

การเปรียบเทียบต้นทุนและผลกำไรจากการจำหน่ายมัทฉะ
ในเขตตำบลเมืองขอนแก่น
COST AND PROFIT COMPARISON OF MATCHA DISTRIBUTION IN
MUEANG KHONKAEN SUBDISTRICT



¹รมิดา แก้ววิเชียร และ ²อมราลักษณ์ ศิริทองสุข

¹Ramida Kaewwichain and ²Amaralak Sirithongsook

มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น, ประเทศไทย

Sripatum University Khonkean, Thailand

¹ramida.kae@spumail.net, ²amaralak.si@spu.ac.th

Received: January 20, 2025; **Revised:** January 30, 2025; **Accepted:** April 21, 2025

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบความแตกต่างในต้นทุนและผลกำไรจากการจำหน่ายมัทฉะในธุรกิจร้านค้ากาแฟในตำบลในเมือง จังหวัดขอนแก่น 2) เพื่อเปรียบเทียบผลกำไรจากการจำหน่ายมัทฉะในธุรกิจร้านค้ากาแฟในตำบลในเมือง จังหวัดขอนแก่น 3.) เพื่อประเมินปัจจัยที่มีผลต่อการตั้งราคาขายมัทฉะในธุรกิจร้านค้ากาแฟในตำบลในเมือง จังหวัดขอนแก่น 4) เพื่อให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์สำหรับการตัดสินใจทางธุรกิจร้านค้ากาแฟของผู้ประกอบการในตำบลในเมือง จังหวัดขอนแก่น ผลการศึกษาพบว่า 1) การจำหน่ายมัทฉะ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการปฏิบัติงานทางด้านต้นทุน (ค่าใช้จ่าย) โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.33$) เมื่อพิจารณาแยกตามกิจกรรม อยู่ในระดับปานกลาง 3 ด้าน และระดับมาก 1 ด้าน โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ต้นทุนแรงงานส่งผลกระทบต่อผลกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด ($\bar{X} = 5.00$) ต้นทุนการดำเนินการของท่านอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ ($\bar{X} = 3.33$) และต้นทุนแรงงานมีผลกำไรของท่านหรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) 2.) การจำหน่ายมัทฉะ มีความเห็นเกี่ยวกับรายได้

¹นักศึกษาปริญญาตรี คณะบัญชี มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น

²ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. คณะบัญชี มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น

จากการขาย ด้านรายได้จากการขาย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.94$) เมื่อพิจารณาแยกตามกิจกรรม อยู่ในระดับปานกลาง 2 ด้าน และระดับมากที่สุด 1 ด้าน โดยระดับปานกลางเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 2 ลำดับแรก ดังนี้ รายได้จากการจำหน่ายของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ ($\bar{X} = 3.33$) และรายได้จากการจำหน่ายของท่านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหรือไม่ ($\bar{X} = 3.00$) และอยู่ในระดับมากที่สุด 1 ลำดับ ดังนี้ ท่านสามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมเพื่อสร้างกำไรได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) 3.) การจำหน่ายมีจ้ะ มีความเห็นเกี่ยวกับการมีการปฏิบัติทางด้านการบริหารจัดการต้นทุน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.73$) เมื่อพิจารณาแยกตามกิจกรรม อยู่ในระดับมาก 2 ด้าน และระดับปานกลาง 1 ด้าน โดยระดับมากเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 2 ลำดับ ดังนี้ ท่านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด ($\bar{X} = 3.33$) และท่านมีการเปรียบเทียบต้นทุนของกิจการท่านกับผู้ประกอบการรายอื่นหรือไม่ ($\bar{X} = 3.33$) และอยู่ในระดับปานกลาง 1 ลำดับ ดังนี้ การใช้เทคโนโลยีสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มกำไรของกิจการได้หรือไม่ ($\bar{X} = 1.54$) 4.) การจำหน่ายมีจ้ะ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีการปฏิบัติงานทางด้านผลกำไรที่ได้รับ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$) เมื่อพิจารณาแยกตามกิจกรรม อยู่ในระดับปานกลาง 2 ด้าน และระดับมาก 1 ด้าน โดยระดับปานกลางเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 2 ลำดับแรก ดังนี้ ผลกำไรของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ ($\bar{X} = 3.33$) และท่านเคยประสบภาวะขาดทุนในช่วงปีที่ผ่านมาหรือไม่ ($\bar{X} = 3.30$) และระดับมาก 1 ลำดับ ดังนี้ รายได้จากการจำหน่ายของท่านสอดคล้องกับเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่ ($\bar{X} = 5.00$)

คำสำคัญ : การเปรียบเทียบต้นทุน, ผลกำไรจากการจำหน่ายมีจ้ะ

Abstract

This research aims to 1.) study and compare the differences in costs and profits from the sale of matcha in café businesses located in Nai Mueang Subdistrict, Khon Kaen Province 2.) compare the profits derived from matcha sales in café businesses in the same area 3.) assess the factors influencing the pricing of matcha in these businesses; and 4.) provide useful information to support business decision-making for café entrepreneurs in Nai Mueang Subdistrict, Khon Kaen Province. The findings of the study revealed that 1.) opinions on matcha sales in terms of cost management (expenses) were generally at a moderate level ($\bar{X} = 3.33$). When considering individual activities, three were rated at a moderate level and one at a high level. The top three items, ranked from the highest to

lowest mean score, were as follows: the extent to which labor costs affected profit ($\bar{X} = 5.00$) the appropriateness of business operating costs ($\bar{X} = 3.33$) and whether labor costs impacted profit ($\bar{X} = 2.50$) 2.) In terms of income from matcha sales, the overall opinions were at a moderate level ($\bar{X} = 2.94$) When analyzing by activity, two were at a moderate level and one at the highest level. The moderate-level items ranked by mean score were: whether revenue from sales was affected by increased costs ($\bar{X} = 3.33$) and whether revenue had increased compared to the previous year ($\bar{X} = 3.00$). The item rated at the highest level was whether the respondent could set appropriate prices to generate profit ($\bar{X} = 2.50$) 3.) Regarding cost management practices, the overall opinions were at a moderate level ($\bar{X} = 2.73$). Two activities were rated at a high level and one at a moderate level. The high-level items, ranked by mean score, included: the efficiency of cost control ($\bar{X} = 3.33$), and whether there was a comparison of business costs with other entrepreneurs ($\bar{X} = 3.33$). The moderate-level item was the use of technology in reducing costs and increasing profits ($\bar{X} = 1.54$) 4.) Opinions on the profitability of matcha sales were overall at a high level ($\bar{X} = 3.88$) When analyzed by activity, two were at a moderate level and one at a high level. The moderate-level items were: whether profit was affected by increased costs ($\bar{X} = 3.33$) and whether the respondent had experienced a loss in the past year ($\bar{X} = 3.30$) The item rated at the highest level was whether the revenue from sales aligned with the set target ($\bar{X} = 5.00$)

Keywords: Cost and Profit Comparison of Matcha Distribution in Mueang KhonKaen Subdistrict

บทนำ

ในปัจจุบันธุรกิจเครื่องดื่มและผลิตภัณฑ์จากชาเขียวมัทฉะ (Matcha) มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นทั่วโลก โดยเฉพาะในตลาดเอเชีย ซึ่งชาเขียวมัทฉะได้รับความนิยมจากคุณสมบัติที่ดีต่อสุขภาพ เช่น สารต้านอนุมูลอิสระที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกัน และช่วยลดความเสี่ยงจากโรคต่างๆ อีกทั้งยังมีการนำมัทฉะมาประยุกต์ใช้ในผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มต่างๆ ที่ได้รับความนิยม เช่น เครื่องดื่มชาเขียวมัทฉะ ขนม และขนมหวานต่างๆ ซึ่งในประเทศไทย ชาเขียวมัทฉะได้กลายเป็นที่นิยมในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ห่วงใยสุขภาพ

ในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายมังคุด เช่น ร้านกาแฟ ร้านจำหน่ายชาเขียว และผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้ชาเขียวมังคุดเป็นส่วนประกอบหลัก ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในกลุ่มผู้บริโภคที่ให้ความสนใจในด้านสุขภาพและอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจเหล่านี้มักประสบปัญหาด้านการบริหารจัดการต้นทุนและผลกำไร เนื่องจากการคำนวณต้นทุนที่ไม่ถูกต้องและการบริหารจัดการที่ยังขาดประสิทธิภาพ ซึ่งทำให้หลายรายไม่สามารถคำนวณต้นทุนการผลิตได้อย่างแม่นยำหรือไม่สามารถประเมินผลกำไรได้อย่างชัดเจน ส่งผลให้ไม่สามารถวางแผนกลยุทธ์ในการตั้งราคาหรือเพิ่มผลกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การศึกษาในครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตและผลกำไรจากการจำหน่ายมังคุดในอำเภอเมืองขอนแก่น โดยจะพิจารณาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการคำนวณต้นทุนและผลกำไรในธุรกิจประเภทต่างๆ เช่น ร้านกาแฟ ร้านอาหาร และการผลิตส่งออก เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจที่เหมาะสม รวมถึงการจัดการต้นทุนและผลกำไรอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดและการสร้างผลกำไรในระยะยาว

การศึกษาในครั้งนี้จะช่วยให้ผู้ประกอบการในธุรกิจชาเขียวมังคุดในจังหวัดขอนแก่นสามารถมีข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตและผลกำไรจากการจำหน่ายชาเขียวมังคุด ซึ่งจะช่วยในการตัดสินใจเรื่องการลงทุน การขยายธุรกิจ การเลือกแหล่งวัตถุดิบที่ดีที่สุด และการเลือกกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และเพิ่มผลกำไรในระยะยาว

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง พบว่ามีงานวิจัยหลายชิ้นที่ศึกษาในลักษณะคล้ายคลึงกัน โดยเฉพาะในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายเครื่องดื่มชาและกาแฟ เช่น ชาตรี ชาดินนท์ (2562) ในงานวิจัยเรื่อง “การวิเคราะห์ต้นทุนและผลกำไรในธุรกิจร้านกาแฟ: กรณีศึกษาในกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้ทำการศึกษาด้านต้นทุนและผลกำไรในธุรกิจร้านกาแฟที่มีการใช้ชาเป็นส่วนประกอบหลัก โดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุนแบบเต็มรูปแบบ (Full Costing) เพื่อให้เข้าใจถึงต้นทุนที่แท้จริงและการคำนวณผลกำไรที่เกิดขึ้นจากการจำหน่ายเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของชาเขียว ในขณะที่กนกวรรณ ทองคำ (2563) ในงานวิจัยเรื่อง “การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตชาเขียวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย” ได้ทำการศึกษาด้านต้นทุนการผลิตชาเขียวในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีการพิจารณาปัจจัยที่ส่งผลต่อต้นทุนการผลิต เช่น การเลือกแหล่งปลูกชาและเทคนิคการผลิต การศึกษาในครั้งนี้จะช่วยเสริมสร้างความเข้าใจในกระบวนการคำนวณต้นทุนและผลกำไรจากการจำหน่ายมังคุด และสามารถนำผลการศึกษามาใช้ในการวางแผนธุรกิจให้เหมาะสมและมี

ประสิทธิภาพ รวมถึงการเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดขอนแก่นและพื้นที่อื่นๆ ในประเทศไทยได้อย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบความแตกต่างในต้นทุนและผลกำไรจากการจำหน่ายมัจฉะในธุรกิจร้านค้าปลีกในตำบลในเมือง จังหวัดขอนแก่น
2. เพื่อเปรียบเทียบผลกำไรจากการจำหน่ายมัจฉะในธุรกิจร้านค้าปลีกในตำบลในเมือง จังหวัดขอนแก่น
3. เพื่อประเมินปัจจัยที่มีผลต่อการตั้งราคาขายมัจฉะในธุรกิจร้านค้าปลีกในตำบลในเมือง จังหวัดขอนแก่น
4. เพื่อให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์สำหรับการตัดสินใจทางธุรกิจร้านค้าปลีกของผู้ประกอบการในตำบลในเมือง จังหวัดขอนแก่น

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบต้นทุนและผลกำไรจากการจำหน่ายมัจฉะในเขตตำบลเมืองขอนแก่นซึ่งผู้วิจัยดำเนินการวิจัยตามลำดับหัวข้อ ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกที่อยู่ในตำบลในเมืองจังหวัดขอนแก่น จำนวน 23 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกที่อยู่ในตำบลในเมืองจังหวัดขอนแก่น ได้มาจากการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางเครจซี่และมอร์แกน (Krelcie and morgan, 1970) แล้วทำการสุ่มแบบแบ่งชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 23 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการจำหน่ายมัจฉะ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) จำนวน 4 ข้อ

2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการจำหน่ายมัจฉะ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) จำนวน 4 ข้อ

2.3 การเปรียบเทียบต้นทุนและผลกำไรของการจำหน่ายมัจฉะ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 10 ข้อ

2.4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจจำหน่ายมังละ จำนวน 10 ข้อประกอบด้วย ผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 4 ข้อ

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป ผลการวิเคราะห์ข้อมูลนำเสนอตามลำดับ โดยใช้สถิติการวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) การหาค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) โดยรวม เพื่อนำไปอธิบายข้อมูลในรูปแบบตารางต่อไป

ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบต้นทุนและผลกำไรจากการจำหน่ายมังละในเขตตำบลเมืองขอนแก่น ผู้วิจัยสรุปผลการวิจัย ดังนี้

1. ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน (ค่าใช้จ่าย)และรายได้จากการขาย ดังตารางที่ 1,2,3,4 ดังนี้
ตารางที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน (ค่าใช้จ่าย) ดังตาราง 4-3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับต้นทุนการดำเนินงาน ต้นทุนแรงงาน ต้นทุนการขนส่ง

ต้นทุน (ค่าใช้จ่าย)	$\bar{X}$	S.D	ระดับความคิดเห็น
1. ต้นทุนการดำเนินการของท่านอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่	3.33	2.05	ปานกลาง
2. ต้นทุนแรงงานส่งผลกระทบต่อผลกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด	5.00	4.00	ปานกลาง
3. ต้นทุนการขนส่งและจัดเก็บมีผลกระทบต่อกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด	2.50	0.81	มาก
4. ต้นทุนแรงงานมีผลต่อผลกำไรของท่านหรือไม่	2.50	0.67	ปานกลาง
รวม	3.33	1.88	ปานกลาง

จากตารางที่ 1 พบว่า การจำหน่ายมังละ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับต้นทุน (ค่าใช้จ่าย) โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.33$) เมื่อพิจารณาแยกตามกิจกรรม อยู่ในระดับปานกลาง 3 ด้าน และระดับมาก 1 ด้าน โดยระดับปานกลางเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ต้นทุนแรงงานส่งผลกระทบต่อผลกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด ($\bar{X} = 5.00$) ต้นทุนการดำเนินการของท่านอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ ($\bar{X} = 3.33$) และต้นทุนแรงงานมีผลต่อผลกำไรของท่านหรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) และอยู่ในระดับมาก 1 ลำดับ ดังนี้ ต้นทุนการขนส่งและจัดเก็บมีผลกระทบต่อผลกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด ($\bar{X} = 2.50$)

ตารางที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับรายได้จากการขาย ด้านการดำเนินงานอย่างเป็นระบบแยกตามกิจกรรมของกิจการจำหน่ายมัจฉะ

รายได้จากการขาย	$\bar{X}$	S.D	ระดับ
1. รายได้จากการจำหน่ายของท่านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหรือไม่	3.00	0.96	ปานกลาง
2. ท่านสามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมเพื่อสร้างกำไรได้หรือไม่	2.50	1.50	มากที่สุด
3. รายได้จากการจำหน่ายของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่	3.33	1.69	ปานกลาง
รวม	2.94	1.38	ปานกลาง

จากตารางที่ 2 พบว่า การจำหน่ายมัจฉะ มีความเห็นเกี่ยวกับรายได้จากการขาย ด้านรายได้จากการขาย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.94$) เมื่อพิจารณาแยกตามกิจกรรม อยู่ในระดับปานกลาง 2 ด้าน และระดับมากที่สุด 1 ด้าน โดยระดับปานกลางเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 2 ลำดับแรก ดังนี้ รายได้จากการจำหน่ายของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ ($\bar{X} = 3.33$) และรายได้จากการจำหน่ายของท่านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหรือไม่ ($\bar{X} = 3.00$) และอยู่ในระดับมากที่สุด 1 ลำดับ ดังนี้ ท่านสามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมเพื่อสร้างกำไรได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$)

ตารางที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติงานทางการบริหารจัดการต้นทุน ด้านการดำเนินงานอย่างเป็นระบบแยกตามกิจกรรมของกิจการจำหน่ายมัจฉะ

การบริหารจัดการต้นทุน	$\bar{X}$	S.D	ระดับความคิดเห็น
1. ท่านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด	3.33	2.05	มาก
2. ท่านมีการเปรียบเทียบต้นทุนของกิจการท่านกับผู้ประกอบการรายอื่นหรือไม่	3.33	1.69	มาก
3. การใช้เทคโนโลยีสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มกำไรของกิจการได้หรือไม่	1.54	2.00	ปานกลาง
รวม	2.73	1.91	มาก

จากตาราง 3 พบว่า การจำหน่ายมัจฉะ มีความเห็นเกี่ยวกับการมีการปฏิบัติทางด้านการบริหารจัดการต้นทุน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.73$) เมื่อพิจารณาแยกตามกิจกรรม อยู่ในระดับมาก 2 ด้าน และระดับปานกลาง 1 ด้าน โดยระดับมากเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 2 ลำดับ ดังนี้ ท่านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด ($\bar{X} = 3.33$) และท่านมีการเปรียบเทียบต้นทุนของกิจการท่านกับผู้ประกอบการรายอื่นหรือไม่ ($\bar{X} = 3.33$) และอยู่ในระดับปานกลาง 1 ลำดับ ดังนี้ การใช้เทคโนโลยีสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มกำไรของกิจการได้หรือไม่ ($\bar{X} = 1.54$)

ตารางที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลกำไรที่ได้รับ ด้านการดำเนินงานอย่างเป็นระบบแยกตามกิจกรรมของกิจการจำหน่ายมังฉะ

ผลกำไรที่ได้รับ	$\bar{X}$	S.D	ระดับความคิดเห็น
1. รายได้จากการจำหน่ายของท่านสอดคล้องกับเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่	5.00	2.00	มาก
2. ผลกำไรของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่	3.33	1.69	ปานกลาง
3. ท่านเคยประสบภาวะขาดทุนในช่วงปีที่ผ่านมาหรือไม่	3.30	1.24	ปานกลาง
รวม	3.88	1.64	มาก

จากตาราง 4 พบว่า การจำหน่ายมังฉะ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีการปฏิบัติงานทางด้านผลกำไรที่ได้รับ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$) เมื่อพิจารณาแยกตามกิจกรรม อยู่ในระดับปานกลาง 2 ด้าน และระดับมาก 1 ด้าน โดยระดับปานกลางเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 2 ลำดับแรก ดังนี้ ผลกำไรของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ ($\bar{X} = 3.33$) และท่านเคยประสบภาวะขาดทุนในช่วงปีที่ผ่านมาหรือไม่ ($\bar{X} = 3.30$) และระดับมาก 1 ลำดับ ดังนี้ รายได้จากการจำหน่ายของท่านสอดคล้องกับเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่ ($\bar{X} = 5.00$)

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง การเปรียบเทียบต้นทุนและผลกำไรจากการจำหน่ายมังฉะในตำบลในเมืองจังหวัดขอนแก่น มีประเด็นที่สามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการจำหน่ายมังฉะ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ช่วงอายุ 25-35 ปี ระดับการศึกษา ปริญญาตรี ประสบการณ์จำหน่ายมังฉะ 1-3 ปี เป็นการจำหน่ายแบบร้านค้าเฟ้นส่วนใหญ่จะเป็นกิจการร้านค้าเฟ้นขนาดกลาง และมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปและวัตถุดิบ
2. ต้นทุนการดำเนินธุรกิจมังฉะ ต้นทุนหลักในการดำเนินธุรกิจมังฉะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานและต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าเช่าสถานที่ ค่าสาธารณูปโภค และค่าการตลาด โดย ต้นทุนวัตถุดิบเป็นองค์ประกอบที่มีผลต่อคุณภาพของสินค้าและต้นทุนรวมมากที่สุด เนื่องจากมังฉะมีระดับคุณภาพที่แตกต่างกัน มังฉะแท้ที่นำเข้ามาจากญี่ปุ่นจะมีราคาสูงกว่ามังฉะที่ผลิตภายในประเทศ ทำให้ต้นทุนต่อแก้วแตกต่างกันอย่างมาก ต้นทุนแรงงานขึ้นอยู่กับขนาดของร้าน ร้านที่ดำเนินการโดยเจ้าของเพียงคนเดียวจะมีต้นทุนแรงงานต่ำกว่าร้านที่ต้องจ้างพนักงานหลายคน ค่าเช่าสถานที่ก็เป็นต้นทุนที่สำคัญ โดยร้านที่ตั้งอยู่ในทำเลดี เช่น ศูนย์การค้า หรือย่านชุมชน อาจมีค่าเช่าสูงแต่ได้เปรียบเรื่องยอดขายมากกว่าร้านที่อยู่ในทำเลที่คนสัญจรน้อย
3. ผลกระทบของทำเลที่ตั้งต่อยอดขายและกำไร ทำเลที่ตั้งมีผลต่อปริมาณลูกค้าและรายได้โดยตรง ร้านที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีคนสัญจรสูง เช่น ใกล้มหาวิทยาลัย โรงเรียน อาคารสำนักงาน

หรือศูนย์การค้า มักมียอดขายสูงกว่าร้านที่อยู่ในซอยลึกหรือในพื้นที่ที่มีคนเดินผ่านน้อย อย่างไรก็ตาม ค่าเช่าพื้นที่ในทำเลดีมักจะสูงขึ้นตามไปด้วย ดังนั้น ร้านต้องคำนวณว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้นสามารถชดเชยกับค่าเช่าที่สูงขึ้นได้หรือไม่ สำหรับร้านที่มีทำเลไม่ดี สามารถใช้การตลาดออนไลน์เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เดินทางมาซื้อได้ โดยการโปรโมตผ่านโซเชียลมีเดีย หรือให้บริการเดลิเวอรี่ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ

4. การควบคุมต้นทุนและการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ การควบคุมต้นทุนเป็นกลยุทธ์สำคัญในการเพิ่มอัตรากำไร ร้านค้าสามารถลดต้นทุนได้โดย การซื้อวัตถุดิบในปริมาณมากเพื่อให้ได้ราคาส่ง หรือการเลือกใช้ซัพพลายเออร์ที่ให้ราคาดีและมีคุณภาพสม่ำเสมอ การลดของเสียจากวัตถุดิบ เช่น การนำมันจะที่เหลือจากการชงไปใช้ในเมนูอื่น ช่วยลดต้นทุนและเพิ่มรายได้ การบริหารแรงงานให้เหมาะสม เช่น การจัดตารางพนักงานให้เหมาะสมกับช่วงเวลาที่มียอดลูกค้าจำนวนมาก ช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงานได้ การลงทุนในอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ เช่น เครื่องชงมันจะที่มีประสิทธิภาพสูง สามารถช่วยลดต้นทุนในระยะยาวจากการลดการสูญเสียของวัตถุดิบ

5. การแข่งขันในตลาดและการสร้างความแตกต่างของร้าน ตลาดมันจะจะมีการแข่งขันสูงโดยมีทั้งร้านค้าทั่วไป ร้านแฟรนไชส์ และคาเฟ่พรีเมียม การสร้างจุดขายที่แตกต่างเป็นสิ่งสำคัญในการดึงดูดลูกค้า ร้านที่มีเอกลักษณ์ เช่น การใช้มันจะเกรดพรีเมียม สูตรเฉพาะของทางร้าน หรือการนำเสนอเมนูใหม่ ๆ ที่แตกต่างจากตลาดทั่วไป จะช่วยให้ร้านมีความโดดเด่น การตกแต่งร้านให้สวยงามหรือมีธีมที่ชัดเจนสามารถช่วยดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการถ่ายรูปและแชร์บนโซเชียลมีเดีย ซึ่งเป็นการตลาดที่มีต้นทุนต่ำและมีประสิทธิภาพ การให้บริการที่ดีและเป็นกันเองช่วยให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจและกลับมาซื้อซ้ำ

องค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษา

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อต้นทุนและกำไรของผู้ประกอบการ ได้แก่ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง และต้นทุนทางอ้อมอื่นๆ ผู้ประกอบการที่สามารถลดต้นทุนค่าวัตถุดิบและค่าขนส่งได้มากกว่าจะมีอัตรากำไรที่สูงกว่าผู้ประกอบการรายอื่น นอกจากนี้ การเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงในราคาที่เหมาะสมจะช่วยให้สามารถควบคุมต้นทุนและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

เอกสารอ้างอิง

รัชดาภรณ์ เสมาขันธ(2566), ความเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจของกำไรสุทธิและมูลค่าตามบัญชีวิธี

มูลค่ายุติธรรม <https://so06.tcithaijo.org> (สืบค้นวันที่ 25 มีนาคม 2568).

- ขวัญธนัชพร วัชรปะปณิตากุล (2565) กรอบแนวคิดของกลยุทธ์ที่มีต่อการประยุกต์ต้นทุนตาม
เป้าหมาย ระบบบัญชีบริหารและผลการปฏิบัติงาน <https://so02.tci-thaijo.org/index.php> (สืบค้นวันที่ 25 มีนาคม 2568).
- รัชดาภรณ์ เสมาชันต์ (2563) ปัจจัยที่มีผลต่อการประยุกต์ใช้มาตรฐานการรายงานการเงินและ
ปัจจัยที่มีผลต่อลักษณะคุณภาพกำไร <https://so05.tci-thaijo.org/> (สืบค้นวันที่ 25 มีนาคม 2568).
- เปรมารัช วิลาลัย(2563) การจัดการกำไรผ่านการใช้ดุลยพินิจในการสร้างรายการทางธุรกิจและการ
จัดการกำไรผ่านรายการคงค้าง กับความสามารถในการทำกำไรในอนาคต
<https://libdoc.dpu.ac.th/thesis/Premarat.Vil.pdf> (สืบค้นวันที่ 25 มีนาคม 2568).
- สุภาวดี พินิจ(2561) ประสิทธิภาพของข้อมูลการบัญชี บริหารที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไร
ทางธุรกิจ <https://dspace.spu.ac.th/> (สืบค้นวันที่ 25 มีนาคม 2568).
- ปพฤกษ์บาร์มี อุตสาหะพาณิชย์กิจ(2560) การบัญชีต้นทุนคุณภาพและผลการดำเนินงานทาง
การตลาด: หลักฐานเชิงประจักษ์จากธุรกิจที่ได้รับ ISO9000 ในประเทศไทย
<https://so02.tci-thaijo.org/> (สืบค้นวันที่ 25 มีนาคม 2568).
- เมธาวี จันทรา(2557) การศึกษาโอกาสและความเป็นได้ของธุรกิจการผลิตและการจัดจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์จากชาเขียวผง ภายใต้แบรนด์ "Chama"
<https://archive.cm.mahidol.ac.th>
- กันยา หอแก้ว(2555) ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อเครื่องดื่มชาเขียว
<https://ir.stou.ac.th/handle/> (สืบค้นวันที่ 25 มีนาคม 2568).
- ปรีเปรม นนทสิทธิ์ (2551) ความสำเร็จของการประยุกต์ใช้การบัญชีต้นทุนคุณภาพของบริษัทที่
ได้รับรอง มาตรฐานระบบการบริหารงานคุณภาพ ISO 9000 ในประเทศไทย
<https://so05.tci-thaijo.org/index.php> (สืบค้นวันที่ 25 มีนาคม 2568).