



# การประชุมวิชาการระดับชาตินานาชาติ "เบญจมิตรวิชาการ" ครั้งที่ 10

## The 10<sup>th</sup>BENJAMITRA Network National and International Conference

### การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาว : กรณีศึกษากลุ่มบ้านหัวทุ่งสามัคคี ตำบลพระบาท อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

จิรนนท์ บุพพัฒนสมัย, ชูรีพร วิชิตนาค<sup>1</sup>

คณะบริหารธุรกิจและเทคโนโลยี, วิทยาลัยอินเตอร์เทคโนโลยี, จ.ลำปาง, joy\_jaaaa@hotmail.com<sup>1</sup>

#### บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนการทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวกรณีศึกษากลุ่มบ้านหัวทุ่งสามัคคี ตำบลพระบาท อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ประชากร ได้แก่ ผู้ลงทุนทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาว จำนวน 3 คน เครื่องมือที่ใช้ คือ แบบสัมภาษณ์ วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ผลการศึกษาพบว่า ต้นทุนของการทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อหน่วย ประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบทางตรงต่อหน่วย 2.80 บาท คิดเป็นร้อยละ 32.07 วัตถุดิบทางอ้อมต่อหน่วย 2.54 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.10 ค่าแรงงานต่อหน่วย 3 บาท คิดเป็นร้อยละ 34.36 ค่าใช้จ่ายการผลิตคงที่ต่อหน่วย 0.07 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.80 ค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปรต่อหน่วย 0.32 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.67 ต้นทุนรวมต่อหน่วยคิดเป็นเงิน 8.73 บาทโดยรายได้จากการจำหน่ายสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อวัน จำนวนเงิน 3,500 บาท มีต้นทุนจำนวน 873 บาท คิดเป็นกำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อวัน จำนวน 2,627 บาท อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 75.06 ทำให้การลงทุนทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวมีจุดคุ้มทุนต่อวัน 9.33 บาท จุดคุ้มทุนต่อปี 2,436 บาท

#### บทนำ

ยุทธศาสตร์จังหวัดลำปาง ยุทธศาสตร์ที่ 1 การพัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นฐานของเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ และเสริมสร้างความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจชุมชนตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในด้านการประกอบธุรกิจทั้งความรู้ในด้านการพัฒนากระบวนการผลิต การบริหารจัดการ การตลาดและส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและตลาดโลก และกลยุทธ์ที่ 4 เสริมสร้างความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจชุมชนตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง โดยการส่งเสริมการรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและวิสาหกิจชุมชน และสนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการ และเครือข่ายชุมชนบนฐานรากความรู้สมัยใหม่และภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งมีความสอดคล้องกับ(1) ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580) ด้านที่ 2 ยุทธศาสตร์ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน (2) ยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 ด้านที่ 3 การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน (3) ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคเหนือ ด้านที่ 1 การพัฒนาการท่องเที่ยวให้มีคุณภาพและความยั่งยืน ด้านที่ 2 พัฒนาประสิทธิภาพการผลิตทางการเกษตร ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวมีความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์จังหวัดลำปาง ที่จะพัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นฐานของเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ และเสริมสร้างความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจชุมชนตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และจากปัญหาราคาสับปะรดล้นตลาดจนนำไปสู่ปัญหาราคาสับปะรดตกต่ำ เนื่องจากผลผลิตสับปะรดออกสู่ตลาดมากเกินไปความต้องการของโรงงานแปรรูป ผู้วิจัยคิดว่าการปลูกฟ้าขาวเพื่อเป็นพืชทดแทนจึงน่าจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว และสินค้าการแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นสบู่ก็ทำให้เกิดการเพิ่มมูลค่าได้ ด้วยเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงทำวิจัยเพื่อทราบถึงต้นทุนผลตอบแทนการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวกลุ่มบ้านหัวทุ่งสามัคคี ตำบลพระบาท อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง เป็นแนวทางให้ผู้ทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปพิจารณาต้นทุน และหาแนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาว หรือผู้ที่สนใจลงทุนทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปพิจารณาลงทุน

#### วัตถุประสงค์

เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาว กลุ่มบ้านหัวทุ่งสามัคคี ตำบลพระบาท อำเภอเมืองจังหวัดลำปาง

#### วิธีการวิจัย

**ประชากร** คือ ผู้ที่ลงทุนทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาว กลุ่มบ้านหัวทุ่งสามัคคี ตำบลพระบาท อำเภอเมืองจังหวัดลำปาง จำนวน 3 ราย

**เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย** คือ แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่ลงทุนทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาว ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนในการลงทุนการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนในการลงทุนการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาว และส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

**การเก็บรวบรวมข้อมูล** ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยตนเอง ใช้เวลาดำเนินการ 2 เดือน และดำเนินการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี บททวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาพัฒนากรอบแนวคิดการวิจัย จากนั้นผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม (questionnaire) เพื่อเก็บข้อมูล

**การวิเคราะห์ข้อมูล**

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่ลงทุนทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาว ใช้สถิติเชิงพรรณนา หาค่าความถี่ และร้อยละ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนในการลงทุนการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวใช้แนวคิดต้นทุน ประกอบด้วย วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายการผลิต

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนในการลงทุนการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาว วิเคราะห์ผลตอบแทนในการลงทุนออกเป็น 2 ส่วน คือ

- อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios) โดยใช้อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขาย
- การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-Even Point Analysis)

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ปัญหาและข้อเสนอแนะเป็นการนำปัญหาและข้อเสนอแนะที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ที่ลงทุนทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวโดยใช้วิธีการพรรณนา

#### ผลการวิจัย

ผู้ลงทุนทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 66.67 อายุระหว่าง 51 ปีขึ้นไป ร้อยละ 66.67 สถานภาพสมรส ร้อยละ 100 การศึกษาระดับประถมศึกษา ร้อยละ 66.67 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวน 12,000บาท ทุกคนได้รับคำแนะนำการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวจากภูมิปัญญาท้องถิ่น ร้อยละ 100.00 แหล่งที่มาของวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรฟ้าขาวคือฟ้าขาว ได้มาจากการซื้อจากพ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 66.67

ตารางที่ 1 แสดงต้นทุนของการทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อหน่วย

รายการ	ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย (บาท)	ร้อยละ
วัตถุดิบ		
- วัตถุดิบทางตรง	2.80	32.07
- วัตถุดิบทางอ้อม	2.54	29.10
ค่าแรงงาน	3.00	34.36
ค่าใช้จ่ายการผลิต		
- ค่าใช้จ่ายการผลิตคงที่	0.07	0.80
- ค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปร	0.32	3.67
รวม	8.73	100.00

ผลตอบแทนในการลงทุนการทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาว จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนการทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวโดยการวิเคราะห์แยกเป็น 2 ส่วนคือ

- อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios) โดยใช้อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขาย พบว่ารายได้จากการจำหน่ายสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อวัน 3,500 บาท ต้นทุนคิดเป็นเงิน 873 บาท คิดเป็นกำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อวัน จำนวนเงิน 2,627 บาทอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 75.06 รายได้จากการจำหน่ายสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อปี 913,500 บาท ต้นทุนคิดเป็นเงิน 227,853 บาท กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อปี จำนวนเงิน 685,647 บาท อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 75.06 ตามลำดับ

- การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-Even Point Analysis) พบว่า ผู้ลงทุนผลิตสบู่สมุนไพรฟ้าขาว ต้องขายสบู่สมุนไพรฟ้าขาวได้วันละ 9.33 บาท และปีละ 2,436 บาท ตามลำดับ จึงจะคุ้มทุน

ปัญหาและข้อเสนอแนะ พบว่า ผู้ลงทุนทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวส่วนใหญ่ไม่มีเงินทุน รองลงมาคือ วัตถุดิบหายาก และปัญหาอื่นคือ วัตถุดิบที่หาได้ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ ผู้ลงทุนทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต้องการให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือโดยต้องการในด้านหาแหล่งวัตถุดิบฟ้าขาวหาแหล่งเงินทุนหรือเงินกู้พร้อมพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

#### บทสรุป

การผลิตสบู่สมุนไพรฟ้าขาว ขนาด 50 กรัม 1 ก้อน มีต้นทุนการผลิตเท่ากับ 8.73 บาท ซึ่งประกอบด้วย วัตถุดิบ 5.34 บาท ค่าแรงงาน 3 บาท และค่าใช้จ่ายการผลิต 0.39 บาท ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย การผลิตและต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของชวพงษ์ นุ้ยสุข ซึ่งพบว่าต้นทุนการผลิตสบู่ก้อนและสบู่เหลวมีสัดส่วนของปัจจัยแปรผันมากกว่าปัจจัยคงที่ ทั้งนี้มาจาก ค่าสารเคมี บรรจุภัณฑ์ ในส่วนของต้นทุนค่าตอบแทนจากการลงทุนทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวผู้วิจัยทำการวิเคราะห์อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร และจุดคุ้มทุนพบว่าผลตอบแทนค่อนข้างสูงนำลงทุนโดยมีอัตรากำไรขั้นต้นต่อปีสูงถึงร้อยละ 75.06 และจุดคุ้มทุนต่ำ คือ ปีละ 2,436 บาท สอดคล้องกับงานวิจัยแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงผิวสารสกัดจากฟ้าขาวของพูนศิริ อัคราภรณ์ประดิษฐ์ ซึ่งพบว่าผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงผิวสารสกัดจากฟ้าขาวนี้มีความน่าสนใจสามารถสร้างผลกำไรและผลตอบแทนที่ดีแก่ผู้ถือหุ้นคุ้มค่าแก่การลงทุนนอกจากนี้ปัญหาของผู้ลงทุนทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวมีปัญหาด้านการหาแหล่งเงินทุนหรือเงินกู้และวัตถุดิบที่หายาก

#### ข้อเสนอแนะทางด้านปฏิบัติ

1. จากการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนของการทำสบู่สมุนไพรฟ้าขาวต่อหน่วยพบว่าค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าแรงงานคิดเป็นร้อยละ 34.36 ซึ่งหากต้องการลดค่าใช้จ่ายดังกล่าวต้องมีการพัฒนาทักษะของแรงงานที่ผลิตหรือควรมีการนำเครื่องมือที่ทันสมัยมาช่วยในการผลิต เพื่อเพิ่มผลผลิตขึ้น อันจะนำไปสู่การลดต้นทุนได้
2. ควรมีการวางแผนการผลิตที่เหมาะสม ซึ่งจะต้องมีการวิเคราะห์สภาพตลาดและแหล่งของวัตถุดิบเพื่อให้สามารถวางแผนการจัดซื้อฟ้าขาวซึ่งเป็นวัตถุดิบที่จะมีการขาดแคลนนอกช่วงฤดู และเตรียมแผนการผลิตให้เหมาะสมกับสภาพตลาดแต่ละช่วง จึงจะทำให้สามารถบริหารจัดการต้นทุนและจัดการการขายได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
3. หน่วยงานภาครัฐและเอกชนควรมีการให้ความรู้ คำแนะนำในออกแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อผู้ลงทุนจะได้นำความรู้ไปพัฒนารูปแบบที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อให้สามารถขยายตลาดหรือเพิ่มมูลค่าสินค้าได้ รวมถึงหน่วยงานภาครัฐควรให้ความช่วยเหลือด้านหาแหล่งวัตถุดิบ และแหล่งเงินทุนหรือเงินกู้