

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการสานกระติบข้าวบ้านสบจาง ตำบลนาสัก อำเภอแม่เมาะ จังหวัดลำปาง และ 2) วิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของการสานกระติบข้าวบ้านสบจาง ตำบลนาสัก อำเภอแม่เมาะ จังหวัดลำปาง

การวิจัยได้ใช้แบบสัมภาษณ์ที่กำหนดคำถามในการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้าซึ่งเป็นคำถามปลายเปิดกับประชากรกลุ่มจักสานกระติบข้าวบ้านสบจาง ตำบลนาสัก อำเภอแม่เมาะ จังหวัดลำปาง จำนวน 15 ราย และนำข้อมูลมาวิเคราะห์หาค่าร้อยละที่ผู้วิจัยได้นำสถิติมาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ใช้วิธีทางสถิติเชิงพรรณนาด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ โดยหาค่าร้อยละและนำเสนอข้อมูลในลักษณะบรรยายผล

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการสานกระติบข้าว ใช้แนวคิดและสูตรการคำนวณ ดังนี้

ต้นทุนการสานกระติบข้าว ประกอบด้วย

- วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต
- ค่าแรงงานการผลิต และ
- ค่าใช้จ่ายการผลิต

**ส่วนที่ 3** ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนการสานกระติบข้าว ใช้แนวคิดและสูตรการคำนวณ ดังนี้

3.1 อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios)

ผู้วิจัยทำการคำนวณอัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios) โดยใช้อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขาย ซึ่งสามารถที่จะคำนวณได้จาก

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

3.2 จุดคุ้มทุน (Break-Even Point Analysis) ซึ่งสามารถที่จะคำนวณได้จาก

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

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

## 5.1 สรุปผลการวิจัย

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุส่วนใหญ่ 60 ปีขึ้นไป มีสถานภาพสมรส มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีประสบการณ์ในการสานกระติบข้าว ระหว่าง 6-10 ปี มีความรู้และเทคนิคการสานกระติบข้าวจากบรรพบุรุษ และมีช่องทางในการจำหน่าย โดยการจำหน่ายด้วยตนเอง นอกจากนี้พบว่าผู้สานกระติบข้าวบ้านสบจางมีอาชีพหลักคือเป็นเกษตรกร จะทำการจักสานกระติบข้าวเป็นอาชีพเสริม วัตถุประสงค์ที่สำคัญในการสานกระติบข้าว เช่น ไม้ไผ่ ก็ยังมีอยู่ในท้องถิ่น แรงงานที่สานกระติบข้าวใช้แรงงานในครัวเรือน

### ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการสานกระติบข้าว

ในส่วนของต้นทุนของการสานกระติบข้าว ประกอบด้วย วัสดุคืบ 5.53 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 4.97 ค่าแรงงาน 105 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 94.40 และค่าใช้จ่ายการผลิต 0.70 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 0.63 รวมเป็นต้นทุนของการสานกระติบข้าว ต่อหน่วยเท่ากับ 111.23 บาท เนื่องจากการสานกระติบข้าวเป็นงานหัตถกรรมเป็นงานฝีมือที่ต้องใช้เวลาในการผลิตทำให้ต้นทุนการผลิตโดยส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน สอดคล้องกับงานวิจัยของ มาลีนี ศรีไมตรี และนิภา ชุณหวิญญูญกุล (2560) ที่พบว่า การลงทุนในการทอเสื่ออกมีต้นทุนส่วนใหญ่ที่เกิดจากค่าแรงงานทางตรงเช่นกัน ซึ่งการทอเสื่ออกถือเป็นงานหัตถกรรมสรุปได้ว่าต้นทุนของการที่ต้องใช้ฝีมือจะมีต้นทุนส่วนใหญ่เกิดจากค่าแรงงาน และสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุพะยอม นาจันทร์ และคณะ (2561) ที่พบว่า การวิเคราะห์ต้นทุนตามหลักผู้ผลิต ต้นทุนในการผลิตมีเพียงชนิดเดียว คือ ค่าวัสดุคืบทางตรง การคิดต้นทุนตามหลักผู้ผลิตจะไม่นำค่าแรงงานทางตรงและค่าใช้จ่ายการผลิตมาคิดเป็นต้นทุน เนื่องจากการใช้แรงงานของตนเอง ไม่ได้จ้างแรงงานจากภายนอก แต่จะใช้แรงงานในครอบครัว ซึ่งการคิดต้นทุนแบบนี้อาจทำให้ได้กำไรที่ไม่แท้จริง

และเมื่อคำนวณอัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไรและจุดคุ้มทุน พบว่ามีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 25.85 และจุดคุ้มทุนต่อปีคือ 718.27 บาท แสดงถึงการสานกระติบข้าวบ้านสบจาง ตำบลนาสัก อำเภอแม่เมาะ มีจุดคุ้มทุนอยู่ในระดับต่ำ เป็นผลมาจากกลุ่มจักสานมีอาชีพเป็นเกษตรกรและใช้เวลาว่างมาทำจักสานเป็นอาชีพเสริม ทำให้ไม่มีการลงทุนส่วนของอาคารสถานที่ และพื้นที่จัดจำหน่าย จะใช้พื้นที่ว่างบริเวณพื้นที่ว่างหน้าบ้านหรือในบ้านเพื่อจำหน่ายและทำการสานกระติบข้าวจึงไม่มีต้นทุนในส่วนของการลงทุนสถานที่ผลิตและจัดจำหน่าย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สำนักงานเกษตรอำเภอแม่ทา (2564) ที่พบว่าสมาชิกส่วนใหญ่ทำกิจกรรมเพื่อเสริมรายได้ ทำให้ไม่มีการจักสานอย่างต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์จึงออกสู่ตลาดไม่ต่อเนื่องและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังอยู่ในวงจำกัดเฉพาะในท้องถิ่น

ในส่วนของผลตอบแทน พบว่ามีผลตอบแทนที่ดีและน่าลงทุนเนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหาได้จากในพื้นที่ทั้งหมด ทำให้มีต้นทุนที่ต่ำกว่าผลตอบแทน ก่อให้เกิดกำไรจากการขายกระติบข้าวแต่เป็นรายได้ที่เกิดในวงจำกัด ซึ่งการลงทุนसानกระติบข้าวมีโอกาสขยายจากธุรกิจครัวเรือนสู่การค้าเงินธุรกิจเชิงพาณิชย์ได้เพราะมีอัตราผลตอบแทนเพิ่มขึ้นเมื่อขยายการผลิตให้มากขึ้น หากผู้ผลิตต้องการเพิ่มอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายควรเพิ่มทักษะการสานให้สามารถสานได้เร็วขึ้น หรือมีเครื่องมือช่วยในการสานเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตต่อวันให้สามารถผลิตได้ต่อวันเพิ่มขึ้น รวมถึงควรมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีความหลากหลาย และที่มีความเป็นเอกลักษณ์เพื่อจลิตธิปไตย ทำให้สามารถกำหนดราคาขายได้สูงขึ้น ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ มาลณี ศรีไมตรี และ นิภา ชูณหิทยุญกุล (2560) ได้แสดงว่าการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ด้วยการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีความหลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภคทั้งในด้านขนาด ลวดลาย รูปทรงที่นอกจากการใช้เพื่อการนึ่งข้าวยังสามารถพัฒนาสร้างสรรค์เพื่อใช้ประโยชน์ในด้านอื่นๆ ได้ อีกด้วย

นอกจากนี้การที่กลุ่มจักสานมีการกำหนดราคาขายใช้วิธีกะประมาณ โดยไม่ได้ใช้หลักการใดๆ ไม่มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน และบันทึกรายได้ค่าใช้จ่ายตามระบบบัญชี จึงทำให้ไม่มีข้อมูลในการตั้งราคาที่เหมาะสม ทำให้การตั้งราคาโดยกะประมาณมีผลทำให้ตั้งราคาขายที่ต่ำไปและอาจขาดทุนได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ เพ็ญญา หวังที่ชอบ และสุกัลลัน จงรักษ์ (2564) ที่พบว่าในการใช้ข้อมูลทางการบัญชี พบว่าการวิเคราะห์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ในปัจจุบัน ไม่มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน มีการกำหนดราคาขายโดยใช้การกะประมาณ มีความสามารถในงานบัญชีเล็กน้อย ทำให้การคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ไม่ครบถ้วน และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ฌญจุฬ จงพิทักษ์สกุล และดวงรัตน์ โพธิ์เงิน (2563) ที่กล่าวว่า กลุ่มผู้ผลิตยังขาดความรู้ความเข้าใจในการบันทึกการขายการบัญชี ขาดความสามารถในการคำนวณต้นทุนที่ถูกต้อง ส่งผลให้การกำหนดราคาขายยังไม่ถูกต้องตามหลักการคิดต้นทุน

## 5.2 ข้อเสนอแนะการวิจัย

### ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1. การวิจัยครั้งนี้เป็นการเก็บข้อมูลจากสมาชิกของกลุ่มบ้านสบจาง ตำบลนาสัก อำเภอแม่เมาะ จังหวัดลำปาง ที่ทำสานกระติบข้าวเท่านั้น ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือ ช่วง พ.ศ. 2564 ในอนาคตราคาปัจจัยการผลิตต่าง ๆ อาจมีการเปลี่ยนแปลง เช่น ต้นทุนไม้ไผ่ อัตราค่าจ้างตามกฎหมายแรงงาน ค่าเครื่องมือต่างๆ เป็นต้น และข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณต้นทุน ผลตอบแทน และราคาขายได้จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตและการสังเกตการณ์ ผู้ผลิตไม่มีการจดบันทึกไว้แต่อย่างใด ข้อมูลจึงอาจมีความคลาดเคลื่อนได้ ซึ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดอบรมส่งเสริม ให้ความรู้ในการจดบันทึกบัญชีให้กับทางกลุ่มรวมถึงต้องมีการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง

2. สมาชิกยังไม่เห็นความสำคัญและประโยชน์ของการรวมกลุ่ม จึงไม่มีอำนาจต่อรอง ผลผลิตจำหน่ายผ่านตามบ้านไม่มีที่ทำการ ไม่มีร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ทั้งนี้เพื่อให้กลุ่มมีความคงอยู่ ผู้นำชุมชนหรือผู้นำระดับอื่นๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องควรเข้ามาให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำและต้องให้สมาชิกเห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการรวมกลุ่ม ต้องเข้ามาดูแล ติดตาม ประเมินผลและร่วมแก้ปัญหาอย่างต่อเนื่อง

3. กลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาของคนรุ่นก่อนในชุมชน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือพัฒนาชุมชน ควรเข้ามาส่งเสริมให้ประชาชนคนรุ่นใหม่ในพื้นที่เห็นถึงประโยชน์และรายได้ที่จะได้รับการสานกระตือรือร้น ไม่เช่นนั้นในอนาคตภูมิปัญญานี้จะสูญหายไป

### ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษาเทคโนโลยีที่ช่วยส่งเสริมงานจักสานไม้ไผ่ที่สามารถลดต้นทุน ลดขั้นตอนการผลิต พัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมาตรฐานที่สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่สูงขึ้น

2. ผู้นำชุมชน คนในชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สร้างบทเรียนหรือถอดบทเรียน ในการเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นงานจักสานไม้ไผ่ให้กับเยาวชนในท้องถิ่นและผู้สนใจเข้าไปศึกษา

3. การวิจัยปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์จักสาน ให้สามารถนำไปใช้ได้อย่างไม่สิ้นสุด อาจมีการวิจัยและพัฒนาต่อในด้านเทคนิควิธีการในการสร้างสรรค์ผลงาน กลยุทธ์ในการ เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์หรืออื่นๆที่ชุมชนต้องการ