

การจัดการต้นทุนและกำไรของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทันจังหวัดขอนแก่น
COST AND PROFIT OF COFFEE SHOP BUSINESS IN NONTHAN
COMMUNITY, KHON KAEN PROVINCE



¹สุพรรณนิการ์ เสาะก่าน, ²อมราลักษณ์ ศิริทองสุข และสุพัตรา หารัญดา
¹Supunnika Saokan, ²Amaralak Sirithongsook and ³Supattra Harunda

มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น, ประเทศไทย
Sripatum University Khonkean, Thailand

¹supunnika.sao@spumail.net , ²amaralak.si@spu.ac.th, ³supattra.ha@spu.ac.th

Received : January 13, 2024; Revised : March 2, 2025; Accepted : April 30, 2025

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาต้นทุนการดำเนินงานของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทัน 2. เพื่อวิเคราะห์อัตรากำไรและปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทัน 3. เพื่อเสนอแนวทางในการปรับปรุงการจัดการต้นทุนและเพิ่มกำไรสำหรับธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทัน ผลการศึกษาพบว่า 1.) การทำธุรกิจร้านกาแฟ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติงานทางด้านต้นทุน (ค่าใช้จ่าย) โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ต้นทุนการดำเนินงานของท่านอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ ($\bar{X} = 5$) ต้นทุนแรงงานส่งผลกระทบต่อผลกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด ($\bar{X} = 4$) ต้นทุนการขนส่งและจัดเก็บมีผลกระทบต่อกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด ($\bar{X} = 4$) และต้นทุนแรงงานมีผลต่อกำไรของท่านหรือไม่ ($\bar{X} = 3$) 2.) การทำธุรกิจร้านกาแฟ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับรายได้จากการขายด้านรายได้จากการขาย โดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.22$) ดังนี้ รายได้จากการจำหน่ายของท่านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหรือไม่ ($\bar{X} = 1.67$) ท่าน

¹นักศึกษابริญญาตรี คณะบัญชี มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น

²ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. คณะบัญชี มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น

³อาจารย์, คณะบัญชี มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น

สามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมเพื่อสร้างกำไรได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) รายได้จากการจำหน่ายของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) 3.) การทำธุรกิจร้านกาแฟมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีการปฏิบัติงานทางด้านบริหารจัดการต้นทุน โดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.22$) ท่านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใดผลกำไรของท่านหรือไม่ ($\bar{X} = 1.67$) ท่านมีการเปรียบเทียบต้นทุนของกิจการท่านกับผู้ประกอบการรายอื่นหรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) การใช้เทคโนโลยีสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มกำไรของกิจการได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) 4.) การทำธุรกิจร้านกาแฟ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีการปฏิบัติงานทางด้านผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับ โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.75$) โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ท่านมีการตั้งเป้าหมายผลกำไรที่ชัดเจนสำหรับกิจการของท่านหรือไม่ ($\bar{X} = 5.00$) ท่านคาดหวังว่าผลกำไรของกิจการจะเพิ่มขึ้นในปีถัดไปหรือไม่ ($\bar{X} = 2.00$) ท่านมองว่าการขยายตลาดหรือช่องทางการขายจะช่วยเพิ่มผลกำไรได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.00$) ท่านคิดว่าการลงทุนเพิ่มเติม เช่น เทคโนโลยีหรืออุปกรณ์ใหม่ จะช่วยเพิ่มผลกำไรของท่านได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.00$) 5.) การทำธุรกิจร้านกาแฟ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีการปฏิบัติงานทางด้านผลกำไรที่ได้รับ โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.33$) โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 2 ลำดับแรก ดังนี้ รายได้จากการจำหน่ายของท่านสอดคล้องกับเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่ ($\bar{X} = 5.00$) และท่านเคยประสบภาวะขาดทุนในช่วงปีที่ผ่านมาหรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$)

คำสำคัญ : การจัดการต้นทุนและกำไรของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทันจังหวัดขอนแก่น

Abstract

This research aims to 1.) Study the operating costs of coffee shops in Nonthan community 2.) Analyze the profit margin and factors affecting the profit of coffee shops in Nonthan community 3. To propose guidelines for improving cost management and increasing profits for coffee shops in Nonthan community. The study found that 1.) The coffee shop business. The opinion on the overall cost (expense) performance was at a high level ($\bar{X} = 4$). When considering each aspect, it was at a high level. The average value was ranked from highest to lowest as follows: Are your business operating costs at an appropriate level? ($\bar{X} = 5$) How much do labor costs affect your profit? ($\bar{X} = 4$) How much do transportation and storage costs affect your profit? ($\bar{X} = 4$) And do labor costs affect your profit? ($\bar{X} = 3$) 2.) Coffee shop business Opinions about sales revenue in terms of sales revenue, overall, were at a low level ($\bar{X} = 2.22$) as follows: Has your sales revenue tended

to increase when compared to the previous year? ($\bar{X} = 1.67$) Can you set an appropriate selling price to generate profit? ($\bar{X} = 2.50$) Has your sales revenue been affected by increased costs? ($\bar{X} = 2.50$) 3.) Coffee shop business has opinions on cost management practices, overall, were at a low level ($\bar{X} = 2.22$). How effectively can you control your costs? How profitable is it? ($\bar{X} = 1.67$) Have you compared your business's costs with other operators? ($\bar{X} = 2.50$) Can the use of technology help reduce costs and increase business profits? ($\bar{X} = 2.50$) 4.) Coffee shop business The opinions on the expected profit performance were at a moderate level ($\bar{X} = 2.75$), ranked from highest to lowest as follows: Have you set a clear profit target for your business? ($\bar{X} = 5.00$) Do you expect the business's profit to increase in the following year? ($\bar{X} = 2.00$) Do you think that expanding the market or sales channels will help increase profit? ($\bar{X} = 2.00$) Do you think that additional investment, such as new technology or equipment, will help increase your profit? ($\bar{X} = 2.00$) 5.) The coffee shop business had a moderate opinion on the performance of the expected profit ($\bar{X} = 3.33$), ranked from the top two averages as follows: Is your sales revenue in line with the set target? ($\bar{X} = 5.00$) and Have you ever experienced a loss in the past year? ($\bar{X} = 2.50$)

Keywords: Cost and Profit Management of Coffee Shop Business in Nonthan Community, Khon Kaen Province

บทนำ

ธุรกิจร้านกาแฟเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นในเขตเมืองใหญ่ พื้นที่ท่องเที่ยว หรือแม้แต่ในชุมชนขนาดเล็ก เช่น ชุมชนโนนทัน ซึ่งเป็นชุมชนที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจและสังคมที่เหมาะสมต่อการประกอบธุรกิจประเภทนี้ ด้วยวัฒนธรรมการบริโภคเครื่องดื่มประเภทกาแฟที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคในปัจจุบันให้ความสำคัญกับคุณภาพของเครื่องดื่ม บรรยากาศของร้าน และประสบการณ์ในการใช้บริการ ส่งผลให้ธุรกิจร้านกาแฟต้องมีการพัฒนาการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าธุรกิจร้านกาแฟจะมีแนวโน้มเติบโตดี แต่การแข่งขันในตลาดก็เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากร้านกาแฟอิสระ (Independent coffee shops) และร้านกาแฟแฟรนไชส์ (Franchise coffee shops) ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับความท้าทายหลายประการ เช่น ต้นทุนวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้น ค่าแรงงานที่เพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค และต้นทุนทางการ

ตลาด หากไม่มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ อาจส่งผลให้กำไรลดลงและธุรกิจขาดความสามารถในการแข่งขัน

การจัดการต้นทุนเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืน ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านค้าแฟสามารถแบ่งออกเป็น ต้นทุนคงที่ (Fixed Costs) และต้นทุนผันแปร (Variable Costs) ซึ่งต้นทุนทั้งสองประเภทนี้มีผลต่อกำไรของธุรกิจโดยตรง ต้นทุนคงที่ เช่น ค่าเช่าพื้นที่ เงินเดือนพนักงานประจำ และค่าใช้จ่ายด้านอุปกรณ์ ส่วน ต้นทุนผันแปร เช่น ค่าวัตถุดิบ (เมล็ดกาแฟ นม น้ำตาล ฯลฯ) และค่าบรรจุภัณฑ์ จะเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการขาย ดังนั้น การบริหารจัดการต้นทุนทั้งสองประเภทนี้ให้เหมาะสมจึงเป็นสิ่งจำเป็น

จากการศึกษาของ ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์ และคณะ (2563) พบว่า ปัจจัยด้านราคามีอิทธิพลต่อผลตอบแทนของธุรกิจร้านค้าแฟมากที่สุด รองลงมาคือกลยุทธ์การส่งเสริมการขายและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ การศึกษาของ เสาวลักษณ์ ปัญจมีติติ (2554) พบว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) ของธุรกิจร้านค้าแฟสามารถสูงถึง ร้อยละ 246.24 ซึ่งบ่งชี้ว่าหากมีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ธุรกิจสามารถสร้างผลกำไรได้อย่างดี

ในขณะเดียวกัน การบริหารสินค้าคงคลังเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน สุภาวดี สายสนิท (2566) ได้ศึกษาวิธีลดต้นทุนสินค้าคงคลังของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องดื่มในร้านกาแฟประเภท Chain Store โดยพบว่าการควบคุมปริมาณการสั่งซื้อให้เหมาะสม และการลดของเสียจากการเก็บรักษาวัตถุดิบที่ไม่เหมาะสมสามารถช่วยลดต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ การกำหนดราคาขายให้เหมาะสมเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่ออัตรากำไรของธุรกิจร้านค้าแฟ นันทิกา พิศวง (2564) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างต้นทุนกับกลยุทธ์การกำหนดราคาของธุรกิจร้านค้าแฟขนาดเล็ก และพบว่าผู้ประกอบการที่สามารถกำหนดราคาขายโดยพิจารณาต้นทุนรวม (Full Costing) ควบคู่กับความยืดหยุ่นของราคาตามอุปสงค์ของตลาดสามารถเพิ่มอัตรากำไรสุทธิได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อีกแนวทางหนึ่งในการเพิ่มกำไรของธุรกิจร้านค้าแฟคือการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ วิไลวรรณ แสงสุวรรณ (2565) ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ใช้บริการร้านค้าแฟในเขตชุมชน พบว่า “ปัจจัยด้านบรรยากาศร้านและคุณภาพของบริการ” มีผลอย่างมากต่อความพึงพอใจของลูกค้า และเป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลต่อยอดขาย ดังนั้น นอกจากการบริหารจัดการต้นทุนแล้ว การสร้างจุดเด่นทางการตลาดก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่ช่วยเพิ่มรายได้ให้แก่ธุรกิจ

การศึกษาเรื่องการจัดการต้นทุนและกำไรของธุรกิจร้านค้าแฟในชุมชนโนนพันจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการตัดสินใจ

เชิงกลยุทธ์ ทั้งในด้านการกำหนดราคาขาย การควบคุมต้นทุน และการเพิ่มมูลค่าของธุรกิจ เพื่อให้สามารถดำเนินกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนในระยะยาว

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาต้นทุนการดำเนินงานของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทัน
2. เพื่อวิเคราะห์อัตรากำไรและปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทัน
3. เพื่อเสนอแนวทางในการปรับปรุงการจัดการต้นทุนและเพิ่มกำไรสำหรับธุรกิจร้าน

กาแฟในชุมชนโนนทัน

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องการจัดการต้นทุนและกำไรของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทันจังหวัดขอนแก่นซึ่งผู้วิจัยดำเนินการวิจัยตามลำดับหัวข้อ ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ เจ้าของธุรกิจร้านกาแฟที่อยู่ในชุมชนโนนทันจังหวัดขอนแก่น จำนวน 5 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟที่อยู่ในชุมชนโนนทันจังหวัดขอนแก่น ได้มาจากการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางเครชีและมอร์แกน (Krelcie and morgan, 1970) แล้วทำการสุ่มแบบแบ่งชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) ได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 5 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1. แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟ จำนวน 4 ข้อ ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับศึกษาและประสบการณ์ในการทำธุรกิจร้านกาแฟ

2.2. แบบสอบถามเกี่ยวกับกิจการธุรกิจร้านกาแฟ จำนวน 4 ข้อ ประกอบ ลักษณะกิจการ ขนาดของกิจการ ช่องทางการจำหน่ายหลักและต้นทุนหลักในการดำเนินกิจการ

2.3. การเปรียบเทียบต้นทุนและผลกำไรของธุรกิจร้านกาแฟ จำนวน 10 ข้อ ประกอบด้วย ต้นทุน(ค่าใช้จ่าย) 4 ข้อ รายได้จากการขาย 3 ข้อ การบริหารจัดการต้นทุน 3 ข้อ

2.4. แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจร้านกาแฟ จำนวน 10 ข้อ ประกอบด้วย ผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับ 4 ข้อ ผลกำไรที่ได้รับ 3 ข้อ ประสิทธิภาพในการทำ 3 ข้อ

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

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

ผลการวิจัย

1. ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน (ค่าใช้จ่าย) และรายได้จากการขาย ผลปรากฏดังตารางที่ 1 ดังนี้
ตารางที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน (ค่าใช้จ่าย) ความคิดเห็นเกี่ยวกับต้นทุนการดำเนินงาน ต้นทุนแรงงาน ต้นทุนการขนส่ง

ที่	ต้นทุน(ค่าใช้จ่าย)	$\bar{X}$	SD.	ระดับ
1	ต้นทุนการดำเนินกิจการของท่านอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่	3.20	2.50	มาก
2	ต้นทุนแรงงานส่งผลกระทบต่อผลกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด	3.60	4.00	มากที่สุด
3	ต้นทุนการขนส่งและจัดเก็บมีผลกระทบต่อกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด	3.50	4.00	มาก
4	ต้นทุนแรงงานมีผลต่อผลกำไรของท่านหรือไม่	3.4	2.50	มาก
	รวม	3.2	3.00	มาก

จากตารางที่ 1 พบว่า การทำธุรกิจร้านกาแฟ มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการปฏิบัติงานทางด้านต้นทุน (ค่าใช้จ่าย) โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ต้นทุนการดำเนินกิจการของท่านอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ ($\bar{X} = 5$) ต้นทุนแรงงานส่งผลกระทบต่อผลกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด ($\bar{X} = 4$) ต้นทุนการขนส่งและจัดเก็บมีผลกระทบต่อกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด ($\bar{X} = 4$) และต้นทุนแรงงานมีผลต่อกำไรของท่านหรือไม่ ($\bar{X} = 3$)

2. วิเคราะห์อัตรากำไรและปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทัน
ตารางที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับรายได้จากการขาย ด้านการดำเนินงานอย่างเป็นระบบแยกตามกิจกรรมของกิจการร้านกาแฟ

ที่	รายได้จากการขาย	$\bar{X}$	SD.	ระดับ
1	รายได้จากการจำหน่ายของท่านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหรือไม่	1.67	2.50	น้อย
2	ท่านสามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมเพื่อสร้างกำไรได้หรือไม่	2.60	4.00	น้อย
3	รายได้จากการจำหน่ายของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ต่อกำไรของท่านมากน้อยเพียงใด	2.50	5.00	น้อย
	รวม	2.22	5.00	น้อย

จากตารางที่ 2 พบว่า การทำธุรกิจร้านกาแฟ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับรายได้จากการขาย ด้านรายได้จากการขาย โดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.22$) ดังนั้น รายได้จากการจำหน่ายของท่านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหรือไม่ ($\bar{X} = 1.67$) ท่านสามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมเพื่อสร้างกำไรได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) รายได้จากการจำหน่ายของท่านได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$)

3. เสนอแนวทางในการปรับปรุงการจัดการต้นทุนและเพิ่มกำไรสำหรับธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทัน

ตารางที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติงานทางการบริหารจัดการต้นทุน ด้านการดำเนินงานอย่างเป็นระบบแยกตามกิจกรรมของกิจการร้านกาแฟ

ที่	การบริหารจัดการต้นทุน	$\bar{X}$	SD.	ระดับ
1	ท่านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด ผลกำไรของท่านหรือไม่	1.67	5.00	น้อย
2	ท่านมีการเปรียบเทียบต้นทุนของกิจการท่านกับผู้ประกอบรายอื่นหรือไม่	2.50	5.00	น้อย
3	การใช้เทคโนโลยีสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มกำไรของกิจการได้หรือไม่	2.50	5.00	น้อย
	รวม	2.22	5.00	น้อย

จากตารางที่ 3 พบว่า การทำธุรกิจกาแฟมีความเห็นเกี่ยวกับการมีกำไรในการทำธุรกิจกาแฟ มีความเห็นเกี่ยวกับการมีกำไรจากการปฏิบัติงานทางการบริหารจัดการต้นทุน โดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.22$) ดังนั้น ท่านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใดผลกำไรของท่านหรือไม่ ($\bar{X} = 1.67$) ท่านมีการเปรียบเทียบต้นทุนของกิจการท่านกับผู้ประกอบการรายอื่นหรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$) การใช้เทคโนโลยีสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มกำไรของกิจการได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.50$)

ตารางที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับ ด้านการดำเนินงานอย่างเป็นระบบแยกตามกิจกรรมของกิจการธุรกิจร้านกาแฟ

ที่	ต้นทุน(ค่าใช้จ่าย)	$\bar{X}$	SD.	ระดับ
1	ท่านมีการตั้งเป้าหมายผลกำไรที่ชัดเจนสำหรับกิจการของท่านหรือไม่	5.00	5.00	น้อย
2	ท่านคาดหวังว่าผลกำไรของกิจการจะเพิ่มขึ้นในปีถัดไปหรือไม่	2.00	2.00	น้อย
3	ท่านมองว่าการขยายตลาดหรือช่องทางการขายจะช่วยเพิ่มผลกำไรได้หรือไม่	2.00	2.00	น้อย
4	ท่านคิดว่าการลงทุนเพิ่มเติม เช่น เทคโนโลยีหรืออุปกรณ์ใหม่ จะช่วยเพิ่มผลกำไรของท่านได้หรือไม่	2.00	2.00	น้อย
	รวม	2.75	3.00	ปานกลาง

จากตารางที่ 4 พบว่า การทำธุรกิจร้านกาแฟ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีการปฏิบัติงานทางด้านผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.75$) โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ท่านมีการตั้งเป้าหมายผลกำไรที่ชัดเจนสำหรับกิจการของท่านหรือไม่ ($\bar{X} = 5.00$) ท่านคาดหวังว่าผลกำไรของกิจการจะเพิ่มขึ้นในปีถัดไปหรือไม่ ($\bar{X} = 2.00$) ท่านมองว่าการขยายตลาดหรือช่องทางการขายจะช่วยเพิ่มผลกำไรได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.00$) ท่านคิดว่าการลงทุนเพิ่มเติม เช่น เทคโนโลยีหรืออุปกรณ์ใหม่ จะช่วยเพิ่มผลกำไรของท่านได้หรือไม่ ($\bar{X} = 2.00$)

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง: การจัดการต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟในชุมชนโนนทัน ข จังหวัดขอนแก่น มีประเด็นที่สามารถนำออกมาอภิปรายผลได้ดังนี้

1. การบริหารต้นทุนเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันและความมั่นคงของร้านกาแฟ หากร้านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะสามารถเพิ่มกำไรและลดความเสี่ยงทางการเงินได้ โดยต้นทุนหลักของร้านแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบ (30–40%) เช่น เมล็ดกาแฟ ซึ่งสามารถควบคุมได้ด้วยการเลือกซัพพลายเออร์ที่ดีและใช้ระบบ FIFO, ต้นทุนแรงงาน (20–30%) ที่ควรบริหารผ่านการจัดตารางงานและใช้พนักงานพาร์ทไทม์, ต้นทุนคงที่ เช่น ค่าเช่าและไฟฟ้า ซึ่งสามารถลดได้ด้วยการใช้พลังงานอย่างประหยัด, และต้นทุนผันแปร เช่น การตลาด ที่ควรใช้การตลาดดิจิทัลและออกแบบโปรโมชั่นอย่างรอบคอบ

2. ปัจจัยภายในที่ส่งผลต่อต้นทุนรวมถึงการควบคุมวัตถุดิบและลดของเสีย ส่วนปัจจัยภายนอก ได้แก่ ราคาวัตถุดิบ ค่าแรงขั้นต่ำ และสภาพเศรษฐกิจ การบริหารต้นทุนที่ดีจะเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น (จาก 50% เป็น 60–70%) และลดภาระหนี้ รวมถึงเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ

3. แนวทางพัฒนาในอนาคต ได้แก่ การใช้เทคโนโลยี เช่น POS, AI และซอฟต์แวร์บัญชีเพื่อวิเคราะห์ต้นทุน, การพัฒนาเมนูที่ต้นทุนต่ำแต่กำไรสูง, การสร้างแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์ และการเลือกใช้วัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การซื้อแบบ Economy of Scale และหาวัตถุดิบทดแทนที่มีต้นทุนต่ำ ซึ่งทั้งหมดจะช่วยให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน.

3.1 การขยายขอบเขตการศึกษาให้ครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างที่หลากหลาย เพื่อให้สามารถเปรียบเทียบรูปแบบการบริหารต้นทุนของแต่ละประเภทและให้ข้อมูลเชิงลึกมากขึ้นเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการบริหารต้นทุนในแต่ละประเภทของธุรกิจ

3.2 การใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารต้นทุน เช่น การใช้ซอฟต์แวร์บัญชีหรือ POS System เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและกำไร

3.3 การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนและความพึงพอใจของลูกค้า นอกจากการลดต้นทุนแล้ว ควรศึกษาว่าการเปลี่ยนแปลงต้นทุนมีผลต่อคุณภาพสินค้าและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างไร

3.4 การวิเคราะห์แนวทางการลดต้นทุนที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับแต่ละร้าน เช่น การใช้วัตถุดิบทางเลือกที่ราคาถูกลงแต่ยังให้คุณภาพใกล้เคียงกัน การเจรจากับซัพพลายเออร์เพื่อลดต้นทุนวัตถุดิบผ่านการสั่งซื้อแบบ Economy of Scale การวิเคราะห์ต้นทุนต่อหน่วยของเมนูเครื่องดื่มและหาวิธีเพิ่มมาร์จิ้นโดยไม่ลดคุณภาพ

3.5 การเปรียบเทียบแนวทางการจัดการต้นทุนของร้านกาแฟในประเทศอื่นๆ เช่น ประเทศที่มีค่าครองชีพสูง (เช่น ญี่ปุ่น, สหรัฐฯ, ยุโรป) กับ ประเทศที่มีค่าครองชีพต่ำ

เอกสารอ้างอิง

NL Coffee (2565) ประวัติความเป็นมาของกาแฟในโลก

<https://www.nlcoffee.net/content/5961>(สืบค้นวันที่ 29 มีนาคม 2568).

สถาบันชาและกาแฟมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง:ประวัติของกาแฟ

<https://teacoffee.mfu.ac.th/tc-tea-coffeeknowledge/tc-coffee/tc-coffeehistory.html>(สืบค้นวันที่ 29 มีนาคม 2568).

Online soft (2564) การคำนวณต้นทุนการผลิตแบบง่าย

<https://www.onlinesoft.co.th/Article/Detail/138581>
(สืบค้นวันที่ 29 มีนาคม 2568).

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2561) ธุรกิจร้านกาแฟ บริหารอย่างไรให้รุ่ง

<https://www.kasikornbank.com/th/business/sme/>
(สืบค้นวันที่ 29 มีนาคม 2568).

มนวิภา ผดุงสิทธิ์ (2561) ต้นทุน (Cost) หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่องค์กรใช้ประโยชน์

<https://erp.mju.ac.th/openFile.aspx?id>
(สืบค้นวันที่ 29 มีนาคม 2568).

สมจิตร ล้วนจำเริญ (2556) พฤติกรรมของผู้บริโภค

<http://old-book.ru.ac.th/e-book/m/MK304/mk304.pdf>
(สืบค้นวันที่ 29 มีนาคม 2568).

