

การพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เพื่อการค้าเชิงพาณิชย์ของ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์*

DEVELOPMENT AND INCREASE THE VALUE FOR COMMERCIAL TRADE PRODUCTS OF THE COMMUNITY ENTERPRISE OF BAAN THAP CHRIST FLOWER GROUP

พงศ์พิพัฒน์ มากช่วย, พิจิตรา แก้วพิชัย*, ชลิดา เลื่อมใสสุข, อริสรา ชูมี

Pongpipat Makchouy, Pijittra Kaewpichai*, Chalida Leumsaisuk, Arissara Chumee

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี สุราษฎร์ธานี ประเทศไทย

Faculty of Management Sciences, Suratthani Rajabhat University, Surat Thani, Thailand

*Corresponding author E-mail: aupijittra@hotmail.com

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ในการเป็นผู้ประกอบการ และวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิตเพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ นักวิชาการ ราษฎ์ชาวบ้าน ตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้มีความรู้เรื่องดอกดาหลา เช่น เกษตรกรผู้ปลูกในพื้นที่ หรือใกล้เคียง จำนวน 10 คน สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกลุ่ม ไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ตำบลคลองชะอุ่น อำเภอนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 13 คน และผู้ที่สนใจทั่วไป จำนวน 7 คน รวมทั้งสิ้น จำนวน 20 คน ได้เลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญแบบเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง เก็บรวบรวมข้อมูล ด้วยแบบสัมภาษณ์เชิงลึกในภาคสนาม วิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนการผลิตเครื่องดื่มน้ำมันดอกดาหลาเชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่า สภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ในการเป็นผู้ประกอบการ ปัจจุบันสามารถพบดาหลาได้ทั่วทุกภาคของประเทศ จะพบได้มากทางภาคใต้ เริ่มก่อตั้งกลุ่มในปี พ.ศ. 2542 จัดทะเบียนเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2548 ในปัจจุบันมี จำนวนสมาชิก 13 คน วิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิตเพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม มีจุดแข็งด้านวัตถุดิบท้องถิ่น แต่มีจุดอ่อนด้านการตลาดและระบบควบคุมคุณภาพ ต้นทุนรวม 1,000 ขวดอยู่ที่ 11,575 บาท หรือ 11.58 บาทต่อขวด โดยต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเป็นส่วนสำคัญที่สุด เมื่อตั้งอัตรากำไรที่ 50% ราคาขายต่อหน่วยควรอยู่ที่ 17.37 บาท ข้อมูลนี้เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนธุรกิจเพื่อความยั่งยืนและการแข่งขันในตลาด

คำสำคัญ: การวิเคราะห์ SWOT, ดาหลา, เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ, การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต

Abstract

His research article aims to study and analyze the environment and potential of the Ban Thap Khri Ornamental Plants Community Enterprise Group in entrepreneurship and to analyze production costs and production returns to determine selling prices and plan appropriate profits. This qualitative research was conducted. Key informants included academics, local scholars, community enterprise group representatives, and those knowledgeable about dahlias, such as farmers and growers in the area or nearby (10 people), and 13 members of the Ban Thap Khri Ornamental Plants Community Enterprise Group, Khlong Cha-un Subdistrict, Phanom District, Surat Thani Province. and 7 people who are interested in general, totaling 20 people, selected the key informants specifically. The research tools used were in-depth semi-structured interviews, collecting data with in-depth interviews in the field, analyzing data on production costs of the herbal drink, descriptively. The research results found that the environment and potential of the Ban Thap Khri flower and ornamental plant community enterprise in being an entrepreneur. Dahlias can be found throughout the country, especially in the southern region. The group was founded in 1999 and registered as a community enterprise group in 2005. Currently, there are 13 members. They analyze production costs and production returns to determine the selling price and plan appropriate profits. Their strengths lie in local raw materials, but their weaknesses lie in marketing and quality control systems. The total cost of 1,000 bottles is 11,575 baht, or 11.58 baht per bottle, with direct raw material costs being the most important factor. With a profit margin of 50%, the selling price per unit should be 17.37 baht. This information is useful for business planning for sustainability and market competition.

Keywords: SWOT Analysis, Dahlia, Health Drinks, Production Cost Analysis

บทนำ

ดาหลา พืชประเภทไม้ดอกพื้นเมืองภาคใต้ของประเทศไทย เดิมเป็นพืชที่มีถิ่นกำเนิดบริเวณป่าร้อนชื้นของประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (เดชา ศิริภัทร, 2546) นิยมนำดอกและหน่ออ่อนมารับประทานเป็นผักสดและประกอบอาหาร เช่น ดอกใส่ในเมนูข้าวยำ หน่อแกล้มใช้เป็นยาขับลมในกระเพาะ แก้อท้องอืด ท้องเฟ้อ โดยปัจจุบันมีการนำดาหลามาใช้ประโยชน์หลากหลายขึ้น เช่น การปลูกเพื่อจำหน่ายเป็นไม้ตัดดอก ด้วยรูปทรง สีเส้นที่สวยงาม และความทนทานของดอก (มูยาฮิดะ มะดาโอะ, 2567) ทำให้เป็นที่ต้องการของตลาดดอกไม้สำหรับจัดตกแต่งสถานที่ต่าง ๆ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ เป็นกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกดาหลา และไม้ดอกไม้ประดับอื่น ๆ เริ่มก่อตั้งกลุ่มในปี พ.ศ. 2542 ได้จดทะเบียนเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2548 ในปัจจุบัน มีจำนวนสมาชิก 13 คน โดยเริ่มต้นจากการปลูกไม้ดอกไม้ประดับ เพื่อใช้ในการจัดตกแต่งสถานที่ช่วงเทศกาล และงานพิธี

ด้วยดาดหาลาเป็นพืชที่ปลูกง่ายสามารถเจริญเติบโตได้ดีในที่ที่มีแสงรำไรหรือที่ร่มไม้ยืนต้น สามารถเก็บดอกจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี แต่จะให้ดอกดกที่สุดในช่วงฤดูร้อน ประมาณเดือนมีนาคม - พฤษภาคม ของ ทุกปี (ธาวิดา ศิริสัมพันธ์, 2567) ทำให้ในบางช่วงของปี มีดอกดาดหาลาเหลือเก็บ ถูกปล่อยทิ้งไว้จนเป็นผลแก่ ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ในสัดส่วนร้อยละ 35 ซึ่งเป็นปัญหาจากการที่นักวิจัยลงพื้นที่ศึกษาบริบทชุมชน ทางกลุ่มวิสาหกิจนำโดย ประธานกลุ่ม นางสาวลีนี ว่องประชาณุกุล ได้ร่วมกันสะท้อนปัญหา และมองเห็นโอกาสในการสร้างอาชีพเสริมและรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากดอกดาดหาลาที่เหลือจากการจำหน่าย โดยนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพจากดอกดาดหาลา เพื่อจำหน่ายในพื้นที่ และแหล่งท่องเที่ยวใกล้เคียง (ฐิติรัตน์ แวนเรืองรอง, 2563) ผนวกกับในปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพมากขึ้น แต่เนื่องด้วยรูปแบบการใช้ชีวิตประจำวันที่เปลี่ยนแปลงไปส่งผลให้ชีวิตเร่งรีบไม่มีเวลาในการดูแลสุขภาพอีกทั้งข้อจำกัดในเรื่องของเวลา การบริโภคอาหารและเครื่องดื่มที่มีคุณภาพประโยชน์ทางโภชนาการ (ปาริฉัตร หงส์ประภาส, 2559) จึงเป็นสิ่งที่ได้รับความนิยมของคนในสังคมปัจจุบัน เห็นได้จากเครื่องดื่มจากธัญพืช ผลไม้ รวมถึงนม มีบทบาทในตลาดอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มนั้นได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมากขึ้น เพราะเหตุผลดังกล่าวข้างต้นนั่นเอง (ธาวิดา ศิริสัมพันธ์, 2567)

สืบเนื่องมาจากการลงพื้นที่โครงการออมสินยุวพัฒน์รักษ์ถิ่นของธนาคารออมสินร่วมกับคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี ที่ได้จัดโครงการอบรมให้กับทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แต่ยังไม่ครอบคลุมทั้งหมดในส่วนของการพัฒนาดอกดาดหาลาเพื่อสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืนให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ นักวิจัยได้ออกแบบโครงการวิจัยนี้ขึ้นเพื่อมุ่งเน้นการพัฒนา เชิงพื้นที่ ขยายผลจากการลงพื้นที่บริการวิชาการ โดยหวังว่าจะสามารถสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน โดยดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตามกระบวนการเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับในตลาด (วิชัย หฤทัยธนาสันต์, 2550) เพิ่มองค์ความรู้ทางด้านบัญชี ในการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตที่แท้จริงที่เป็นการสร้างโอกาสทางด้านการตลาดและให้ได้กำไรที่เหมาะสม (พิจิตร แก้วพิชัย และहरषा เณลิมพิพัฒน์, 2567) ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอก ไม้ประดับบ้านทับคริสต์

จากสภาพปัญหาและความสำคัญดังกล่าว จึงสนใจในการทำวิจัย เรื่อง การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เพื่อการค้าเชิงพาณิชย์ของวิสาหกิจกลุ่มชุมชนไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ เพื่อศึกษาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ในการเป็นผู้ประกอบการ และวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิต เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม เป็นการสร้างโอกาสทางด้านการตลาดและเพิ่มมูลค่าทางด้านเศรษฐกิจเชิงพาณิชย์ของวิสาหกิจชุมชนไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ตำบลคลองชะโอน อำเภอบอนน้อม จังหวัดสุราษฎร์ธานี ให้มีประสิทธิภาพอย่างยั่งยืนและมั่นคงต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับ บ้านทับคริสต์ ในการเป็นผู้ประกอบการ
2. วิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิต เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้ มีวิธีดำเนินการวิจัย ตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

รูปแบบการวิจัย เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ศึกษาและวิเคราะห์เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ตลอดจนถึงปัญหาด้านต่าง ๆ จากการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจ การปลูกดอกดาหลา และปริมาณดอกดาหลา เหลือจำหน่าย เพื่อใช้ประกอบเป็นแนวทางในการศึกษา

ประชากรและผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ นักวิชาการ ประชาชนชาวบ้าน ตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้มีความรู้เรื่องดอกดาหลา เช่น เกษตรกรผู้ปลูก ในพื้นที่ หรือใกล้เคียง จำนวน 10 คน สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ตำบลคลองชะอุ่น อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 13 คน และผู้ที่สนใจทั่วไป จำนวน 7 คน รวมทั้งสิ้น จำนวน 20 คน ได้เลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญแบบเจาะจง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured Interview) และแบบสังเกตการณ์จากการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)

การเก็บรวบรวมข้อมูล ในการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม โดยการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (Deep interview) กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี ในส่วนของผลิตภัณฑ์ เครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา โดยใช้เครื่องมือในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง และการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) เพื่อสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured Interview) ใช้แบบสัมภาษณ์ โดยออกแบบการสัมภาษณ์ และการเก็บข้อมูลให้มีลักษณะเป็นการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) ใช้แบบสอบถาม และแบบประเมินความพึงพอใจ ในการจัดกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) ในรูปแบบออนไลน์ และ/หรือแบบเอกสาร

การวิเคราะห์ข้อมูล ได้นำข้อมูลมาวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรดอกดาหลา ประกอบด้วย 5 สูตร ดังต่อไปนี้ 1) การวิเคราะห์ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 2) การวิเคราะห์ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 3) ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต 4) การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย และ 5) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวม

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยพบว่า

ผลการศึกษาสภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ในการเป็นผู้ประกอบการ ทำให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ตลอดจนถึงปัญหาด้านต่าง ๆ จากการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจ การปลูกดอกดาหลา และปริมาณดอกดาหลาเหลือจำหน่าย เพื่อใช้ประกอบเป็นแนวทางในการศึกษา สามารถวิเคราะห์ข้อมูล (Content Analysis) ในรูปแบบการพรรณนาความ (Descriptive) มีรายละเอียดของข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และปัญหาของการวิจัย ปัจจุบันสามารถพบดาหลาได้ทั่วทุกภาคของประเทศ โดยสามารถพบได้ทั้งในธรรมชาติและพบตามอาคารบ้านเรือน สวนสาธารณะ หรือการปลูกเพื่อจำหน่ายในสวนในไร่ แต่จะพบได้มากทางภาคใต้ เพราะคนในภาคใต้นำดาหลามาใช้ประโยชน์มาตั้งแต่ในอดีต ประโยชน์และสรรพคุณดาหลา ใช้ขับลม แก้ท้องอืดท้องเฟ้อ แก้ลมพิษ แก้โรคผิวหนัง แก้เสมหะ แก้ปวดศีรษะ แก้ความดันสูง

แก้เลือดออกตามไรฟัน แก้โรคประดง ช่วยบำรุงเตโชธาตุ แก้นั่นหน้าอก ช่วยด้านอนุมูลอิสระ ช่วยด้านมะเร็ง ช่วยป้องกันโรคเก๊าท์ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ เริ่มก่อตั้งกลุ่มในปี พ.ศ. 2542 มีการร่วมกลุ่มและจดทะเบียนเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2548 ในปัจจุบันมี จำนวนสมาชิก 13 คน โดยเริ่มต้นมาจากการปลูกไม้ดอกไม้ประดับ มีการปลูกไม้หลายชนิด เพื่อใช้ในการจัดตกแต่งช่วงเทศกาล และตามงานพิธีต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานแต่งงาน งานศพ ในส่วนของชาดอกดาหลา เกิดขึ้นมาจากดอกดาหลาที่ออกดอกทั้งปี ทางกลุ่มวิสาหกิจจึงคิดค้นเพื่อนำดอกดาหลาที่เหลือใช้ไปต่อยอด จึงได้ออกมาเป็น ชาดอกดาหลา ที่กลุ่มวิสาหกิจได้ทดลองทำตามวิธีชาวบ้าน และได้นำชาดอกดาหลาออกไปให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยการนำชาดอก ดาหลาไปร่วมงานต่าง ๆ ในเขตเทศบาลตำบลคลองชะอุ่น อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้รับผลตอบแทนมาดีพอสมควร ปัญหาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ คือ ชาดอกดาหลานิยมรับประทานเฉพาะกลุ่ม ยังไม่เป็นที่นิยมของกลุ่มคนรุ่นใหม่ และวัยรุ่น จึงอยากพัฒนาเป็นเครื่องดื่มจากดอกดาหลารับประทาน โดยทางกลุ่มยังไม่มีความรู้และแนวทางในการปรับปรุงในเรื่องกระบวนการผลิตที่สะดวก และสามารถทำได้ภายในพื้นที่ การพัฒนารสชาติให้เป็นที่ตามความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ที่น่าสนใจ และการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้อีกช่องทางให้กับสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทั้งนี้ นักวิจัยได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของปัญหาของทางกลุ่ม และมองว่าเป็นโอกาสในการพัฒนาต่อยอดให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเดินต่อไปได้

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนในการเป็นผู้ประกอบการ วิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิต เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม โดยใช้ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพเพื่อประเมินสถานการณ์สำหรับการประกอบธุรกิจ ซึ่งช่วยให้วิสาหกิจชุมชนรู้ถึงจุดแข็งและจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน มองเห็นโอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจเครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา ได้ดังต่อไปนี้

จุดแข็ง (Strengths) ได้แก่ 1) ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น ดอกดาหลาเป็นพืชที่ปลูกได้ดีในบางพื้นที่ ทำให้ต้นทุนวัตถุดิบต่ำและช่วยสนับสนุนเกษตรกรในชุมชน 2) ผลิตภัณฑ์มีความเป็นเอกลักษณ์ น้ำดอกดาหลายังไม่มีจำหน่ายอย่างแพร่หลาย ทำให้เป็นสินค้าพิเศษที่แตกต่างจากเครื่องดื่มสมุนไพรทั่วไป 3) กลุ่มชุมชนมีความร่วมมือและความรู้ท้องถิ่น การรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนช่วยให้สามารถแบ่งปันองค์ความรู้และบริหารจัดการทรัพยากรร่วมกัน 4) สามารถผลิตแบบอินทรีย์หรือออร์แกนิกได้ สามารถพัฒนาให้เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่ได้รับความนิยมในตลาดผู้บริโภคสุขภาพ และ 5) มีโอกาสเข้าถึงการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน โครงการส่งเสริมอาชีพในชุมชนสามารถช่วยให้มีเงินทุนหรือการอบรมด้านการตลาดและการผลิต

จุดอ่อน (Weaknesses) ได้แก่ 1) ขาดความรู้ด้านการตลาดและช่องทางการขาย สมาชิกส่วนใหญ่อาจมีความชำนาญด้านการผลิตแต่ขาดทักษะการตลาด และการกระจายสินค้า 2) ระบบการจัดการและมาตรฐานการผลิตยังไม่เข้มแข็ง เนื่องจากเป็นการผลิตระดับชุมชน อาจขาดการควบคุมคุณภาพที่ได้มาตรฐานเท่ากับโรงงานอุตสาหกรรม 3) การบริหารต้นทุน และราคาขายยังไม่แน่นอน ต้นทุนการผลิตอาจผันผวนขึ้นอยู่กับฤดูกาล และปริมาณผลผลิตของดอกดาหลา 4) กำลังการผลิตจำกัดไม่สามารถผลิตปริมาณมากได้หากไม่มีเครื่องจักรหรือระบบที่ดีพอ อาจส่งผลกระทบต่อการขายในตลาดในอนาคต และ 5) ความท้าทายในการสร้างการรับรู้ของลูกค้า เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ อาจต้องใช้เวลาในการให้ความรู้และทำให้ผู้บริโภครู้จักและยอมรับ



โอกาส (Opportunities) ได้แก่ 1) กระแสรักสุขภาพ และสินค้าสมุนไพรที่กำลังเติบโต ผู้บริโภคให้ความสนใจกับเครื่องดื่มจากธรรมชาติมากขึ้น ทำให้ตลาดมีแนวโน้มเติบโตได้ 2) การขยายตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ แพลตฟอร์มออนไลน์ช่วยให้สามารถเข้าถึงลูกค้าทั่วประเทศ 3) สามารถพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น น้ำสมุนไพรเข้มข้น หรือผลิตภัณฑ์เพื่อความงามจากดอกดาหลา และ 4) มีโอกาสร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อขอรับการสนับสนุนทางด้านเงินทุน การอบรม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์

อุปสรรค (Threats) ได้แก่ 1) การแข่งขันจากเครื่องดื่มสมุนไพรอื่น เช่น น้ำขิง น้ำเก๊กฮวย หรือน้ำใบเตย ซึ่งเป็นที่รู้จักมากกว่าและมีตลาดแข็งแกร่งอยู่แล้ว 2) กฎหมาย และมาตรฐานสินค้าอาหารและยา อาจต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานจาก อย. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจใช้เวลาและงบประมาณสูง 3) สภาพอากาศ และการเพาะปลูกไม่แน่นอน หากมีภัยธรรมชาติหรือสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยอาจส่งผลกระทบต่อปริมาณผลผลิตของดอกดาหลา 4) พฤติกรรมผู้บริโภคที่ยังไม่คุ้นเคยกับน้ำดอกดาหลาต้องสร้างการรับรู้และให้ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของเครื่องดื่มนี้ให้มากขึ้น และ 5) การขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ โดยเฉพาะด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริหารจัดการที่จำเป็นสำหรับการขยายธุรกิจ

วิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิต เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม แบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่

1. ต้นทุนการผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรดอกดาหลา ประกอบด้วย 5 สูตร ดังนี้ 1) การวิเคราะห์ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 2) การวิเคราะห์ต้นทุนค่าแรงทางตรง 3) ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต 4) การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย และ 5) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวม สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 1 - 3

ตารางที่ 1 แสดงต้นทุนวัตถุดิบทางตรงในการผลิตน้ำสมุนไพรดอกดาหลา

รายการ	ปริมาณที่ใช้ต่อหน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวมต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงต่อ 20 ขวด			
1. ดอกดาหลาสด	1 กิโลกรัม	300 บาท/1 กิโลกรัม	300
2. น้ำเปล่าสะอาด	3 ลิตร	1 บาท/ลิตร	3
3. น้ำตาลทราย	250 กรัม	31 บาท/1 กิโลกรัม	7.75
4. เกลือ	1 ช้อนชา	5 บาท/100 กรัม	0.05
5. ขวดบรรจุ พร้อมฝา	1 ชิ้น	2.50 บาท	50
6. สติกเกอร์ฉลาก	1 แผ่น	0.80 บาท	16
รวม			376.80/20 = 18.84

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงในการผลิตน้ำสมุนไพรดอกดาหลาสำหรับ จำนวน 20 ขวด พบว่า ต้นทุนหลักมาจากดอกดาหลาสด คิดเป็น 300 บาท หรือคิดเป็นต้นทุนต่อหน่วย 15 บาท จากต้นทุนรวม 18.84 บาทต่อขวด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าวัตถุดิบหลักมีสัดส่วนต้นทุนสูงที่สุด รองลงมา คือ บรรจุภัณฑ์พร้อมฝา และสติกเกอร์ฉลาก รวมกันประมาณ 66 บาท ทั้งนี้ ยังมีวัตถุดิบประกอบอื่น ๆ เช่น น้ำสะอาด น้ำตาลทราย และเกลือ ที่ใช้ในปริมาณน้อยแต่จำเป็นต่อรสชาติและคุณภาพของสินค้า จากการคำนวณ พบว่า ต้นทุนเฉลี่ยต่อขวดอยู่ที่ 18.84 บาท ซึ่งเป็นข้อมูลสำคัญสำหรับการกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรในเชิงธุรกิจต่อไป

ตารางที่ 2 แสดงต้นทุนค่าแรงงานทางตรงในการผลิตน้ำสมุนไพรดอกดาหลา

รายการ	ปริมาณที่ใช้ต่อหน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวมต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
ต้นทุนค่าแรงงานทางตรงต่อ 20 ขวด			
1. คัดแยกและล้างดอกดาหลา	1 ชม.	37.50	37.50
2. ต้มและสกัดน้ำดอกดาหลา	1 ชม.	37.50	37.50
3. กรองและปรุงรส (ใส่น้ำตาล เกลือ)	30 นาที	18.75	18.75
4. บรรจุขวด ปิดฝา	1 ชม.	37.50	37.50
5. ติดสติ๊กเกอร์ฉลาก	30 นาที	18.75	18.75
รวม			150/20 = 7.50

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนค่าแรงงานทางตรงในการผลิตน้ำสมุนไพรดอกดาหลา สำหรับ 20 ขวด พบว่า ค่าแรงในแต่ละขั้นตอนถูกประเมินตามระยะเวลาการทำงาน โดยมีต้นทุนรวมทั้งหมด 150 บาท หรือเฉลี่ยขวดละ 7.50 บาท ขั้นตอนที่ใช้เวลามากที่สุดและมีต้นทุนเท่ากัน คือ การคัดแยกล้างดอกดาหลา การต้มและสกัดน้ำดอกดาหลา และการบรรจุขวดปิดฝา ซึ่งแต่ละขั้นตอนใช้เวลา 1 ชั่วโมง คิดค่าแรง 37.50 บาทต่อชั่วโมง ส่วนขั้นตอนที่ใช้เวลาน้อย ได้แก่ การกรองและปรุงรส และการติดสติ๊กเกอร์ฉลาก ใช้เวลาเพียง 30 นาที คิดค่าแรง 18.75 บาทต่อกิจกรรม ข้อมูลนี้ช่วยให้สามารถวางแผนบริหารแรงงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและควบคุมต้นทุนการผลิตได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

ตารางที่ 3 แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตเดือน

รายการ	ปริมาณที่ใช้ต่อหน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวมต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตเดือน			
1. ค่าน้ำ	เหมาจ่าย	300	ใช้ล้างดอกไม้/ภาชนะ
2. ค่าก๊าซหุงต้ม	1 ถัง/เดือน	427	ใช้เตาแก๊สในการต้ม
3. ค่าเสื่อมอุปกรณ์ (หม้อต้ม เครื่องกรอง ทัพพี ผ้าขาวบาง เขียง มีด และช้อนตวง)	คิดตามอายุการใช้งาน	200	คำนวณจากค่าเสื่อม เช่น 2 ปี
4. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (น้ายาล้างจาน ผ้า ถู ขยะ ฯลฯ)	ต่อรอบ	112	สำหรับความสะอาด
รวม			1,039/1,000 = 1.39

จากตารางที่ 3 แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อเดือน พบว่า มีค่าใช้จ่ายรวมทั้งสิ้น 1,039 บาท โดยคิดต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยอยู่ที่ 1.39 บาทต่อขวด ต้นทุนหลัก ได้แก่ ค่าก๊าซหุงต้ม 427 บาทต่อเดือน และค่าเสื่อมอุปกรณ์ เช่น หม้อต้ม เครื่องกรอง และอุปกรณ์ประกอบอื่น ๆ คิดเฉลี่ยเดือนละ 200 บาท ขณะที่ ค่าน้ำและค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดเพื่อความสะดวกคิดรวมกันประมาณ 412 บาท ข้อมูลนี้สะท้อนให้เห็นว่าต้นทุนค่าใช้จ่ายแฝงในการผลิตมีสัดส่วนไม่มากนักเมื่อเทียบกับต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงงาน แต่ยังคงมีความสำคัญในการบริหารต้นทุนรวมของผลิตภัณฑ์ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

2. ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของเครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา สำหรับ 1,000 ขวด

ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง = 7,536 บาท

ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง = 3,000 บาท

ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตเดือน = 1,039 บาท

= ต้นทุนรวมทั้งหมด/จำนวนหน่วยที่ผลิตได้ทั้งหมด

= 11,575/1,000

= 11.58 บาท/ขวด

จากการคำนวณ พบว่า การผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา จำนวน 1,000 ขวด มีต้นทุนต่อหน่วยอยู่ที่ 11.58 บาทต่อขวด โดยที่ต้นทุนหลักมาจากวัตถุดิบทางตรงคิดเป็นประมาณ 65% ของต้นทุนทั้งหมด รองลงมา คือ ค่าแรงงานทางตรงและค่าใช้จ่ายในการผลิตซึ่งมีสัดส่วนไม่มากนัก การวิเคราะห์นี้ช่วยให้สามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสม รวมทั้งวางแผนกำไรและควบคุมต้นทุนในการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ

3. การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวมของเครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา สำหรับ 1,000 ขวด

ราคาขายต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อหน่วย $\times$ (1 + อัตรากำไรที่ต้องการ)

25 = 11.58 $\times$ (1 + 0.50)

25 = 11.58 $\times$ 1.50

25 = 17.37 บาท

ผลการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและกำหนดราคาขายที่เหมาะสมของเครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา โดยได้รวบรวมข้อมูลต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อจากกระบวนการผลิตจริง ซึ่งพบว่า ต้นทุนรวมในการผลิตเครื่องดื่มน้ำดอกดาหลา จำนวน 1,000 ขวด เท่ากับ 11,575 บาท คิดเป็นต้นทุนต่อหน่วย 11.58 บาท ต้นทุนหลักมาจากวัตถุดิบทางตรง คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 65% ของต้นทุนรวม รองลงมา คือ ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ ซึ่งมีผลต่อคุณภาพและประสิทธิภาพในการผลิต จากการวิเคราะห์ราคาขายโดยใช้อัตรากำไรที่ต้องการ 50% พบว่า ราคาขายต่อหน่วยควรอยู่ที่ 17.37 บาทต่อขวด ทั้งนี้ หากตั้งราคาขายที่ 25 บาท ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการวางแผนด้านการตลาด การเงิน และการพัฒนากำไรของกิจการในอนาคต ผลการวิจัยชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของการควบคุมต้นทุนและการกำหนดราคาขายอย่างมีระบบ เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจ ได้อย่างยั่งยืนและสามารถแข่งขันได้ในตลาดเครื่องดื่มสมุนไพรในปัจจุบัน

อภิปรายผล

จากผลการวิจัย สามารถอภิปรายผล ได้ดังนี้

ผลการศึกษาสภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ในการเป็นผู้ประกอบการ ปัจจุบันสามารถพบดาหลาได้ทั่วทุกภาคของประเทศ พบได้ทั้งในธรรมชาติและพบตามอาคารบ้านเรือน สวนสาธารณะ หรือการปลูกเพื่อจำหน่ายในสวนในไร่ แต่จะพบได้มากทางภาคใต้ เพราะคนในภาคใต้นำดาหลามาใช้ประโยชน์มาตั้งแต่ในอดีต ประโยชน์และสรรพคุณดาหลา มีหลายอย่าง เช่น ใช้ขับลม แก้ท้องอืด ท้องเฟ้อ แก้ลมพิษ แก้โรคผิวหนัง แก้เสมหะ แก้ปวดศีรษะ แก้ความดันสูง เป็นต้น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ เริ่มก่อตั้งกลุ่มในปี พ.ศ. 2542 มีการรวมกลุ่มและจดทะเบียนเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในปี พ.ศ. 2548 ในปัจจุบันมี จำนวนสมาชิก 13 คน โดยเริ่มต้นมาจากการปลูกไม้ดอกไม้ประดับ มีการปลูกไม้

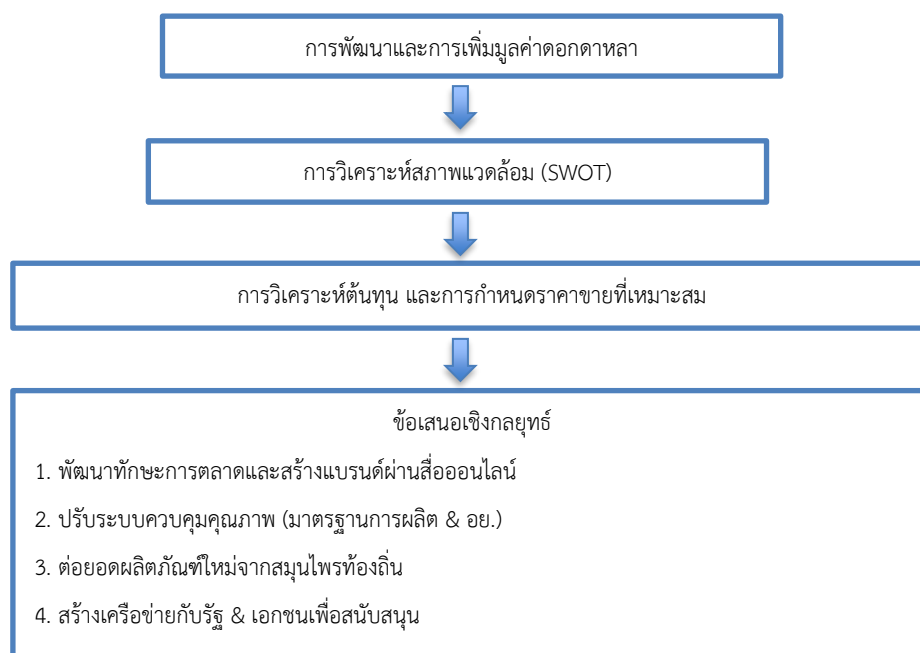
หลายชนิด เพื่อใช้ในการจัดตกแต่งช่วงเทศกาล และตามงานพิธีต่าง ๆ เช่น งานแต่ง งานศพ เป็นต้น ปัญหาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ คือ ชาวดอกดาหลานิยมรับประทานเฉพาะกลุ่ม ยังไม่เป็นที่นิยมของกลุ่มคนรุ่นใหม่และวัยรุ่น การพัฒนารสชาติให้เป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ ผลการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนในการเป็นผู้ประกอบการ วิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิต เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม โดยใช้ SWOT Analysis ทำให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ตลอดจนปัญหาด้านต่าง ๆ ดังนี้ วิสาหกิจชุมชนมีจุดแข็งสำคัญ คือ การใช้วัตถุดิบท้องถิ่นซึ่งช่วยลดต้นทุนและส่งเสริมเกษตรกร รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และความเป็นธรรมชาติที่ตอบโจทย์ตลาดรักสุขภาพ นอกจากนี้ ความร่วมมือในกลุ่มชุมชนยังช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งทางการผลิตและบริหารจัดการ อย่างไรก็ตาม ยังมีจุดอ่อนในเรื่องขาดทักษะการตลาดและระบบควบคุมคุณภาพที่ไม่เข้มงวด รวมถึงกำลังการผลิตที่จำกัดและความท้าทายในการสร้างการรับรู้ของลูกค้า โอกาสของธุรกิจนี้อยู่ที่กระแส รักสุขภาพที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการใช้ช่องทางออนไลน์ในการขยายตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่หลากหลาย พร้อมกับการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน ในขณะที่อุปสรรคหลัก คือ การแข่งขันจากเครื่องดื่มสมุนไพรอื่น ๆ ที่มีตลาดแข็งแรงอยู่ก่อนแล้ว รวมถึงข้อจำกัดด้านกฎหมายมาตรฐานสินค้าและความไม่แน่นอนของผลผลิตตามฤดูกาล นอกจากนี้ ยังต้องเผชิญกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ยังไม่คุ้นเคยกับ น้ำดอกดาหลา และการขาดบุคลากรเชี่ยวชาญในด้านสำคัญต่าง ๆ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ โดยสรุปการวิเคราะห์นี้ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนมองเห็นทั้งโอกาสและความท้าทายชัดเจน เพื่อวางแผนพัฒนากลยุทธ์ให้ตอบโจทย์ทั้งการบริหารจัดการภายในและการขยายตลาดภายนอกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุฎฐิภา รักประสูติ และนนิกา ตุลยานนท์ ที่ได้ศึกษาเรื่องการจัดการความเสี่ยงของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่: ความสำเร็จของธุรกิจเกิดใหม่ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล วัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจเกิดใหม่เห็นความสำคัญในการจัดการความเสี่ยงของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งมีความสำคัญมากในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเกิดใหม่ประสบความสำเร็จประมาณ ร้อยละ 90 และยังพบว่า ผู้ประกอบการในประเทศไทยขาดความสามารถในการสร้างนวัตกรรม จึงมีความจำเป็นต้องเร่งพัฒนาความสามารถในการสร้างนวัตกรรม เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ อย่างไรก็ตาม แม้จะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง ก็ยังประสบความสำเร็จต่ำ เนื่องจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่มีความเสี่ยงสำคัญ ประกอบด้วย 4 ด้าน คือ ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน ความเสี่ยงด้านการตลาด และความเสี่ยงด้านการเงิน (สุฎฐิภา รักประสูติ และนนิกา ตุลยานนท์, 2563)

ผลการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิต เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม แบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1) ต้นทุนการผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรดอกดาหลา ประกอบด้วย 5 สูตร ดังนี้ 1.1) การวิเคราะห์ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 1.2) การวิเคราะห์ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 1.3) ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต 1.4) การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย และ 1.5) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวม 2) ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของเครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา สำหรับ 1,000 ขวด มีต้นทุนต่อหน่วยอยู่ที่ 11.58 บาทต่อขวด โดยที่ต้นทุนหลักมาจากวัตถุดิบทางตรงคิดเป็นประมาณ 65% ของต้นทุนทั้งหมด รองลงมา คือ ค่าแรงงานทางตรงและค่าใช้จ่ายในการผลิตซึ่งมีสัดส่วนไม่มากนัก การวิเคราะห์นี้ช่วยให้สามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสม



รวมทั้งวางแผนกำไรและควบคุมต้นทุนในการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ และ 3) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวมของเครื่องตีผสมปูนไพร่น้ำดอกดาหลา ผลการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและกำหนดราคาขายที่เหมาะสมของเครื่องตีผสมปูนไพร่น้ำดอกดาหลา โดยได้รวบรวมข้อมูลต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อจากกระบวนการผลิตจริง ซึ่งพบว่า ต้นทุนรวมในการผลิตเครื่องตีผสมปูนไพร่น้ำดอกดาหลา จำนวน 1,000 ชุด เท่ากับ 11,575 บาท คิดเป็นต้นทุนต่อหน่วย 11.58 บาท ต้นทุนหลักมาจากวัตถุดิบทางตรง คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 65% ของต้นทุนรวม รองลงมา คือ ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ ซึ่งมีผลต่อคุณภาพและประสิทธิภาพในการผลิต จากการวิเคราะห์ราคาขายโดยใช้สูตรกำไรที่ต้องการ 50% พบว่า ราคาขายต่อหน่วยควรอยู่ที่ 17.37 บาท ต่อชุด ทั้งนี้ หากตั้งราคาขายที่ 25 บาท ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการวางแผนด้านการตลาด การเงิน และการพัฒนากำไรของกิจการในอนาคต ผลการวิจัยชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของการควบคุมต้นทุนและการกำหนดราคาขายอย่างมีระบบ เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจ ได้อย่างยั่งยืนและสามารถแข่งขันได้ในตลาดเครื่องตีผสมปูนไพรในปัจจุบัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ นันทนา แจ้งสว่าง ที่ได้ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตกะหรี่ปั๊บ ของบ้านสวนพันจิตร์ตำบลเขาพระงาม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี พบว่า การผลิตกะหรี่ปั๊บ 1 ครั้ง จะได้กะหรี่ปั๊บ จำนวน 615 ชิ้น นำมาบรรจุกล่อง ๆ ละ 12 ชิ้น จะได้ จำนวน 51 กล่องต่อครั้ง โดยการผลิตกะหรี่ปั๊บ มีต้นทุนการผลิตเท่ากับ 51.75 บาทต่อกล่อง ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 29.84 บาทต่อกล่อง ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 14.71 บาทต่อกล่อง และค่าใช้จ่ายในการผลิต 7.20 บาทต่อกล่อง มีต้นทุนการผลิตรวมเท่ากับ 2,639.25 บาทต่อครั้ง ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนการจำหน่ายกะหรี่ปั๊บ พบว่า ปัจจุบันราคาขายเท่ากับ 100 บาทต่อกล่อง มีกำไรจากการขาย 48.25 บาทต่อกล่อง คิดเป็นร้อยละ 93.23 ของต้นทุนรวม (นันทนา แจ้งสว่าง, 2565)

องค์ความรู้ใหม่



ภาพที่ 1 การพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เพื่อการค้าเชิงพาณิชย์

สรุปและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องนี้ สรุปได้ว่า ผลการศึกษาสภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ในการเป็นผู้ประกอบการ มีรายละเอียด ดังนี้ ปัจจุบันสามารถพบดาหลาได้ทั่วทุกภาคของประเทศ พบได้ทั้งในธรรมชาติและพบตามอาคารบ้านเรือน สวนสาธารณะ จะพบได้มากทางภาคใต้ ซึ่งนำดาหลามาใช้ประโยชน์มาตั้งแต่ในอดีต ประโยชน์และสรรพคุณดาหลามีหลายอย่าง เช่น ใช้ขับลม แก้ท้องอืดท้องเฟ้อ แก้ลมพิษ แก้โรคผิวหนัง แก้เสมหะ แก้ปวดศีรษะ แก้ความดันสูง เป็นต้น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ เริ่มก่อตั้งกลุ่มในปี พ.ศ. 2542 จัดทะเบียนเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2548 ในปัจจุบันมีจำนวนสมาชิก 13 คน ปัญหาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ คือ ขาดการตลาดนิยมรับประทานเฉพาะกลุ่ม ยังไม่เป็นที่นิยมของกลุ่มคนรุ่นใหม่ และวัยรุ่น ผลการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนในการเป็นผู้ประกอบการ โดยใช้ SWOT Analysis ทำให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ตลอดจนถึงปัญหาด้านต่าง ๆ ผลการวิเคราะห์ SWOT ของวิสาหกิจชุมชน ทำให้ทราบว่าวิสาหกิจชุมชนมีจุดแข็งด้านการใช้วัตถุดิบท้องถิ่นและผลิตภัณฑ์ที่เป็นธรรมชาติ แต่มีจุดอ่อนด้านทักษะการตลาดและระบบควบคุมคุณภาพ โอกาสอยู่ที่กระแสรักสุขภาพและการใช้ช่องทางออนไลน์ ขณะที่อุปสรรค คือ การแข่งขันและข้อจำกัดด้านกฎหมาย นอกจากนี้ ยังต้องเผชิญกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ยังไม่คุ้นเคยกับ น้ำดอกดาหลา และการขาดบุคลากรเชี่ยวชาญในด้านสำคัญต่าง ๆ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ โดยสรุป การวิเคราะห์นี้ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนมองเห็นทั้งโอกาสและความท้าทายชัดเจน เพื่อวางแผนพัฒนากลยุทธ์ให้ตอบโจทย์ทั้งการบริหารจัดการภายในและการขยายตลาดภายนอกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผลการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิต เพื่อกำหนดราคาขายและวางแผนกำไรที่เหมาะสม แบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1) ต้นทุนการผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรดอกดาหลา ประกอบด้วย 5 สูตร ดังนี้ 1.1) การวิเคราะห์ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 1.2) การวิเคราะห์ต้นทุนค่าแรงงานทางตรง 1.3) ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต 1.4) การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย และ 1.5) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวม 2) ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของเครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา 3) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวมของเครื่องดื่มสมุนไพรน้ำดอกดาหลา เพื่อให้ธุรกิจดำเนินได้อย่างยั่งยืนและแข่งขันได้ จึงมีข้อเสนอแนะ ดังนี้ 1) พัฒนาทักษะด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ ควรเน้นการใช้ช่องทางออนไลน์ เช่น โซเชียลมีเดีย เพื่อสร้างการรับรู้และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น 2) ปรับปรุงระบบควบคุมคุณภาพ กำหนดมาตรฐานและกระบวนการควบคุมคุณภาพที่เข้มงวดมากขึ้น เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคและยกระดับผลิตภัณฑ์ 3) วางแผนการเพิ่มกำลังการผลิต พิจารณาลงทุนในอุปกรณ์หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาดที่อาจเพิ่มขึ้น 4) ศึกษาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ใช้ประโยชน์จากกระแสรักสุขภาพ โดยการพัฒนาสูตรหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ จากสมุนไพรท้องถิ่นอื่น ๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลายและขยายฐานลูกค้า และ 5) สร้างความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อขอรับการสนับสนุนด้านองค์ความรู้ งบประมาณ หรือช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งและโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณทุนสนับสนุนวิจัยจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สกสว.) ปีงบประมาณ 2568 จากโครงการวิจัยการพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เพื่อการค้าเชิงพาณิชย์ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มไม้ดอกไม้ประดับบ้านทับคริสต์ ตำบลคลองชะอุ่น อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

เอกสารอ้างอิง

- ลูติรัตน์ แวนเรืองรอง. (2563). การพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ น้ำข้าวฮางอกผสมน้ำผลไม้พื้นถิ่น. วารสารราชพฤกษ์, 18(2), 43-41.
- เดชา ศิริภัทร. (2546). ดาหลา. เรียกใช้เมื่อ 28 ธันวาคม 2567 จาก <https://shorturl.asia/qbNjB>
- ธาวิดา ศิริสัมพันธ์. (2567). ดาหลา ความงามที่กินได้ เทคโนโลยีชาวบ้าน. เรียกใช้เมื่อ 28 ธันวาคม 2567 จาก <https://shorturl.asia/7LNq2>
- นันทนา แจ้งสว่าง. (2565). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตกะหรี่ปั๊บ ของบ้านสวนพันจิตตำบลเขาพระงาม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี. วารสารละศรี มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี, 7(1), 91-101.
- ปาริฉัตร หงส์ประภาส. (2559). วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร: บทที่ 27. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- พิจิตรา แก้วพิชัย และहरषा เฉลิมพิพัฒน์. (2567). การศึกษาสภาพของการวางแผนทางการเงินที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการวางแผนทางการเงินในครัวเรือนของเกษตรกรชาวสวนยางพาราในจังหวัด สุราษฎร์ธานี. วารสารการบริหารท้องถิ่น, 17(1), 91-104.
- มูยาฮีดะ มะดาฮะ. (2567). การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไอศกรีมซอร์เบตสับประรดผสมดอกดาหลา. วารสารวิทยาศาสตร์ปริติยธาร, 3(2), 1-13.
- วิชัย หฤทัยธนาสันต์. (2550). หลักการพัฒนาผลิตภัณฑ์กับรีเวิร์สเอนจิเนียริง. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุกัญญา รักประสูติ และนงนิกา ตูลยานนท์. (2563). การจัดการความเสี่ยงของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่: ความสำเร็จของธุรกิจเกิดใหม่ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล. วารสารสังคมศาสตร์บูรณาการ, 7(1), 61-78.