธ์การตั้งราคาพื้นฐานตามมูลค่าต้นทุนรวมแล้ว ยังเป็นการตั้งราคาตามที่กลุ่มเป้าหมายยินดีที่จะจ่าย โดยอ้างอิงราคาจากตลาด และคู่แข่งรายอื่น ๆ เพื่อเปรียบเทียบราคาให้สมเหตุสมผล ตั้งราคาของสินค้าได้อย่างเหมาะสม ไม่ราคาถูกเกินไปจนผลิตภัณฑ์ดูด้อยค่า แต่ก็ไม่สูงจนเกินไป เนื่องจากยังต้องคำนึงถึงผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมชนิดอื่น ๆ ที่สามารถผลิตในเชิงอุตสาหกรรม ซึ่งจะมีต้นทุนต่อหน่วยต่ำจึงสามารถตั้งราคาขายต่ำได้ ดังนั้นสิ่งสำคัญที่สุดยังคงเป็นคุณภาพสินค้าและแบรนด์ที่แข็งแกร่ง สอดคล้องกับ รัตนารณ์ เพชรกุล และคณะ (2564, 37-39) กรัญญ์พัฒน์ อัมประเสริฐ (2564, 269-272) จอมภัก คัลัระหัต และคณะ (2560, 549-551)

สรุป

ผลการดำเนินการกิจกรรมตามแผนงาน ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้มาจัดทำเป็นรายงานเชิงวิเคราะห์ที่ครอบคลุมในประเด็นสำคัญตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1) ผลการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ ของกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ของกลุ่มฯ ได้ดังนี้

ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์เดิมของกลุ่มฯ ต่อหน่วย 5.28 บาทต่อหน่วย

ผลการวิจัยพบว่า มูลค่าต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ตามหลักการ ได้มูลค่าต่อหน่วย 5.28 บาทต่อหน่วย ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่าการประมาณการมูลค่าต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ เนื่องจากที่ผ่านมากลุ่มฯ ไม่ได้มีการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ ทำให้การกำหนดราคาขายใช้วิธีการตั้งราคาตามคู่แข่ง ราคา 5-6 บาท

2) แนวทางการตั้งราคาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ กลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

องค์ความรู้ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ และแนวทางการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ให้กับกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่ฯ โดยวิธีการที่สมาชิกกลุ่มฯ ได้ศึกษาดูงานและการบรรยายให้ความรู้แก่ตัวแทนสมาชิกที่ได้รับมอบหมายด้านการบัญชีและการเงินของกลุ่มการถ่ายทอดโดยวิทยากรด้วยวิธีการบรรยาย ส่งผลในตัวแทนกลุ่มฯ มีความรู้ความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับองค์ความรู้ 2 ประเด็น ได้แก่

- 1) ความรู้เกี่ยวกับต้นทุนการผลิต และการคำนวณ
- 2) ความรู้เกี่ยวกับและต้นทุนสินค้าทั้งหมด และแนวทางการตั้งราคาขาย

สมาชิกกลุ่มมีองค์ความรู้พื้นฐานเพิ่มขึ้นเกี่ยวกับต้นทุนผลิตภัณฑ์ และวิธีการคำนวณฯ ต้นทุนการผลิต จะคำนวณจากต้นทุน 3 ส่วน ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนค่าแรงงานทางตรงในการผลิต และค่าใช้จ่ายในการผลิต รวมทั้งความเข้าใจเรื่องการที่กลุ่มฯ จะสามารถตั้งราคาขายที่เหมาะสมได้นั้น จะต้องมีการเก็บข้อมูล

พื้นฐานสำคัญอีก 2 ส่วน ได้แก่ ต้นทุนด้านการตลาด และต้นทุนการบริหาร เพื่อสามารถได้ต้นทุนสินค้าทั้งหมด และนำไปสู่การการเลือกแนวทางการตั้งราคาขายที่เหมาะสมได้

ผลการพิจารณาแนวทางการตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากไปไม้ที่เหมาะสมของกลุ่มฯ ได้แนวทางการตั้งราคา คือ กลยุทธ์ตั้งราคาตามมูลค่า (Value-based Pricing) โดยพิจารณาองค์ประกอบปัจจัยพื้นฐาน 4 ปัจจัยของกลุ่มฯ ซึ่งจัดเป็นกลยุทธ์การตั้งราคาพื้นฐานตามมูลค่าต้นทุนรวมแล้ว ยังเป็นการตั้งราคาตามที่กลุ่มเป้าหมายยินดีที่จะจ่าย โดยอ้างอิงราคาจากตลาด และคู่แข่งรายอื่น ๆ เพื่อเปรียบเทียบราคาให้สมเหตุสมผล โดยการตั้งราคาของสินค้าได้อย่างเหมาะสมนั้นจะไม่ต่ำเกินไปจนทำให้ผลิตภัณฑ์ดูด้อยค่า แต่ก็ไม่สูงจนเกินไปเนื่องจากยังต้องคำนึงถึงผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมชนิดอื่น ๆ ที่สามารถผลิตในเชิงอุตสาหกรรม ซึ่งจะมีต้นทุนต่อหน่วยต่ำจึงสามารถตั้งราคาขายต่ำได้

ข้อเสนอแนะการนำผลการวิจัยไปประโยชน์

1. ข้อเสนอแนะสำหรับกลุ่มแม่บ้านตำบลแม่แฝกใหม่

1) กลุ่มฯ ควรมุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนผลิตภัณฑ์อย่างเข้มงวด เนื่องจากเป็นต้นทุนหลักของต้นทุนรวมผลิตภัณฑ์ ด้วยการลดการเกิดของเสียหรือผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐาน โดยการให้ความสำคัญกับการคัดสรรใบตองตั้งที่สมบูรณ์ก่อนเข้าสู่กระบวนการนำเข้าเครื่องขึ้นรูป เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักที่จะส่งผลต่อความสมบูรณ์ของผลิตภัณฑ์

2) กลุ่มฯ ควรมุ่งเน้นความพยายามในการลดต้นทุนต่อหน่วยในต่ำลงเพื่อเพิ่ม Margin อาจจำเป็นต้องพยายามเพิ่มยอดขายเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต เพื่อนำไปสู่การลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วยให้ต่ำลง การเพิ่มยอดขายด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาดในวงกว้าง ด้วยกระบวนการ Social Media Marketing เป็นกระบวนการการผลิตและสร้าง Content และนำเสนอผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ ทำให้สามารถขยายการสื่อสารกับลูกค้า และโปรโมทเพิ่มชื่อเสียงของแบรนด์ในวงกว้าง

3) กลุ่มฯ ควรกำหนดเป้าหมายการผลิตของกลุ่ม และทำการจดบันทึกรายการทางการเงินรายการรับ-จ่ายอย่างละเอียดครบถ้วน เพื่อใช้ข้อมูลดำเนินการคำนวณต้นทุนการผลิตที่แท้จริงนำไปสู่การดำเนินการจัดการการผลิตให้มีประสิทธิภาพ

4) กลุ่มฯ ควรสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ทางการเงินเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มฯ เพื่อให้สามารถคำนวณต้นทุนผลิตอย่างถูกต้อง และการจัดการการเงินของกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถจัดการด้านสภาพคล่องทางการเงินเพื่อการบำรุงรักษา และซ่อมแซมเครื่องมือ รวมถึงการลงทุนเพิ่มเครื่องขึ้นรูปเพื่อการขยายกำลังการผลิตในอนาคต

5) กลุ่มฯ ควรให้ความสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ด้วยการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย และเน้นการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง จะทำให้กลุ่มฯ สามารถกำหนดราคาได้เองภายใต้แบรนด์และคุณภาพสินค้า

2. ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

1) ให้การสนับสนุนโดยการนำโครงการการพัฒนาการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ เข้าไว้ในแผนงานประจำปีของหน่วยงาน

2) มอบหมายเจ้าหน้าที่ในการเป็นพี่เลี้ยงติดตามให้ความช่วยเหลือกลุ่มฯ

3) ทำการประชาสัมพันธ์และทำการรณรงค์หน่วยงานภายใต้สังกัด ตลอดจนเครือข่ายหน่วยงานราชการต่าง ๆ ในการอุดหนุนและใช้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ภายในกิจกรรมที่จัดขึ้นของหน่วยงาน

4) อุดหนุนงบประมาณการใช้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ในกิจกรรม โดยจัดสรรงบประมาณสนับสนุนผู้ค้าหรือผู้ประกอบการที่ใช้บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ในท้องถิ่นให้ใกล้เคียงกับค่าใช้จ่ายบรรจุภัณฑ์เดิม เพื่อช่วยลดภาระให้แก่ผู้ประกอบการ

3. ข้อเสนอแนะสำหรับกรวิจัยครั้งต่อไป

1) การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการคำนวณต้นทุนรวมสินค้า ซึ่งกลุ่มจำเป็นต้องมีความเข้าใจต้นทุนพื้นฐานสำคัญอีก 2 ส่วน ที่จะต้องนำมาใช้ในการคำนวณราคาขาย ได้แก่ ต้นทุนด้านการตลาด และต้นทุนการบริหาร เพื่อกลุ่มฯ จะได้มูลค่าของต้นทุนรวมสินค้าทั้งหมด และนำไปสู่การเลือกแนวทางการตั้งราคาขายที่เหมาะสมได้

2) การพัฒนาเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากใบไม้ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการเพิ่มรายได้ที่ยั่งยืน

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2560, 20 ธันวาคม). *กลยุทธ์การตั้งราคา*. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.

<https://www.dip.go.th/th/category/2020-05-23-11-52-18/2020-10-08-10-12-23>

กรัญญ์พัฒน์ อิมประเสริฐ. (2564). กลยุทธ์การตลาดเพื่อความยั่งยืนของวิสาหกิจขนาดย่อมในจังหวัดนนทบุรี.

วารสารวิทยาลัยนครราชสีมา (สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์), 15(2), 262-273.

<https://so03.tci-thaijo.org/index.php/hsjournalnmc/article/view/263387/175069>

กัญฐณา ดิษฐ์แก้ว, ยุพรัตน์ จันทน์แก้ว และ พิมพกา หอมสมบัติ. (2558). การศึกษาด้านทุนและผลตอบแทนของการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP): กรณีศึกษาการผลิตหมุยของกลุ่มอาชีพบ้านหนองกระโห้. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 2 ของสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร*, (น. 379 – 385). หอประชุมที่ปึงกรัสมิโชติ ชั้น 3 มหาวิทยาลัยราชภัฏ

กำแพงเพชร. <https://research.kpru.ac.th/sac/fileconference/14332018-05-04.pdf>

จรัญ ชุ่มเงิน. (2564). สร้างรายได้จากใบไม้ “แม่แฝกใหม่โมเดล”. <https://www.thethaipress.com/2021/39057>

- จอมภักดิ์ คลังระหัด, วิสวัส ทองธีรภาพม, ประภัสสร หุ่นสาระ และ ธนพร แพงอ่อน. (2560). กลยุทธ์การกำหนดราคาและช่องทางการจัดจำหน่ายเมล่อน กรณีศึกษาสวนวาสนาเมล่อน ตำบลระโสม อำเภอยุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา. *การประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0”*. (น. 544-553). วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น. <https://conference.kku.ac.th/colaimg/files/articles/e9308-o-51-.pdf>
- ณัฐพล จงพิทักษ์สกุล และ ดวงรัตน์ โพธิ์เงิน. (2563). การวิเคราะห์ต้นทุนและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มบ้านคลองทราย: ตำบลคลองจิก อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา. *วารสารการบริหารนิติบุคคลและนวัตกรรมท้องถิ่น*, 6(5), 141-153. <https://so04.tci-thaijo.org/index.php/jsa-journal/article/view/244208/166997>
- ผกามาศ มูลวันดี. (2560). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการท่องเที่ยวของกลุ่มสตรีในเขตพื้นที่ตำบลทุ่งวัง อำเภอสตึก จังหวัดบุรีรัมย์. *วารสารวิจัย และพัฒนามหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์*, 12(1), 8-16. <https://so03.tci-thaijo.org/index.php/RDIBRU/article/view/129340/97232>
- ภาวินัย ธนาอนวัช. (2563). การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ขนมไทยโบราณของวิสาหกิจชุมชน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา. *วารสารวิทยาการจัดการปริทัศน์*, 22(2), 169-179. <https://so03.tci-thaijo.org/index.php/msaru/article/view/246181/167803>
- รัตนารณ เพชรกุล, ศรีณยา นาคแก้ว, และ เสาวคนธ์ ศรีสุคนธ์รัตน์. (2564). กลยุทธ์การกำหนดราคาที่สูงผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นในสถานการณ์ covid – 19 ของผู้บริโภคเขตอำเภอเมืองจังหวัดภูเก็ต. *วารสารวิชาการสังคมมนุษย์ (Journal of Human Society)*, 11(1), 26-43. <https://so03.tci-thaijo.org/index.php/humannstru62/article/view/252306/170227>
- วารสารมิตรชาวไร่. (2563). เครื่องขึ้นรูปภาชนะจากใบไม้ นวัตกรรมเพื่อสิ่งแวดล้อม, 7(1), 30-31. สืบค้นจาก <https://www.mitrpholmodernfarm.com/e-book/>
- สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์. (2563). *การบัญชีต้นทุน: แนวคิดการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์และการบันทึกบัญชี = Cost accounting* (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: แมคกรอ-ฮิล อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็นเตอร์ไพรส์ แอลแอลซี.
- สุพะยอม นาจันทร์, ปทุมพร หิรัญสาดี, จุไรรัตน์ ทองบุญชู, วรกร ภูมิวิเศษ และ ลักขณา คำชู. (2562). ต้นทุนและผลตอบแทนในการลงทุนของกลุ่มหัตถกรรมบ้านชุมพอ ตำบลเกาะแก้ว อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา. *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ระดับชาติ ครั้งที่ 2 ของสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา*. (น. 923-939). หอประชุมเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา 5 ธันวาคม 2560 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา. <https://human.skru.ac.th/husoconference /conf/P28.pdf>

อรอุมา สำลี, กนกนาถ ศรีกาญจน์, และ เจษฎา ร่มเย็น. (2565). การวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ใหม่ของ
ผลิตภัณฑ์ชุมชน อำเภอดงหลวง จังหวัดนครศรีธรรมราช. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏวราชนครินทร์*
สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, 9(2), 57-77. [https://so05.tci-thaijo.org/index.php](https://so05.tci-thaijo.org/index.php/pnuhuso/article/view/255041/175367)
[/pnuhuso/article/view/255041/175367](https://so05.tci-thaijo.org/index.php/pnuhuso/article/view/255041/175367)

อาภรณ์ แก้วทองคำ, พิมพ์า พรหมมา, และ เกริกวุฒิ กันเที่ยง. (2557). ต้นทุนและผลตอบแทนการทำกะปี
ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอนอม จังหวัดนครศรีธรรมราช. *วารสารวิชาการครุศาสตร์อุตสาหกรรม*
พระจอมเกล้าพระนครเหนือ, 5(2), 149-155. [https://ojs.kmutnb.ac.th/index.php/jote](https://ojs.kmutnb.ac.th/index.php/jote/article/view/3222/2519)
[/article/view/3222/2519](https://ojs.kmutnb.ac.th/index.php/jote/article/view/3222/2519)

Praornpit Katchwattana. (2562). รีวิว 3 ต้นแบบ ‘ภาชนะจากวัสดุธรรมชาติ’ จากมันสมองคนไทยสร้างชื่อ
ดังไกลทั่วโลก. <https://www.salika.co/2019/11/08/3-container-models-from-natural/>