

**ต้นทุนและผลตอบแทนของการทำลูกประคบสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน
ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง**

Costs and Returns of the Making of Herbal Compress Balls of Rai Khet

Tawan Community Enterprise, Hua Suea Subdistrict,

Mae Tha District, Lampang Province

Received: October 02, 2023

Revised: November 24, 2023

Accepted: December 14, 2023

จิรนนท์ บุพพณสมัย¹

Jiranun Buppunhasamai

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการทำลูกประคบสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง และ 2) วิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของการทำลูกประคบสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจลูกประคบสมุนไพรชุมชนไร่เขตตะวัน จำนวน 8 ราย เครื่องมือที่ใช้คือแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างและวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนรายได้จากการจำหน่าย กำไรขั้นต้น และจุดคุ้มทุน ผลการศึกษาพบว่าต้นทุนการทำลูกประคบต่อหน่วยเท่ากับ 45.74 บาท ซึ่งประกอบด้วย วัตถุดิบ 28.93 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 63.25 ค่าแรงงาน 13.28 บาทต่อหน่วยคิดเป็นร้อยละ 29.03 และค่าใช้จ่ายการผลิต 3.53 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 7.72 โดยมีรายได้จากการจำหน่ายลูกประคบต่อปีเท่ากับ 840,000 บาท ต้นทุนในการทำลูกประคบต่อปีเท่ากับ 550,651.20 บาท กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายต่อปี เท่ากับ 289,343.80 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 34.45 จุดคุ้มทุนของการจำหน่ายลูกประคบวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน รายวัน อยู่ที่ 27.43 ลูก คิดเป็นเงิน 1,920.10 บาท รายเดือน อยู่ที่ 548.60 ลูก คิดเป็นเงิน 38,402.00 บาท และรายปี อยู่ที่ 6,583.22 ลูก คิดเป็นเงิน 460,825.66 บาท โดยจำนวนที่ผลิตและจำหน่ายได้ และรายได้จากการจำหน่าย ที่กิจการขายได้ทั้งต่อวัน ต่อเดือนและต่อปี สูงกว่าจุดคุ้มทุนที่คำนวณได้ แสดงถึงกิจการมีความสามารถในการขายลูกประคบ และมีความคุ้มทุน

คำสำคัญ: ต้นทุน ผลตอบแทน ลูกประคบสมุนไพร

¹ อาจารย์ประจำ หลักสูตรบัญชีบัณฑิต วิทยาลัยอินเตอร์เทคลำปาง; Lecturer, Bachelor of Accountancy Program, Lampang Intertech College; Email: jiranun_lit@outlook.com

ABSTRACT

In this research investigation, the researcher examines 1) the costs and returns of the making of herbal compress balls at the Rai Khet Tawan Community Enterprise, Hua Suea subdistrict, Mae Tha district, Lampang province; and analyzes 2) the structure of the costs and returns of the making of herbal compress balls in the community under study.

In this qualitative research, the sample population consisted of eight enterprise operators of herbal compress balls in the community under investigation. The research instrument was a structured interview form. Data of costs and returns from sales, gross profits, and break-even point were analyzed.

Findings showed that the cost of making herbal compress balls per unit was 45.74 baht consisting of raw materials at 28.93 baht per unit (63.25 percent); labor cost at 13.28 baht per unit (29.03 percent); and manufacturing cost at 3.53 baht per unit (7.72 percent). The income from the sales of herbal compress balls per year was 840,000 baht. The costs for the making of herbal compress balls per year were 550,651.20 baht. Gross profit from sales per year was 289,343.80 baht. The ratio of gross profit per sale was at 34.45. The break-even point of the daily sales of herbal compress balls in the community under study was at 27.43 balls, or 1,920.10 baht. Monthly sales were at 548.60 balls or 38,402.00 baht. Yearly sales were at 6,583.22 balls or 460,825.66 baht. The number produced and sold, the income from sales, and the sales, daily, monthly, and yearly was higher than the break-even point calculated. This means that the business has the ability to sell herbal compress balls and the business is cost-effective.

Keywords: Costs, Returns, Herbal Compress Balls

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ลูกประคบเป็นภูมิปัญญาไทยมีมาตั้งแต่โบราณโดยการนำสมุนไพรห่อผ้า มาประคบหลังจากการนวด หรือใช้กับอาการที่ไม่เหมาะกับการนวดก็จะใช้ลูกประคบประคบตามส่วนต่าง ๆ ของร่างกายที่มีอาการปวดเมื่อย เพื่อผ่อนคลาย และลดอาการปวดเมื่อย (พิมพ์วิภา แพรกหา, 2558) ลูกประคบสมุนไพรสดหรือสมุนไพรแห้ง หากนำมานึ่งให้ร้อนจะช่วยส่งเสริมให้ผลการรักษาอาการปวดเมื่อยดีขึ้น ทั้งจากตัวยาสมุนไพร และความร้อน การประคบสมุนไพรมีประโยชน์ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของเลือด ช่วยลดอาการ

บวม บรรเทาอาการอักเสบของกล้ามเนื้อ บรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย ในหญิงหลังคลอดช่วยลดอาการตึงคัดของเต้านมด้วย ด้วยยาที่นิยมใช้ทำลูกประคบ ประกอบด้วย ไพล แก้วปุดเมื่อย ลดการอักเสบ ผิวมะกรูด ถ้าไม่มี ใช้ใบแทนได้ มีน้ำมันหอมระเหย แก้ลมวิงเวียน ตะไคร้บ้าน แต่งกลิ่นลดอาการฟกช้ำ ลดอาการปวด เมื่อย ใบมะขาม แก้อาการคันตามร่างกาย ช่วยบำรุงผิว ชมื่นชัน ช่วยลดอาการอักเสบ แก้โรคผิวหนัง พิมเสน แต่งกลิ่น ลดอาการพุพองผดผื่น บำรุง หัวใจ เกล็ด ช่วยดูดความร้อน และช่วยพาตัวยาสีมน้ำมันผิวหนังได้สะดวกขึ้น การบูร แต่งกลิ่น บำรุงหัวใจ และใบส้มป่อย ช่วยบำรุงผิว แก้โรคผิวหนัง ลดความดัน

การประคบสมุนไพรเป็นกระบวนการดูแลสุขภาพทั้งด้านการรักษา การฟื้นฟู การป้องกันโรค และการส่งเสริมสุขภาพตามศาสตร์ทางการแพทย์แผนไทย และเป็นภูมิปัญญาไทยสืบทอดกันมายาวนาน กระทรวงสาธารณสุขมีนโยบายส่งเสริมการใช้แพทย์แผนไทยในระบบบริการสาธารณสุขทุกระดับ ดังนั้น การส่งเสริมให้ผู้ที่มีปัญหาปวดสามารถดูแลตนเองได้อย่างถูกต้องสมำเสมอ ขณะอยู่ที่บ้าน เพื่อช่วยบรรเทาความทุกข์จากการปวดกล้ามเนื้อให้เหลือน้อยที่สุดและสามารถดำเนินกิจวัตรประจำวันได้เป็นปกติ นับเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง (ชูพียา เลาะมะ, ยัสมี โต๊ะรี, ฟาติมะห์ ดาซอตาราแด, และ รัตติภรณ์ บุญทัศน์, 2565) ปัจจุบันกระแสการใช้ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรกำลังกลับมาได้รับความสนใจอีกครั้งหนึ่งและเป็นที่นิยมอย่างมากทั่วโลก จึงทำให้ธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีหลายหลายรูปแบบเป็นที่นิยมอย่างมาก เพราะสมุนไพรมีผลข้างเคียงน้อยมาก ความนิยมผลิตภัณฑ์อิงธรรมชาติทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรของไทยทั้งในประเทศและตลาดส่งออกมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง "ลูกประคบสมุนไพร" ที่เป็นภูมิปัญญาชาวบ้านถูกนำมาสู่วิถีชีวิตชาวกรุง และถูกบริหารจัดการให้กลายเป็นธุรกิจภูมิปัญญาด้านสุขภาพ ซึ่งจะช่วยให้ประชาชนสามารถดูแลรักษาตนเองในเบื้องต้นโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง รวมถึงสามารถสืบสานภูมิปัญญาพื้นบ้านให้คงอยู่ตลอดไป และส่งเสริมให้กำลังใจแก่ผู้รู้ภูมิปัญญาซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้สูงวัย (วิริรัตน์ วงศ์ไชยล, อานนท์ สันทราย, ธาดา สมานี, และ รุ่งฤดี รัตนชัยศิลป์, 2562)

วิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน บ้านหนองมุงพัฒนา ตำบลหัวเสือ อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง เป็นกลุ่มวิสาหกิจที่มีการรวมกลุ่มผลิตลูกประคบสมุนไพร จากการลงพื้นที่พบว่าส่วนใหญ่สมาชิกกลุ่มเป็นผู้สูงอายุ ไม่มีความรู้ด้านบัญชีทำให้ไม่ทราบต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำลูกประคบสมุนไพรที่แท้จริง ทำให้การคิดต้นทุนผลิตภัณฑ์ใช้การกะประมาณ จากการคิดต้นทุนผลิตภัณฑ์ต่อหน่วยโดยกะประมาณประกอบกับไม่มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ทำให้กลุ่มไม่สามารถวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการส่งผลให้ไม่สามารถทราบต้นทุนการผลิตที่แท้จริง กลุ่มจึงอาจประสบปัญหาภาวะขาดทุนได้ (ภาวิณี รัตนอนวัช, 2563) ดังนั้นเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนที่แท้จริง และนำข้อมูลเหล่านั้นมาวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตลูกประคบสมุนไพรว่ามีความเหมาะสมเพียงใด ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทน และวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของการทำ

ลูกประคบสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่น เพื่อนำข้อมูลต้นทุน ผลตอบแทนและโครงสร้างต้นทุน รวมถึงความคุ้มค่าของอาหารผลิตลูกประคบของวิสาหกิจชุมชนดังกล่าว มาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุนของผู้สนใจลงทุนในอนาคต ตลอดจนนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการบริหารจัดการการผลิตลูกประคบสมุนไพรให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อันจะนำไปสู่ผลประโยชน์ที่ดี สมาชิกกลุ่มมีอาชีพและรายได้ที่มั่นคง ตลอดจนเสริมสร้างชีวิตที่ดีให้กับครอบครัว อันนำไปสู่คุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของสมาชิกและเป็นแหล่งสร้างอาชีพให้คนในท้องถิ่นสืบต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของทำลูกประคบสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง
2. เพื่อวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของการทำลูกประคบสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง

นิยามศัพท์

ต้นทุน หมายถึง ต้นทุนการทำลูกประคบสมุนไพร ประกอบด้วย วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ค่าแรงงานการผลิตและค่าใช้จ่ายการผลิต

ผลตอบแทน หมายถึง ผลตอบแทนในการลงทุนทำลูกประคบสมุนไพร ได้วิเคราะห์แยกออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1) อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร โดยพิจารณาจากอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย และ 2) จุดคุ้มทุน

ลูกประคบสมุนไพร หมายถึง การนำสมุนไพรแห้งหลายอย่าง ได้แก่ ไพร ขมิ้นชัน ตะไคร้ ผิวมะกรูด ใบมะขาม ส้มป่อย และการบูร มาห่อหรือบรรจุรวมกันในรูปทรงกลมด้วยผ้าดิบ แล้วมัดรวบปลายผ้าให้แน่นด้วยเชือกเกลียวทำเป็นด้ามจับ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้กรอบแนวคิดต้นทุน ซึ่งประกอบด้วย วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายในการผลิต รวมถึงแนวคิดรายได้จากการจำหน่าย การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการลงทุนทำลูกประคบสมุนไพร ได้วิเคราะห์แยกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1) อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร โดยพิจารณาจากอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย และ 2) จุดคุ้มทุนเป็นเกณฑ์ในการศึกษากับผู้ประกอบการในวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง จำนวน 8 คน ซึ่งเป็นกลุ่ม

ที่จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนและทำลูกประคบสมุนไพรในชุมชน ใช้ระยะเวลาในการศึกษา ตั้งแต่ มกราคม – มิถุนายน พ.ศ. 2566

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน

ลำไย มากเจริญ (2560) ให้ความหมายว่า ต้นทุนการผลิตถือเป็นต้นทุนที่จำแนกตามส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนประกอบของต้นทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เมื่อมีสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว ต้นทุนดังกล่าวเรียกว่าต้นทุนการผลิตหรือต้นทุนผลิตภัณฑ์ เมื่อจำหน่ายออกไป ต้นทุนของสินค้าส่วนที่จำหน่ายออกไปเรียกว่าต้นทุนขาย แสดงในงบกำไรขาดทุน และยังมีค่าใช้จ่ายอีกจำนวนหนึ่งที่เกิดขึ้นจากการบริหารงาน เรียกว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หรือเรียกว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ดังนั้น ในงวดบัญชีจึงแบ่งต้นทุน ออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ ดังนี้ 1) ต้นทุนผลิตภัณฑ์ คือ ต้นทุนที่ประกอบด้วยต้นทุนวัตถุดิบทางตรงใช้ไป ค่าแรงงานทางตรงและค่าใช้จ่ายการผลิต 2) ต้นทุนตามงวดเวลา คือ ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการบริหารงาน ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

แนวคิดเกี่ยวกับผลตอบแทน

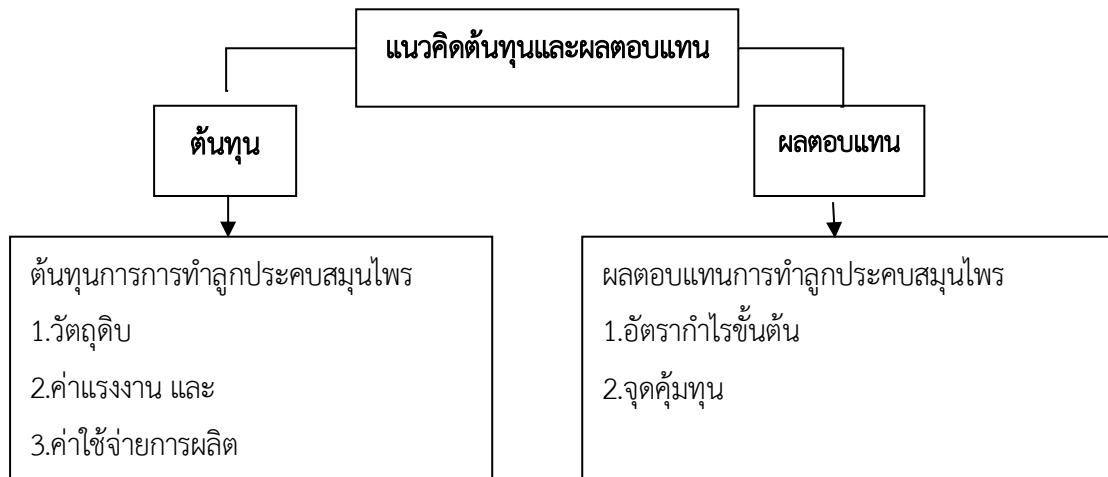
ดวงสมร อรพินท์ (2557) ได้ให้ความหมายของคำว่า “ผลตอบแทน” หมายถึงอัตราส่วนที่วัดความสามารถในการทำกำไร ซึ่งจะใช้วัดประสิทธิภาพของการดำเนินงานในกิจการ อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไรต่อยอดขาย โดยใช้อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขาย อัตราส่วนนี้จะแสดงให้เห็นว่ากิจการมีความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นเป็นสัดส่วนเท่าใด เมื่อเทียบกับยอดขายสุทธิ นอกจากนี้ถ้าอยากรู้อีกว่าขายจำนวนเท่าใดถึงจะคุ้มทุนในแต่ละเดือน ความจำเป็นในการคำนวณจุดคุ้มทุนจึงมีความจำเป็นเพื่อให้ผู้ประกอบการทราบว่าในแต่ละเดือนจะต้องขายสินค้าในปริมาณเท่าไรจึงจะไม่ขาดทุน ดังนั้น จุดคุ้มทุนคือ ระดับการขายที่ทำให้กำไรเท่ากับศูนย์ หรือรายได้เท่ากับค่าใช้จ่าย หรือกำไรส่วนเกินเท่ากับต้นทุนคงที่ อาจกล่าวได้ว่า เมื่อกิจการสามารถขายสินค้าจนถึงระดับจุดคุ้มทุนแล้ว กำไรส่วนเกินของจำนวนขายที่เกินจุดคุ้มทุนคือกำไรจากการดำเนินงานนั่นเอง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อารีกรมล ต.ไชยสุวรรณ, วรรณ มังกิตะ, สิริยุพา เลิศกาญจนพร, สรียา ทรัพย์ศิริ, และ ธีราพัฒน์ จักรเงิน (2560) ได้ศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการปลูกสมุนไพรของกลุ่มเกษตรกร บ้านหนองสุวรรณ ตำบลบ้านกลาง อำเภอสอง จังหวัดแพร่ พบว่า เกษตรกรมีผลกำไรสุทธิทางการบัญชี เฉลี่ยเท่ากับ 2,708.76 บาทต่อครัวเรือนต่อปี มีอัตรากำไรส่วนเกินต่อยอดขายรวมเท่ากับ ร้อยละ 40.81 และมียอดขายจุดเสมอตัว เฉลี่ยเท่ากับ 1,473.39 บาทต่อครัวเรือนต่อปี การวิเคราะห์โดยใช้ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์พบว่า เกษตรกรมีกำไรสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 6,416.48 บาทต่อครัวเรือนต่อปี หรือมากกว่ากำไรสุทธิทางการ

บัญชี 2.37 เท่า จากผลตอบแทนทางการบัญชีและผลตอบแทนทางเศรษฐศาสตร์ ทำให้ทราบว่า กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรรอบบ้านกลาง อำเภอสอง จังหวัดแพร่ มีรายได้รวมจากการปลูกสมุนไพรรอบบ้านเป็นอาชีพเสริมและรายได้หลักเพียงพอ มีค่าใช้จ่ายที่สามารถประหยัดได้และสามารถดำรงชีพอยู่ได้ นอกจากนี้การทำความร่วมมือระหว่างโรงพยาบาลและกลุ่มเกษตรกรจะเป็นประโยชน์ต่อการบริหารจัดการในห่วงโซ่อุปทานสมุนไพรได้อย่างยั่งยืน สอดคล้องกับงานวิจัยของเอกนรี สกุนนัทธิ (2558) ได้ศึกษาเรื่อง แผนธุรกิจเจลสมุนไพรจากลูกประคบ (แผนการตลาด) พบว่า สำหรับด้านการเงิน เงินลงทุนเริ่มแรกที่กิจการต้องการใช้ทั้งสิ้น 2 ล้านบาท โดยมีแหล่งเงินทุนจาก 2 แหล่ง ได้แก่ 1 ล้านบาทจากเจ้าของกิจการ และอีก 1 ล้านบาท จากการกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน จากการวิเคราะห์การลงทุนในสถานการณ์ปกติ พบว่า กิจการสามารถสร้างกำไรได้ตั้งแต่ปีแรกของการดำเนินงาน สามารถคืนทุนได้ภายใน 2.72 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก อยู่ที่ประมาณ 30 ล้านบาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ที่ 106.21% ซึ่งสูงกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยของการลงทุน (WACC) อยู่ที่ 11.42% ดังนั้นแผนธุรกิจเจลสมุนไพรจากลูกประคบนี้จึงน่าสนใจ เนื่องจากสามารถสร้างผลกำไรและผลตอบแทนที่คุ้มค่าให้กับผู้ลงทุนเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ สุนิษา กลิ่นขจร (2558) ได้ศึกษาการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาโน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า ปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร สมาชิกมาประชุมไม่ตรงเวลาและไม่พร้อมเพรียงกัน บางครั้งก็ขาดการประชุม เนื่องจากต้องประกอบอาชีพประจำวัน วัตถุดิบมีไม่เพียงพอในการผลิต ทำให้การผลิตลูกประคบไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด และสมุนไพรอยู่ไกลจากแหล่งผลิต ขาดเครื่องมือในการผลิตที่ทันสมัย การแปรรูปไม่ผ่านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และไม่ผ่านเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ขาดการดูแลที่ไม่ต่อเนื่อง ขาดความช่วยเหลือจากภาครัฐ ขาดงบประมาณ และยุทธศาสตร์การพัฒนา ศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร พบว่า ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงรุก ขยายตลาดในผลิตภัณฑ์เดิม ขยายตลาดในผลิตภัณฑ์ใหม่ บริหารจัดการรวบรวมวัตถุดิบในชุมชน บริหารจัดการหาช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานในการประสานงานกับกลุ่มอื่น ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงแก้ไข เชื่อมโยงเครือข่ายการผลิต ส่งเสริมชุมชนให้มีการปลูกสมุนไพรมากขึ้น ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงป้องกัน พัฒนาคุณภาพการผลิตที่ถูกสุขลักษณะ เป็นไปตามหลักสุขาภิบาลโรงงาน ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงวิกฤต เพิ่มเครื่องจักรที่ทันสมัย การส่งเสริมการตลาด การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ซึ่งสอดคล้องกับสุภัทรา หนู่มคำ และคณะ (2561) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนาการจัดการทรัพยากรท้องถิ่นเพื่อการผลิตลูกประคบจากภูมิปัญญาท้องถิ่น อำเภอไทรงาม จังหวัดกำแพงเพชร พบว่า สภาพและปัญหาของการบริหารจัดการทรัพยากรท้องถิ่นในการผลิตลูกประคบ ได้แก่ ปัญหาด้านเครื่องจักร ด้านเงินทุน ด้านวัสดุ/อุปกรณ์ และด้านการตลาด โดยมีแนวทางการพัฒนาต้องมีการถ่ายทอดภูมิปัญญาให้กับคนรุ่นใหม่เพื่อเป็นตัวขับเคลื่อนกลุ่มในอนาคต และควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานผ่านเกณฑ์ต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนกำหนด

จากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่ได้ศึกษา ผู้วิจัยกำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยในครั้งนี้ โดยนำแนวคิดต้นทุน ประกอบด้วย วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายในการผลิต แนวคิดผลตอบแทน ประกอบด้วย อัตรากำไรขั้นต้น และจุดคุ้มทุน นำมาใช้ศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนของการทำลูกประคบสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ตามกรอบแนวคิด ดังภาพ 1



ภาพ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

ประชากรที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนและทำลูกประคบสมุนไพรในชุมชน ใช้วิธีเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 8 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกที่ผ่านการตรวจสอบความถูกต้องและความเที่ยงตรงของเนื้อหาจากผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำลูกประคบสมุนไพร ช่องทางในการจำหน่าย ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการทำลูกประคบสมุนไพร ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนการทำลูกประคบสมุนไพร และ ส่วนที่ 4 ปัญหาหรือข้อเสนอแนะ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ศึกษาจากเอกสาร วารสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง และขอคำปรึกษาจากผู้ทรงคุณวุฒิและนำแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างไป

ทดลองใช้กับผู้ประกอบการที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 10 ราย และปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะ หลังจากตรวจสอบแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วยตัวเอง และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ทางสถิติเพื่อสรุปผลและอภิปรายผลตามวัตถุประสงค์การวิจัยต่อไป

สถิติที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยนำสถิติที่เหมาะสมและสอดคล้องกับข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ใช้วิธีทางสถิติเชิงพรรณนาด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ โดยหาค่าร้อยละและนำเสนอข้อมูลในลักษณะบรรยายผล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการทำลูกประคบสมุนไพร ใช้แนวคิดของลำไย มากเจริญ (2560) ดังนี้ ต้นทุนการทำลูกประคบสมุนไพร = วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต + ค่าแรงงานการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการผลิต

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนการทำลูกประคบสมุนไพร ใช้แนวคิดและสูตรการคำนวณของ ดวงสมร อรพินท์ (2557) ดังนี้ อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios) โดยใช้ อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขาย ซึ่งสามารถที่จะคำนวณได้จาก

$$\text{อัตรากำไรขั้นต้น (\%)} = \frac{\text{กำไรขั้นต้น}}{\text{ยอดขายสุทธิ}}$$

สำหรับจุดคุ้มทุน (Break-Even Point) ใช้แนวคิดการคำนวณจาก ไพบุลย์ ผจงวงศ์ (2561) เพื่อใช้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณ และกำไร ในการวิเคราะห์หาจุดที่ปริมาณขายของกิจการมีรายได้คุ้มค่างบกับค่าใช้จ่ายทั้งหมด เพื่อไม่ให้ขาดทุนและใช้ในการวางแผนระยะสั้น สามารถที่จะคำนวณได้จาก

$$\text{จุดคุ้มทุน (บาท)} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{อัตรากำไรส่วนเกิน}}$$

โดยที่

$$\text{อัตรากำไรส่วนเกิน} = \frac{\text{ยอดขาย} - \text{ต้นทุนผันแปร}}{\text{ยอดขาย}}$$

ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคในการลงทุนทำลูกประคบสมุนไพร โดยการสัมภาษณ์ และวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลจากการลงพื้นที่ไปสัมภาษณ์และศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้น

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยเรื่อง ต้นทุนและผลตอบแทนของการทำลูกประคบสมุนไพรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร้เขต ตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง สรุปได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 62.50 ส่วนใหญ่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 75.00 มีสถานภาพสมรส จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 75.00 และทั้งหมดมีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 100.00 ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการทำลูกประคบสมุนไพรระหว่าง 1-5 ปี จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 75.00 ระหว่าง 6-10 ปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 ตามลำดับ และมีช่องทางในการจำหน่าย โดยทั้งหมดจำหน่ายด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 100.00

ส่วนที่ 2 ต้นทุนการทำลูกประคบสมุนไพร

ในการคำนวณต้นทุนการทำลูกประคบสมุนไพร ประกอบด้วย วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายในการผลิต โดยแสดงรายละเอียดดังนี้

1. วัตถุดิบ

วัตถุดิบ ประกอบด้วย ผ้าดิบ เชือกเกลียว ไพรแห้ง ขมิ้นชัน ตะไคร้ ผิวมะกรูด ใบมะขาม ใบส้มป่อย ข่า การบูร เกลือแกง และพิมเสน แสดงรายละเอียดได้ดังนี้

ผ้าดิบสำหรับทำลูกประคบ ขนาด 90 เซนติเมตร x 3,600 เซนติเมตร ราคาพับละ 669 บาท ตัดผ้าขนาด 30 เซนติเมตร x 30 เซนติเมตร ได้ 360 ผืน โดยการผลิตลูกประคบ 1 ลูกใช้ผ้าดิบจำนวน 2 ชิ้น เพื่อผลิตลูกประคบได้ 180 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 3.88 บาท (669 บาท/180 ลูก)

เชือกเกลียวเบอร์ 12 ขนาด 200 กรัม ราคา 60 บาทสำหรับมัดลูกประคบ ผลิตได้ 30 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 2.00 บาท (60 บาท/30 ลูก)

ไพรแห้ง (1,000 กรัม ราคา 120 บาท) ผลิตได้ 10 ลูก ใช้ปริมาณลูกละ 100 กรัม ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 12.00 บาท (120 บาท/10 ลูก)

ขมิ้นชัน (1,000 กรัม ราคา 160 บาท) ผลิตได้ 100 ลูก ใช้ปริมาณลูกละ 10 กรัม ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 1.60 บาท (160 บาท/100 ลูก)

ตะไคร้ (1,000 กรัม ราคา 80 บาท) ผลิตได้ 50 ลูก ใช้ปริมาณลูกละ 20 กรัม ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 1.60 บาท (80 บาท/50 ลูก)

ผิวมะกรูด (1,000 กรัม ราคา 60 บาท) ผลิตได้ 50 ลูก ใช้ปริมาณลูกละ 20 กรัม ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 1.20 บาท (60 บาท/50 ลูก)

โม่มะขาม (1,000 กรัม ราคา 25 บาท) ผลิตได้ 33.33 ลูก ใช้ปริมาณลูกละ 30 กรัม ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.75 บาท (25 บาท/33.33 ลูก)

ส้มป่อย (1,000 กรัม ราคา 50 บาท) ผลิตได้ 100 ลูก ใช้ปริมาณลูกละ 10 กรัม ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.50 บาท (50 บาท/100 ลูก)

การบูร (1,000 กรัม ราคา 360 บาท) ผลิตได้ 66.67 ลูก ใช้ปริมาณลูกละ 15 กรัม ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 5.40 บาท (360 บาท/66.67 ลูก)

ต้นทุนต่อหน่วยของวัตถุดิบในการทำลูกประคบสมุนไพร คิดเป็นเงิน 28.93 บาท

2. ค่าแรง

จากการสัมภาษณ์ผู้ทำลูกประคบสมุนไพร พบว่าในการผลิต 1 ครั้ง ใช้แรงงานผลิตจำนวน 2 คน สามารถผลิตลูกประคบสมุนไพร ได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนค่าแรงต่อการทำลูกประคบต่อครั้งคิดเป็นเงินเท่ากับ 664 บาท (332 บาท x 2 คน) โดยผู้วิจัยใช้อัตราค่าแรงงานขั้นต่ำตามอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของจังหวัดลำปาง เท่ากับ 332 บาท (ประกาศคณะกรรมการค่าจ้าง เรื่อง อัตราค่าจ้างขั้นต่ำ (ฉบับที่ 11), 2565) ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 13.28 บาท (664 บาท/50 ลูก)

3. ค่าใช้จ่ายในการผลิต

ค่าใช้จ่ายในการผลิตคงที่คิดจากเครื่องมือและอุปกรณ์ในการทำลูกประคบที่นำมาคิดค่าเสื่อมราคา ประกอบด้วย

กรรไกรสแตนเลส ด้ามจับพลาสติก ขนาด 5 นิ้ว ราคาอันละ 60 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี คิดเป็นค่าเสื่อมราคา 60 บาท ผลิตปีละ 240 วัน คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 0.25 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.005 บาท

สายวัด ยาว 150 เซนติเมตร ราคาอันละ 24 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี คิดเป็นค่าเสื่อมราคา 24 บาท ผลิตปีละ 240 วัน คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 0.10 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.002 บาท

ตาข่ายขนาด 1 กิโล ราคา 120 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี คิดเป็นค่าเสื่อมราคา 120 บาท ผลิตปีละ 240 วัน คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 0.50 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.01 บาท

ช้อนตวง ราคาอันละ 30 บาท จำนวน 2 อัน อายุการใช้งาน 1 ปี คิดเป็นค่าเสื่อมราคา 60 บาท ผลิตปีละ 240 วัน คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 0.25 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.005 บาท

กะละมังพลาสติกหูเหล็ก ขนาด 56 เซนติเมตร. จำนวน 2 ใบ ราคาใบละ 192 บาท คิดเป็นเงิน 384 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี คิดเป็นค่าเสื่อมราคาปีละ 384 บาท ผลิตปีละ 240 วัน คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 1.60 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.03 บาท

ที่ดักของอูมิเนียม ขนาด 13 เซนติเมตร x 8 เซนติเมตร ราคาอันละ 96 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี คิดเป็นค่าเสื่อมราคาปีละ 96 บาท ผลิตปีละ 240 วัน คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 0.40 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.01 บาท

รวมค่าใช้จ่ายการผลิตคงที่ต่อหน่วยเท่ากับ 0.062 บาท

ค่าใช้จ่ายในการผลิตผันแปรคิดจากวัสดุในการทำลูกประคบ ตลอดจนค่าสาธารณูปโภค แสดงรายละเอียดดังนี้

ถุงมือยาง จำนวน 50 คู่ ราคากล่องละ 96 บาท ใช้ผลิตได้ 12 วัน คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 8.00 บาทต่อวัน ผลิตลูกประคบได้จำนวน 600 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.01 บาท

ถุงบรรจุภัณฑ์ จำนวน 50 ใบ ราคาห่อละ 45 บาท คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 45 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.90 บาท

สติ๊กเกอร์สติกเกอร์ขนาด 4 x 3 เซนติเมตร มีจำนวน 90 ดวง ราคา 50 บาท คิดเป็นต้นทุนต่อวัน เท่ากับ 27.78 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 0.56 บาท

ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา เหมจ่ายวันละ 100 บาท ผลิตลูกประคบได้จำนวน 50 ลูก ต้นทุนต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 2.00 บาท

รวมค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปรต่อหน่วย เท่ากับ 3.47 บาท

เมื่อนำค่าใช้จ่ายในการผลิตคงที่รวมกับค่าใช้จ่ายในการผลิตผันแปรทำให้มีค่าใช้จ่ายในการผลิตทั้งสิ้นต่อหน่วยเท่ากับ 3.53 บาท

สรุปได้ว่าต้นทุนของการทำลูกประคบ ประกอบด้วย วัตถุดิบ 28.93 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 63.25 ค่าแรงงาน 13.28 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 29.03 และค่าใช้จ่ายการผลิต 3.53 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 7.72 รวมเป็นต้นทุนของลูกประคบต่อหน่วยเท่ากับ 45.74 บาท

ต้นทุนของการทำลูกประคบต่อวัน ประกอบด้วย วัตถุดิบ 1,446.50 บาท ค่าแรงงาน 664 บาท ค่าใช้จ่ายการผลิต 183.88 บาท ต้นทุนการผลิตต่อวันเท่ากับ 2,294.38 บาท

ต้นทุนของการทำลูกประคบต่อเดือน (ผลิตเดือนละ 20 วัน) ประกอบด้วย วัตถุดิบ 28,930 บาท ค่าแรงงาน 13,280 บาท ค่าใช้จ่ายการผลิต 3,677.60 บาท ต้นทุนการผลิตต่อเดือนเท่ากับ 45,887.60 บาท

ต้นทุนของการทำลูกประคบต่อปี (ผลิตปีละ 12 เดือน) ประกอบด้วย วัตถุดิบ 347,160 บาท ค่าแรงงาน 159,360 บาท ค่าใช้จ่ายการผลิต 44,131.20 บาท ต้นทุนการผลิตต่อปีเท่ากับ 550,651.20 บาท

ส่วนที่ 3 ผลตอบแทนการทำลูกประคบ

ในการคำนวณผลตอบแทน ผู้วิจัยได้แยกการคำนวณออกเป็น 2 ส่วนคือ

3.1 อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร

จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ทำให้ทราบว่าจำนวนที่ขายเฉลี่ยต่อวันเท่ากับจำนวนที่ผลิต คือ 50 ลูก ราคาจำหน่ายลูกละ 70 บาท รายได้จากการจำหน่ายลูกประคบต่อวันเท่ากับ 3,500 บาท ($70 \text{ บาท} \times 50 \text{ ลูก}$) ต้นทุนในการทำลูกประคบต่อวัน เท่ากับ 2,294.38 บาท กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายต่อวัน เท่ากับ 1,205.62 บาท

รายได้จากการจำหน่ายลูกประคบต่อเดือนเท่ากับ 70,000 บาท ($70 \text{ บาท} \times 50 \text{ ลูก} \times 20 \text{ วัน}$) ต้นทุนในการทำลูกประคบต่อเดือน เท่ากับ 45,887.60 บาท กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายต่อเดือน เท่ากับ 24,112.40 บาท

รายได้จากการจำหน่ายลูกประคบต่อปีเท่ากับ 840,000 บาท ($70 \text{ บาท} \times 50 \text{ ลูก} \times 240 \text{ วัน}$) ต้นทุนในการทำลูกประคบต่อปีเท่ากับ 550,651.20 บาท กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายต่อปี เท่ากับ 289,343.80 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 34.45

3.2 จุดคุ้มทุน (Break-Even Point)

จากการคำนวณรายได้ ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร กำไรขั้นต้น และจุดคุ้มทุน ของการทำลูกประคบสมุนไพรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน ตำบลหัวเสือ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง พบว่าจุดคุ้มทุนของการจำหน่ายลูกประคบวิสาหกิจชุมชนไร่เขตตะวัน รายวัน อยู่ที่ 27.43 ลูก คิดเป็นเงิน 1,920.10 บาท รายเดือน อยู่ที่ 548.60 ลูก คิดเป็นเงิน 38,402.00 บาท และรายปี อยู่ที่ 6,583.22 ลูก คิดเป็นเงิน 460,825.66 บาท โดยรายได้จากการจำหน่ายลูกประคบต่อวันอยู่ที่ 50 ลูก คิดเป็นเงิน 3,500 บาท รายเดือนอยู่ที่ 1,000 ลูก คิดเป็นเงิน 70,000 บาท และรายปีอยู่ที่ 12,000 ลูก คิดเป็นเงิน 840,000 บาท โดยจำนวนที่ผลิตและจำหน่ายได้ และรายได้จากการจำหน่ายที่กิจการขายได้ทั้งต่อวัน ต่อเดือนและต่อปี สูงกว่าจุดคุ้มทุนที่คำนวณได้ แสดงว่ากิจการมีความสามารถในการขายลูกประคบ และมีความคุ้มทุน ซึ่งสามารถแสดงดังตาราง 1

ตาราง 1 แสดงรายได้ ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร กำไรขั้นต้น และจุดคุ้มทุนของการทำลูกประคบ

รายการ	วัน (บาท)	เดือน (บาท)	ปี (บาท)
จำนวนที่ผลิตและจำหน่าย (ลูก)	50.00	1,000.00	12,000.00
รายได้จากการจำหน่าย	3,500.00	70,000.00	840,000.00
ต้นทุนคงที่			
ค่าแรงงาน	664.00	13,280.00	159,360.00
ค่าใช้จ่ายการผลิตคงที่	3.10	62.00	744.00
รวมต้นทุนคงที่	667.10	13,342.00	160,104.00
ต้นทุนผันแปร			
วัตถุดิบ	1,446.50	28,930.00	347,160.00
ค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปร	180.78	3,615.60	43,387.20
รวมต้นทุนผันแปร	1,627.28	32,545.60	390,547.20
รวมต้นทุนการผลิต	2,294.38	45,887.60	550,651.20
กำไรขั้นต้น	1,205.62	24,112.40	289,348.80
อัตรากำไรขั้นต้น	34.45	34.45	34.45
จุดคุ้มทุน (ลูก)	27.43	548.60	6,583.22
จุดคุ้มทุน (บาท)	1,920.10	38,402.00	460,825.66

ส่วนที่ 4 ปัญหาหรือข้อเสนอแนะ

การทำลูกประคบประสบกับปัญหาต่าง ๆ ดังนี้

1. การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์และการให้ชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมให้มากขึ้น
2. ปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องจากจะมีการออกบูท ขายหน้าบ้าน และฝากขายตามโรงพยาบาลหรือคลินิก แต่ยังจำหน่ายได้ช้า
3. วิสาหกิจชุมชนขาดผู้ที่มีความรู้ทางด้านบัญชีในการจัดทำบัญชี ทำให้การเก็บข้อมูลต้นทุนและค่าใช้จ่ายไม่ถูกต้อง

สรุปและอภิปรายผล

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนไรเซตตะวัน ทำลูกประคบเป็นอาชีพหลัก มีต้นทุนของการทำ ประกอบด้วย วัตถุดิบ 28.93 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 63.25 ค่าแรงงาน 13.28 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 29.03 และค่าใช้จ่ายในการผลิต 3.53 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 7.72 รวมเป็นต้นทุนของการทำลูกประคบต่อหน่วยเท่ากับ 45.74 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่ในการผลิตเกิดจากวัตถุดิบทางตรง ทาง

กลุ่มจึงปรับราคาจำหน่ายโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ทำให้ราคาจำหน่ายของทางกลุ่มไม่สูงจนเกินไปกว่าคู่แข่ง และถือว่าเป็นการกำหนดราคาขายที่เหมาะสม และรายได้จากการจำหน่ายลูกประคบต่อวันอยู่ที่ 50 ลูก คิดเป็นเงิน 3,500 บาท รายเดือนอยู่ที่ 1,000 ลูก คิดเป็นเงิน 70,000 บาท และรายปีอยู่ที่ 12,000 ลูก คิดเป็นเงิน 840,000 บาท ซึ่งจำนวนที่ผลิตและจำหน่ายได้ รวมถึงรายได้จากการจำหน่ายที่กิจการสามารถขายได้ทั้งต่อวัน ต่อเดือนและต่อปี สูงกว่าจุดคุ้มทุน แสดงว่ากิจการมีความสามารถในการขายลูกประคบ และมีความคุ้มทุน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ภาวินีย์ ธนาอนวัช (2563) ที่พบว่า การวิเคราะห์ราคาขายใช้วิธีการคำนวณจากสูตรทางบัญชีต้นทุนรวมบวก(อัตราส่วนเพิ่ม) ทำให้การกำหนดราคาขายที่เหมาะสมเป็นการกำหนดราคาขายสินค้าลักษณะเดียวกันที่มีจำหน่ายในท้องตลาด และสอดคล้องกับงานวิจัยของ เจนจิรา ถาปินตา (2564) ที่แสดงให้เห็นว่า ผลิตภัณฑ์สินค้าแปรรูปที่มีต้นทุนที่ต่ำ มีโอกาสสร้างกำไรจากการประกอบการของกลุ่มวิสาหกิจได้ นอกจากนี้ กุณทีรา อาษาศรี (2562) ยังพบว่าหากสามารถบริหารจัดการต้นทุนให้ถูกต้อง จะทำให้เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ เช่น การควบคุมต้นทุน การกำหนดราคาขาย เป็นต้น

สำหรับผลตอบแทนของการทำลูกประคบ พบว่ามียอดที่ผลิตเท่ากับยอดขาย ทำให้มีผลตอบแทนจากการลงทุนจากอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 34.45 พบว่า สอดคล้องกับงานวิจัยของภาวินีย์ ธนาอนวัช (2563) ที่พบว่า การคำนวณผลตอบแทนจากการผลิตจากอัตรากำไรสุทธิต่อต้นทุนเท่ากับร้อยละ 49.38 คำนวณอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายพบว่า มีอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายเท่ากับร้อยละ 31.43 เนื่องจากการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมซึ่งเป็นการกำหนดราคาขายสินค้าลักษณะเดียวกันที่มีจำหน่ายในท้องตลาด ตามทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ของหลักการ การแข่งขันสมบูรณ์ นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของวรลักษณ์ วรรณโล (2559) ที่พบว่าวิธีการทำบัญชีผู้ทำปลาสดมีผลกำไรค่อนข้างมาก จึงทำให้เกษตรกรผู้ทำปลาสดได้รับผลตอบแทนค่อนข้างดี และสอดคล้องกับงานวิจัยของละเอียด ศรีหาเหง้า (2561) ที่พบว่า การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากมันฝรั่ง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว ตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ มีผลตอบแทนที่นำลงทุนเนื่องจากการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่าราคาขาย มีรายได้สูง ทำให้เกิดกำไรสุทธิตลอดระยะเวลาของโครงการ ส่งผลทำให้โครงการนำลงทุน

ข้อเสนอแนะ

1. จากปัญหาวิสาหกิจชุมชนขาดผู้ที่มีความรู้ทางด้านบัญชีในการจัดทำบัญชี มีผลทำให้การเก็บข้อมูลต้นทุนและค่าใช้จ่ายไม่ถูกต้อง จึงควรส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มจดบันทึกข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลที่บันทึกไว้มาใช้ประโยชน์ในการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง และสามารถนำข้อมูลไปใช้เพื่อประกอบการตัดสินใจได้ นอกจากนี้ นั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดอบรมส่งเสริมการให้ความรู้ในการบันทึกบัญชีให้กับทางกลุ่ม รวมถึงต้องมีการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการเพิ่ม

ความรู้ให้กับกลุ่มด้านการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบและถูกต้องตามหลักบัญชีรับรองทั่วไป ทำให้สามารถเก็บข้อมูลด้านบัญชีได้อย่างครบถ้วน อันจะนำไปสู่การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจได้อย่างถูกต้องต่อไป

2. โครงสร้างของต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เกิดการวัตถุดิบและแรงงาน รวมร้อยละ 63.25 ดังนั้นควรหาแนวทางการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์เพื่อลดต้นทุนให้ต่ำที่สุด โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรจะใช้วัตถุดิบที่ปลูกเองภายในชุมชนทั้งหมด เพื่อลดต้นทุนทางด้านวัตถุดิบทางตรง อันจะนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรและจุดคุ้มทุนที่ลดลงของวิสาหกิจ

3. ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรเข้ามาให้ความรู้ ส่งเสริมและสนับสนุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย โดยชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมให้มากขึ้น อันจะนำมาสู่การเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และจะนำไปสู่การแก้ไขปัญหาของวิสาหกิจต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- กฤษทิรา อาษาศรี. (2562). ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการความรู้ด้านต้นทุนผลิตภัณฑ์กับการวางแผนการดำเนินงานและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางการตลาดอย่างยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตจังหวัดมหาสารคาม. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม.
- เจนจิรา ถาปินตา. (2564). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของสินค้าแปรรูปเกษตรยาหม่องเสลดพังพอน. วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ, 10(2), 70-78.
- ฐุฬิยา เลาะมะ, ยัสมี โต๊ะรี, ฟาติมะห์ ดาซอตาราแด, และรัตติภรณ์ บุญทัศน์. (2565). ประสิทธิภาพของการใช้ลูกประคบสมุนไพรเพื่อบรรเทาอาการปวดของกลุ่มออฟฟิศซินโดรม ศูนย์การเรียนรู้ด้านการแพทย์วิถีไทย มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา. ในการประชุมระดับชาติ ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เครือข่ายสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ครั้งที่ 7 (หน้า 583-596). สุราษฎร์ธานี: มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.
- ดวงสมร อรพินท์. (2557). การบัญชีการเงิน. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ประกาศคณะกรรมการค่าจ้าง เรื่อง อัตราค่าจ้างขั้นต่ำ (ฉบับที่ 11). (2565). ราชกิจจานุเบกษา เล่ม 139 ตอนพิเศษ 221 ง. หน้า 4-5.
- พิมพ์วิภา แพรภท. (2558). ลูกประคบกับการรักษาโรค. สืบค้นจาก <https://www.ttmed.psu.ac.th/th/blog/167>
- ไพบุณย์ ผจงวงศ์. (2561). การบัญชีเพื่อการจัดการ (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: แสงดาว.

- ภาวินีย์ ธนาอนวัช. (2563). การบริหารต้นทุนการผลิตและการวางแผนกำไรผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลบางนางร้า อำเภอบางปะหัน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อยกระดับเศรษฐกิจชุมชน. *วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกาญจนบุรี*, 9(1), 47-56.
- ละเอียด ศรีหาเหง้า. (2561). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากมันฝรั่ง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจริญแม่ครัว ตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่. *วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น*, 12(1), 219-234.
- ลำไย มากเจริญ. (2560). *การบัญชีต้นทุน*. กรุงเทพมหานคร: บริษัท ทริปปี้แอนด์คูเคชั่น จำกัด.
- วรลักษณ์ วรรณโล. (2559). วิธีการจัดทำบัญชี ต้นทุน และผลตอบแทนของการผลิตปลาส้ม กรณีศึกษา กลุ่มผู้ผลิตปลาส้ม ตำบลบ้านสา อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา. *วารสารบัญชีปริทัศน์*, 1(2), 81-104.
- วิรัตน์ วงศ์ไชยกุล, อานนท์ สันทราย, ธาดา สมาน และรุ่งฤดี รัตนชัยศิลป์. (2562). ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อลูกประคบสมุนไพร ของประชาชนชุมชนบ้านร่องแช่ ตำบลเวียง อำเภอเทิง จังหวัดเชียงราย. *วารสารสิทธิบริหารธุรกิจ*, 20(2), 132- 142.
- สุนิษา กลิ่นขจร. (2558). การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี. *วารสาร E-Journal, Silpakorn University ฉบับภาษาไทย สาขามนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์และศิลปะ*, 8(2), 2643-2655.
- สุภภัทร หนู่มคำและคณะ. (2561). แนวทางการพัฒนาการจัดการทรัพยากรท้องถิ่นเพื่อการผลิตลูกประคบจากภูมิปัญญาท้องถิ่น อำเภอไทรทอง จังหวัดกำแพงเพชร. *วารสารพิภูล*, 16(2), 53-69.
- อารีกมล ต.ไชยสุวรรณ, วรรณ มังกิตะ, สิริยุพา เลิศกาญจนพร, สรียา ทรัพย์ศิริ และธีรพัฒน์ จักรเงิน. (2560). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการปลูกสมุนไพรของกลุ่มเกษตรกร บ้านหนองสุวรรณ ตำบลบ้านกลาง อำเภอสอง จังหวัดแพร่. *วารสารศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้*, 5(1), 83-95.
- เอกนรี สกุลนันท์. (2558). *แผนธุรกิจเจลสมุนไพรจากลูกประคบ (แผนการตลาด)*. สืบค้นจาก <https://www.car.chula.ac.th/display7.php?bib=2060324>.