

หน่วยการเรียนรู้ เรื่อง อาชีพการเลี้ยงปุนิม

แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๖ เรื่อง การจัดการบรรจุภัณฑ์ การคิดต้นทุน และการกำหนดราคาขาย
รหัสวิชา ง ๒๓๒๐๒ รายวิชา อาชีพการเลี้ยงปุนิม ชั้น มัธยมศึกษาปีที่ ๓

กลุ่มสาระการเรียนรู้ การงานอาชีพและเทคโนโลยี

ปีการศึกษา ๒๕๕๙ ภาคเรียนที่ ๑

เวลา ๔ ชั่วโมง

ผู้สอน นายเสรี บิสนุม

โรงเรียน สาครพิทยาคาร

๑. ผลการเรียนรู้

- ๑) ศึกษาการจัดการและการออกแบบผลิตภัณฑ์
- ๒) ศึกษาการคิดต้นทุน กำไร การกำหนดราคาขาย

๒. จุดประสงค์การเรียนรู้

- ๑) นักเรียนสามารถบอกวิธีการจัดการผลผลิตและออกแบบบรรจุภัณฑ์ได้
- ๒) นักเรียนสามารถบอกวิธีการคิดราคาต้นทุน กำไร และกำหนดราคาขายผลผลิตได้

๓. สาระสำคัญ

การจัดการบรรจุภัณฑ์ การคิดต้นทุน และการกำหนดราคาขายผลผลิต

๔. สาระการเรียนรู้

สาระการเรียนรู้ท้องถิ่น

การเลี้ยงปุนิมเป็นการเพิ่มมูลค่าจากของทรัพยากรปุในธรรมชาติ ให้มีมูลค่าและรายได้ที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นการจัดการบรรจุภัณฑ์ การคิดต้นทุน และการกำหนดราคาขายเป็นสิ่งสำคัญที่นักเรียนต้องทราบและสามารถนำไปปฏิบัติจริงได้

๕. การจัดกิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นที่ ๑ ชั้นนำ

๑) ครูและนักเรียนร่วมสนทนาเกี่ยวกับผลผลิตทางการเกษตรของชุมชน และให้นักเรียนร่วมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการผลผลิตต่างในชุมชน มีประเด็นคำถามดังนี้

- มะม่วงมีวิธีการจัดการอย่างไร
- ยางพารามีวิธีการจัดการอย่างไร
- ปุนิมมีวิธีการจัดการอย่างไร

ชั้นที่ ๒ ทบทวนความรู้เดิม

๒) ให้นักเรียนเล่าผลการปฏิบัติการเลี้ยงปุนิม ปัญหาอุปสรรค แนวทางแก้ไข ให้เพื่อนนักเรียนฟัง (ประมาณ ๓ นาที)

ชั้นที่ ๓ ปรับเปลี่ยนความคิด

ทำความเข้าใจและแลกเปลี่ยนเรียนรู้

๓) ครูแนะนำวิทยากรภูมิปัญญาท้องถิ่น (นายสุรพงษ์ ชำนาญคลอง) ให้นักเรียนทราบ วิทยากรภูมิปัญญาท้องถิ่นอธิบายเกี่ยวกับการจัดการผลผลิตภัณฑ์ หลังจากการเก็บเกี่ยวและการคิดราคาต้นทุนกำไรให้นักเรียนฟัง

๔) ครูและวิทยากรท้องถิ่นให้นักเรียนดูตัวอย่างการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการคิดต้นทุนกำไรจากสื่อ internet และให้นักเรียนแต่ละกลุ่มช่วยกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ลงในกระดาษ จากนั้นตัวแทนกลุ่มนำเสนอหน้าชั้นเรียน

การสร้างความคิดใหม่

๕) นักเรียนร่วมกันสรุป และสอบถามปัญหาหรือข้อสงสัยกับวิทยากร

๖) ตัวแทนกลุ่มรับใบความรู้ที่ ๘ เรื่อง บรรจุภัณฑ์ และใบความรู้ที่ ๙ เรื่อง ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาขาย ไปศึกษาร่วมกันในกลุ่ม และร่วมกันระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการคิดราคาต้นทุนและกำไร เขียนลงในใบงานที่ ๑๑ และใบงานที่ ๑๒ แล้วส่งตัวแทนออกมานำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน

ประเมินความคิดใหม่

๗) นักเรียน ครู และวิทยากรภูมิปัญญาท้องถิ่นร่วมกันอภิปราย สรุป และประเมินวิธีการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการกำหนดราคาขายที่ทุกกลุ่มได้เสนอ

ขั้นที่ ๔ นำความคิดไปใช้

๘) ครูให้นักเรียนแต่ละกลุ่มทำแบบฝึกหัดออกแบบบรรจุภัณฑ์ปูนีมแช่แข็ง

ขั้นที่ ๕ ทบทวน

๙) ครูและนักเรียนร่วมกันสรุปวิธีการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการคิดราคาต้นทุนและกำไร

๖. การวัดและประเมินผล

๑) สิ่งที่จะประเมิน

๑.๑) ศึกษาการจัดการและฝึกออกแบบผลิตภัณฑ์

๑.๒) ศึกษาการคิดต้นทุน กำไร การกำหนดราคาขาย

๒) วิธีการวัด

ตรวจผลงาน บรรจุภัณฑ์และการออกแบบ การกำหนดราคาจำหน่ายปูนีม และการนำเสนองาน

๓) เครื่องมือ

๓.๑) ใบงานที่ ๑๑ การออกแบบบรรจุภัณฑ์

๓.๒) ใบงานที่ ๑๒ การคิดต้นทุนและกำหนดราคาจำหน่ายปูนีม

๓.๓) แบบประเมินการนำเสนอผลงานกลุ่ม

๔) เกณฑ์การวัดและประเมินผล

คะแนน	ระดับคุณภาพ
๑๑-๑๕	๓ ดี
๖-๑๐	๒ พอใช้
๑-๕	๑ ปรับปรุง

๗. สื่อ/แหล่งเรียนรู้

๑) สื่อการเรียนรู้

๑.๑) ใบความรู้ที่ ๘ เรื่อง การออกแบบบรรจุภัณฑ์

๑.๒) ใบความรู้ที่ ๙ เรื่อง ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาขาย

๒) แหล่งการเรียนรู้

๒.๑) ประชาชนชาวบ้าน ผู้ประกอบอาชีพเลี้ยงปุนันม

๒.๒) อินเทอร์เน็ต

๘. บันทึกหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้สอน

๙. กิจกรรมเสนอแนะ

.....

.....

ใบความรู้ที่ ๘

เรื่อง บรรจุกัณฑ์

บรรจุกัณฑ์ คือ สิ่งที่ทำหน้าที่ห่อหุ้มผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์แตกต่างจากคู่แข่ง และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้

หน้าที่ของบรรจุกัณฑ์

๑. ทำหน้าที่บรรจุผลิตภัณฑ์
๒. ปกป้องคุ้มครองผลิตภัณฑ์
๓. รักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์
๔. อำนวยความสะดวกในการขนส่ง ทำให้การขนส่งมีประสิทธิภาพ
๕. ช่วยในการวางจำหน่าย และตั้งโชว์
๖. ช่วยโฆษณา ประชาสัมพันธ์ สื่อสารการตลาด ให้ข้อมูลสินค้า
๗. สร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง และสร้างแบรนด์
๘. ช่วยให้เกิดความถูกต้องรวดเร็วในการขาย มี Barcode
๙. ช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม

ประเภทของบรรจุกัณฑ์ แบ่งตาม

● การออกแบบและหน้าที่

๑. บรรจุกัณฑ์ขั้นแรก - ห่อหุ้มตัวสินค้าโดยตรง
๒. บรรจุกัณฑ์ขั้นที่สอง - ห่อหุ้มบรรจุกัณฑ์ขั้นแรกเพื่อป้องกันหรือเพื่อตั้งโชว์
๓. บรรจุกัณฑ์ขั้นที่สามหรือบรรจุกัณฑ์เพื่อการขนส่ง - ปกป้องสินค้าระหว่างการขนส่ง

● วัสดุที่ใช้ผลิต

๑. เยื่อและกระดาษ เช่น ไม้ ผ้า ใบบัว
๒. พลาสติก
๓. แก้ว
๔. โลหะ ฯลฯ

ส่วนประกอบสำคัญของบรรจุกัณฑ์

๑. ชื่อประเภทผลิตภัณฑ์
๒. ชื่อยี่ห้อผลิตภัณฑ์
๓. เครื่องหมายการค้าและสัญลักษณ์ทางการค้า
๔. รายละเอียดผลิตภัณฑ์

๕. รายละเอียดการส่งเสริมการขาย
๖. ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์
๗. ปริมาณ ขนาดบรรจุ
๘. ชื่อผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย
๙. รายละเอียดข้อบังคับตามกฎหมาย
๑๐. ข้อบ่งชี้ในการใช้ การดูแลรักษา
๑๑. รางวัลและมาตรฐานต่างๆ
๑๒. และข้อมูลอื่นๆ ที่จำเป็น

กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์

๑. **การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์** หากบรรจุภัณฑ์ไม่สะดวกต่อการใช้ พกพา หรือจัดวางโชว์ ก็ควรดำเนินการปรับปรุง เช่น - ปรับปรุงด้านรูปแบบ (เปลี่ยนฝาขวดครีมนวดจากด้านบนไปไว้ด้านล่างขวดแทน) - ปรับปรุงด้านขนาด (ทำขนาดให้เล็กลงอย่างเหมาะสม) - ปรับปรุงวัสดุที่ใช้ (เปลี่ยนจากกระดาษเป็นพลาสติก) ฯลฯ

๒. **บรรจุภัณฑ์เพื่อนำกลับมาใช้ใหม่** ใช้บรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำไปรีไซเคิลแล้วนำกลับมาใช้ใหม่ได้ ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ผู้บริโภคสามารถนำไปใช้บรรจุสิ่งอื่นได้เมื่อใช้ผลิตภัณฑ์หมดแล้ว

๓. **บรรจุภัณฑ์รวมห่อ** นำผลิตภัณฑ์หลายชิ้นมาบรรจุลงในหีบห่อเดียวกัน เพื่อกระตุ้นลูกค้าให้ซื้อเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้ง

๔. **บรรจุภัณฑ์ส่วนเพิ่ม** เป็นการเพิ่มปริมาณบรรจุของผลิตภัณฑ์ แต่ยังคงขายในราคาเดิม

๕. **บรรจุภัณฑ์ชนิดเติม** บรรจุภัณฑ์สำหรับผู้ซื้อซ้ำผลิตภัณฑ์เดิม โดยบรรจุภัณฑ์ชนิดนี้จะมีราคาถูกกว่าบรรจุภัณฑ์ที่ซื้อครั้งแรก ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าประหยัดเงินป้ายฉลากเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่าย แบ่งเป็น

๑. ป้ายแสดงตราผลิตภัณฑ์
๒. ป้ายแสดงคุณภาพของผลิตภัณฑ์
๓. ป้ายแสดงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์

ใบความรู้ที่ ๙

เรื่อง ต้นทุนการผลิตและการกำหนดราคาขาย

การแข่งขันที่สูงและรุนแรงในสภาพการตลาดในปัจจุบัน ส่งผลให้ทุกองค์กรมีการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน ในอุตสาหกรรมการผลิตก็เช่นเดียวกัน คู่แข่งที่นับวันจะมากขึ้นทุกวันต่างจัดกลยุทธ์ออกมาต่อสู้กัน ที่เห็นจะมากที่สุดก็คงจะเป็นเรื่องของราคาขายที่ถูกกว่า ซึ่งเป็นการตอบสนองที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่มีราคาถูก แต่การที่จะมาซึ่งสินค้าที่มีราคาถูกนั้น องค์ประกอบหลักของทางผู้ผลิต คือ ต้นทุนการผลิต ที่ต้องทำให้ต่ำที่สุดโดยที่คุณภาพและคุณค่าในการใช้งานยังคงอยู่ภายใต้การยอมรับของลูกค้า

๑. ความหมายของต้นทุนการผลิต

ต้นทุน (cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ

ต้นทุนการผลิต (production cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ดี มีคุณภาพ ตามความต้องการของลูกค้า

๒. องค์ประกอบของต้นทุนการผลิต ต้นทุนการผลิต ประกอบด้วย

๒.๑ ต้นทุนด้านวัสดุ (material cost)

เป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ ที่ใช้ในการผลิตทั้งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้

๒.๑.๑ วัสดุทางตรง (direct material cost) คือ วัสดุหรือวัตถุดิบที่ใช้เพื่อการผลิตโดยตรง โดยส่วนมากมักจะเป็นส่วนประกอบหนึ่งของผลิตภัณฑ์ เช่น การทำแกงเหลืองปู๋นึ่ง มีปู๋นึ่ง มะพร้าวเป็นวัตถุดิบทางตรง

๒.๑.๒ วัสดุทางอ้อม (indirect material cost) เช่น วัสดุ เครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ใช้สนับสนุนในการผลิตโดยส่วนมากจะไม่แปรผันกับปริมาณการผลิตโดยตรง เช่น ก๊าซหุงต้ม น้ำยาล้างจาน ผ้าเช็ดมือ เป็นต้น ในบางครั้ง วัสดุทางอ้อมก็อาจถูกจัดให้อยู่ในหมวดหมู่ของวัสดุทางตรงก็เป็นได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายทางการบัญชีของแต่ละองค์กร

๒.๒ ต้นทุนด้านแรงงาน (labor cost)

เป็นค่าใช้จ่ายด้านแรงงานในการทำงานและผลิตสินค้าเพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป สามารถแบ่งออกได้คล้ายๆ กับต้นทุนวัสดุ คือค่าใช้จ่ายด้านแรงงานทางตรง และค่าจ่ายด้านแรงงานทางอ้อม ดังนี้

๒.๒.๑ ค่าใช้จ่ายด้านแรงงานทางตรง (direct labor cost) เช่น ค่าจ้างรายวัน/เงินเดือนของพนักงานฝ่ายผลิต ซึ่งจะแปรผันกับปริมาณการผลิตโดยตรง

๒.๒.๒ ค่าใช้จ่ายด้านแรงงานทางอ้อม (indirect labor cost) เช่น เงินเดือนของพนักงานขาย เงินเดือนของผู้จัดการ เงินเดือนของวิศวกร ค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะไม่แปรผันกับปริมาณในการผลิตโดยตรง

๒.๓ ค่าใช้จ่ายหรือค่าโสหุ้ยในการผลิต (overhead cost)

เป็นค่าใช้จ่ายที่นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายของวัสดุและค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน เช่น ค่าสาธารณูปโภค ค่าบำรุงรักษาเครื่องมืออุปกรณ์ สวัสดิการต่างๆ เป็นต้น

๓. การคำนวณต้นทุนการผลิต ต้นทุนการผลิต สามารถคำนวณได้ดังนี้

$$\text{ต้นทุนการผลิต} = \text{ต้นทุนวัสดุ} + \text{ต้นทุนแรงงาน} + \text{ค่าโสหุ้ย}$$

๔. การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต เป็นสิ่งจำเป็นอย่างมาก เป็นการรวบรวม แจกแจง วิเคราะห์และ รายงานค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในส่วนของต้นทุนต่างๆ ของการผลิตเพื่อประโยชน์ต่อการบริหารงานและการดำเนินนโยบายของฝ่ายบริหาร

๕. การตั้งราคาบวกจากต้นทุน (Cost-Plus Pricing)

เป็นการตั้งราคาโดยการบวกจำนวนเปอร์เซ็นต์จำนวนหนึ่งเข้ากับต้นทุนขอสินค้า หรือราคาของสินค้า การตั้งราคาวิธีนี้นิยมในกิจการค้าและกิจการค้าปลีกเพราะถือว่าเป็นวิธีที่ง่ายที่สุด แต่การบวกจำนวนเปอร์เซ็นต์นี้จะต้องคำนวณอย่างถี่ถ้วนเพื่อให้คุ้มค่าใช้จ่ายทางตรงและค่าใช้จ่ายทางอ้อม แต่จะบวกมากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับลักษณะของสินค้าด้วย

การตั้งราคาบวกจากต้นทุนได้รับความนิยมเพราะ

๑) เหมาะสำหรับกิจการที่ไม่ทราบถึงต้นทุนสินค้าแน่นอน เพราะการตั้งราคาแบบนี้จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงแม้ว่าอุปสงค์ของสินค้าจะเปลี่ยนแปลง

๒) เป็นวิธีการที่ทำได้ง่ายไม่ยุ่งยาก ไม่ต้องเสียเวลาในการปรับปรุง

๓) ทำให้มีการแข่งขันด้านราคาน้อยเพราะราคาที่ออกมาจะเท่า ๆ กัน และ

๔) ทำให้เกิดความยุติธรรมระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

กล่าวคือ ถ้าอุปสงค์มีการเปลี่ยนแปลง ผู้ขายจะไม่ถือโอกาสขึ้นราคาเอาเปรียบผู้ซื้อเพราะถือว่าได้รับผลตอบแทนที่ยุติธรรมแล้วการตั้งราคาโดยวิธีบวกจากต้นทุน สามารถกำหนดได้ดังนี้

คิดจากต้นทุนของสินค้า ในการตั้งราคาโดยคำนึงถึงต้นทุนนี้ สามารถพิจารณาการตั้งราคาโดยบวกจากต้นทุนรวมและการตั้งราคาโดยบวกต้นทุนผันแปร ดังนี้

ตัวอย่าง บริษัทผลิตสินค้าชนิดหนึ่งมีต้นทุนรวม ๒๐๐ บาทต่อหน่วย ผู้ผลิตต้องการส่วนบวกเพิ่ม ๑๕% จากต้นทุนสินค้า ดังนั้น ราคาขายสินค้าจะเป็น ๒๓๐ บาท

คำนวณ ราคาขายสินค้าต่อหน่วย = ต้นทุนสินค้ารวมต่อหน่วย + ส่วนบวกเพิ่มที่ต้องการ

แบบฝึกหัด

เรื่อง การออกแบบบรรจุภัณฑ์

กลุ่มที่.....

สมาชิกในกลุ่ม

๑..... ๔.....

๒..... ๕.....

๓..... ๖.....

คำชี้แจง

ให้นักเรียนออกแบบบรรจุภัณฑ์ป้อนี่มแช่แข็ง

แบบประเมินการนำเสนองานกลุ่ม

กลุ่มที่.....

สมาชิกในกลุ่ม

๑.....

๒.....

๓.....

๔.....

๕.....

ประเด็นการประเมิน	ระดับคะแนน			น้ำหนัก จุดเน้น	คะแนน ที่ได้
	๓	๒	๑		
บอกวิธีการจัดการผลผลิตและออกแบบบรรจุภัณฑ์	ข้อมูลสอดคล้องกับเรื่องที่ศึกษา ถูกต้องชัดเจน ครบถ้วน สื่อความหมายให้เข้าใจง่าย	ข้อมูลสอดคล้องกับเรื่องที่ศึกษา ถูกต้องเป็นส่วนใหญ่ ขาดความชัดเจน ในบางส่วนแต่สามารถสื่อความหมายให้เข้าใจได้	ข้อมูลสอดคล้องกับเรื่องที่ศึกษา ถูกต้องเป็นบางส่วน ขาดความชัดเจน ไม่สามารถสื่อความหมายให้เข้าใจได้	๒	
บอกวิธีการคิดราคาต้นทุน กำไร และกำหนดราคาขายผลผลิต	คิดราคาต้นทุน กำไร ครบถ้วนทุกรายการ และถูกต้อง	คิดราคาต้นทุน กำไร ถูกต้อง	คิดราคาต้นทุนกำไร ไม่ถูกต้อง	๒	
การนำเสนอ	ใช้ภาษาถูกต้อง สละสลวย เข้าใจง่าย สื่อสารได้ตรงประเด็น	ใช้ภาษาถูกต้อง สละสลวยเป็นส่วนใหญ่ สื่อสารได้ตรงประเด็นเป็นส่วนใหญ่	ใช้ภาษาไม่ถูกต้อง บางส่วน เข้าใจยาก สื่อสารได้ไม่ตรงประเด็นเป็นส่วนใหญ่	๑	