การคำนวณต้นทุน กำไร ในการเปิดร้านและบริการเสริมสวย คอสโม่

หมู่ที่ 9 บ้านเลขที่ 400/162 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

Cost and Profit Calculation for Opening and Operating a Beauty Salon

400/162 Moo 9, Na Chak Subdistrict, Mueang District, Phrae Province

ปรีชญา ศรีใจ

Preechaya Srijai

ศศิธร ถิ่นแถลบ

Sasitorn Thintalab

ศศิรยา ธงสิบสอง

Sasiraya Thongsibsong

โครงงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2567

ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการบัญชี

วิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่

ปีการศึกษา 2569

การคำนวณต้นทุน กำไร ในการเปิดร้านและบริการเสริมสวย คอสโม่
หมู่ที่ 9 บ้านเลขที่ 400/162 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่
Cost and Profit Calculation for Opening and Operating a Beauty Salon
400/162 Moo 9, Na Chak Subdistrict, Mueang District, Phrae Province

ปรีชญา ศรีใจ

Preechaya Srijai

ศศิธร ถิ่นแถลบ

Sasitorn Thintalab

ศศิรยา ธงสิบสอง

Sasiraya Thongsibsong

โครงงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2567

ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการบัญชี

วิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่

ปีการศึกษา 2569

หัวข้อโครงงาน การคำนวณต้นทุน กำไร ในการเปิดร้านและบริการร้นเสริมสวย
หมู่ที่ 9 บ้านเลขที่ 400/162 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

นักศึกษา ปรีชญา ศรีใจ **รหัสประจำตัว** 67202010047
ศศิธร ถิ่นแถลบ **รหัสประจำตัว** 67202010059
ศศิรยา ธงสิบสอง **รหัสประจำตัว** 67202010069

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

สาขาวิชา การบัญชี **สาขางาน** การบัญชี

ปีการศึกษา 2569

ครูที่ปรึกษาโครงงาน นางสาวดวงสมร เพิ่มขึ้น **แผนกวิชาการบัญชี**

ครูที่ปรึกษาร่วมโครงงาน นางประภาภรณ์ ธะนะวงค์ **แผนกวิชาการบัญชี**
นาย ปฏิภาณ สุภาษี **แผนกวิชาสามัญ**

บทคัดย่อ

การคำนวณต้นทุน กำไร ในการเปิดร้านและบริการ กรณีศึกษา ผู้ประกอบการในเขตชุมชนตำบลนาจักรอำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการคำนวณต้นทุน กำไรในการเปิดร้านและบริการร้านเสริมสวย หมู่ที่ 9 บ้านเลขที่ 400/162 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาคือ คุณนิว ในเขตชุมชนกาดน้ำทอง จำนวน 1 ราย โดยเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสัมภาษณ์ มีโครงสร้างที่ได้ออกแบบขึ้นมาเพื่อรองรับวัตถุประสงค์ของการศึกษาประกอบการใช้วิธีสังเกตการณ์ การทำงานและกรรมวิธีการเปิดร้านเสริมสวย

จากการศึกษาพบว่า ต้นทุนซื้อของเข้าร้านเสริมสวยต่อเดือนอยู่ที่ 203,467 บาท โดยมีต้นทุนหลักสามส่วน ได้แก่ อุปกรณ์ ค่าใช้ไฟฟ้าและค่าใช้จ่ายในการบริการ ซึ่งต้นทุนวัตถุดิบทางตรงและทางอ้อมคิดเป็น 66.27% ของต้นทุนรวม ซึ่งสูงที่สุดเมื่อเทียบกับต้นทุนอื่น ๆ การศึกษาการคำนวณต้นทุนการบริการเสริมสวย อุปกรณ์เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโครงสร้างต้นทุนมากที่สุด และการเปลี่ยนแปลงของราคาอุปกรณ์จะส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนรวมของกิจการ การศึกษาเกี่ยวกับการเปิดร้านเสริมสวยพบว่า การจัดหาอุปกรณ์จากแหล่งที่เหมาะและการปรับปรุงกระบวนการบริการช่วยลดต้นทุนรวมลงได้อย่างมีวินัยสำคัญ ซึ่งเป็นแนวทางที่สามารถนำมาปรับใช้กับในหลายๆคนได้

Project Title: Cost and Profit Calculation for Opening and Operating a Beauty Salon Moo 9, House No. 400/162, Na Chak Subdistrict, Mueang District,

Students: Preechaya Srijai **Student ID:** 67202010047

Sasithorn Thinthaelap **Student ID:** 67202010059

Sasirakhaya Thong-sip-song **Student ID:** 67202010069

Curriculum: Vocational Certificate

Field of Study: Accounting **Specialization:** Accounting

Academic Year: 2026

Project Advisor: Ms.Duangsamorn Permkhuen Accounting Department

Co-Advisor: Ms.Prapaporn Thanawong Accounting Department

Ms. Patipan Supasi General Education Department

Abstract

This study on cost and profit calculations for establishing and operating a business focuses on an entrepreneur in the Na Chak Subdistrict community, Mueang Phrae District, Phrae Province. Specifically, it examines the cost and profit calculations for a beauty salon located at 400/162, Moo 9, Na Chak Subdistrict, Mueang District, Phrae Province. The study subject is "Khun New," an entrepreneur based in the Kad Nam Thong community. The data collection instrument used was a structured interview designed to align with the study's objectives, complemented by observations of operations and the procedures involved in running a beauty salon.

The study found that the monthly procurement cost for the beauty salon is 203,467 Baht, comprising three main components: equipment, electricity, and service-related expenses. Direct and indirect material costs account for 66.27% of the total cost, representing the largest share compared to other cost categories. A study on beauty service cost calculation. Equipment is the most significant factor influencing the cost structure, and fluctuations in equipment prices directly impact a business's total costs. Studies on opening beauty salons have shown that sourcing equipment from suitable suppliers and optimizing

service processes can lead to substantial cost reductions—an approach that can be effectively applied by many others.

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยเรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร ในการเปิดร้านและบริการร้านเสริมสวย หมู่ที่ 9 บ้านเลขที่ 400/162 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ เพื่อการสำเร็จการศึกษาของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สามารถดำเนินการจนประสบความสำเร็จลุล่วงไปด้วยดีเนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์และสนับสนุนเป็นอย่างยิ่งจากครูที่ปรึกษาหลัก นางสาวดวงสมร เพิ่มขึ้น ครูที่ปรึกษาร่วม นางสาวทิพย์วิมล พรรัตนพิทักษ์ และนายยุทธนา เขียวนิล ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษา ความรู้ ข้อคิด ข้อแนะนำ และปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จนกระทั่งการวิจัยครั้งนี้สำเร็จเรียบร้อยด้วยดี ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณ คุณนิว เจ้าของร้านเสริมสวย ซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่ให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามให้ข้อมูลต่างๆ ที่เอื้อต่อการทำวิจัย รวมถึงขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลและลงพื้นที่ในการทำวิจัยจนทำให้งานวิจัยนี้สำเร็จจุล่วงไปด้วยดี

อนึ่ง ผู้วิจัยหวังว่า งานวิจัยฉบับนี้จะมีประโยชน์อยู่ไม่มากก็น้อย จึงขอมอบส่วนดีทั้งหมดนี้ให้แก่เหล่าคณะครูที่ได้ประสิทธิประสาทวิชาจนทำให้ผลงานวิจัยเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องและขอขอบคุณผู้มีพระคุณทุกท่านสำหรับข้อความต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นนั้นผู้วิจัยขอน้อมรับผิดและ ยินดีที่จะรับฟังคำแนะนำจากทุกท่านที่ได้เข้ามาศึกษา เพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนางานวิจัยต่อไป

ปรีชญา ศรีใจ

ศศิธร ถิ่นแถลบ

ศศิรยา ธงสิบสอง

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	**ก**
ABSTRACT	**ข**
กิตติกรรมประกาศ	**ง**
สารบัญ	**จ**
สารบัญตาราง	**ช**
สารบัญภาพ	**ซ**
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	2
1.3 สมมติฐานการศึกษา	2
1.4 ขอบเขตของการวิจัย	2
1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ	2
1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านเสริมสวย	4
2.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการบริการ	5
2.3 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกาดน้ำทอง หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่	6
2.4 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนการเปิดร้านเสริมสวย	6
2.5 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับผลกำไร	7
2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง 10

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการทำโครงงาน 10

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล 11

3.4 การวิเคราะห์และการแปรผลข้อมูล 11

3.5 สถิติที่ใช้ในการทำโครงงาน 13

บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 ขั้นตอนการเปิดร้านและบริการเสริมสวย 15

4.2 การคำนวณต้นทุนการบริการเสริมสวย 19

4.3 การคำนวณกำไรในการบริการเสริมสวย 20

บทที่ 5 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผล 21

5.2 อภิปรายผล 22

5.3 ข้อจำกัดของการวิจัย 23

5.4 ข้อเสนอแนะ 23

บรรณานุกรม **24**

ภาคผนวก **26**

ภาคผนวก ก แสดงแบบสัมภาษณ์ต้นทุนการบริการเสริมสวย 27

ภาคผนวก ข แสดงภาพการสัมภาษณ์ต้นทุนการบริการเสริมสวย 30

ภาคผนวก ค เครื่องมือ (การคำนวณต้นทุนการบริการาและผลกำไร) 32

ภาคผนวก ง งบต้นทุนการบริการและงบกำไรขาดทุน 34

ภาคผนวก จ หนังสือขอความอนุเคราะห์ 37

ภาคผนวก ฉ แบบบันทึกผลการปฏิบัติงานวิชาโครงงาน 41

ภาคผนวก ช ประวัติผู้จัดทำโครงงาน 59

สารบัญตาราง

ตารางที่ หน้า

ตารางที่ 4.1 แสดงรายละเอียดการแจกแจงต้นทุนการบริการเสริมสวย (ต่อเดือน) 19

ตารางที่ 4.2 แสดงรายละเอียดปริมาณลูกค้าของร้านเสริมสวยคอสโม่ (ต่อเดือน) 20

สารบัญภาพ

ภาพที่ หน้า

ภาพที่ 1 4.1 แสดงอุปกรณ์ที่ใช้ในการเสริมสวย 16

ภาพที่ 2 4.2 แสดงการสระ ไดร์ 17

ภาพที่ 3 4.3 แสดงการไดร์ผมหลังสระเสร็จ 17

ภาพที่ 4 4.4 แสดงการจัดแต่งทรงผม 18

ภาพที่ 6 รูปภาพแสดงการตอบแบบสัมภาษณ์ต้นทุนการบริการเสริมสวย

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาของปัญหา

การคำนวณต้นทุนและกำไรในการบริการเสริมสวยเป็นองค์ประกอบสำคัญในการบริหารจัดการธุรกิจ โดยเฉาะในธุรกิจขนาดเล็กอย่างร้านคอสโม่ การเข้าใจต้นทุนอย่างแม่นยำและการประเมินกำไรขาดทุนให้ธุระกิจสามารถปรำปรุงการใช้ทรัพยากรและการตั้งราคาได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างกำไรและลดความสี่ยงจากการขาดทุน (ศิริพร,2563) การคำนวณต้นทุนอย่างระเอียดช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและกำหนดกลยุทธการบริการที่สอดคล้องกับสภาพชุมชนและความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ (บุญช่วย&สมพร 2562)

ร้านเสริมสวยคอสโม่เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ทำการบริการเสริมสวยที่ได้รับความนิยม ร้านแห่งนี้มีการบริการเสริมสวยหลายรูปแบบซึ่งใช้วัสดุอุปกรณ์คุณภาพสูงเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า กลยุทธการบริการของร้านเสริมสวยคอสโม่มุงเน้นไปที่การบริการเสริมสวยและการตั้งราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มผู้ใช้บริการที่ต้องการเสริมสวยที่มีคุณภาพและคุ้มค่ากับราคาที่จ่าย ทั้งนี้ ร้านเสริมสวยคอสโม่ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาฝีมือและการรักษาฐานะลูกค้าให้คงอยู่ (ธนกฤต&ปราณี 2564)

โดยผู้จัดทำโครงงานมีแนวคิดที่จะศึกษาต้นทุนและกำไรของการบริการขึ้นมาโดยศึกษาเกี่ยวกับการบริการเสริมสวยกาดน้ำทอง บ้านนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ เพื่อศึกษาถึงข้อมูลพื้นฐานของคนกาดน้ำทอง ต้นทุนการบริการ กำไรตลอดจนปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะจากการบริการร้านเสริมสวยซึ่งจะเป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการและผู้ที่สนใจในการบริหารจัดการต้นทุน กำไรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันให้กับร้านคอสโม่ โดยใช้วิธีศึกษาแบบเจาะจงให้กลุ่มตัวอย่างสอบถามข้อมูลเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการพัฒนาแนวทางการประกอบอาชีพหลังจากการจบการศึกษาในระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.เพื่อให้บริการเสริมความงามและดูแลเส้นผมแก่ลูกค้า เช่น สระผม ไดร์ผม ตัดผม และจัดแต่งทรงผม

2. เพื่อสร้างความสะดวกและตอบสนองความต้องการของลูกค้าในด้านการดูแลบุคลิกภาพและความงาม

3. เพื่อสร้างรายได้และผลกำไรให้แก่เจ้าของกิจการ

สมมุติฐานการศึกษา

ต้นทุน กำไร ในการบริการเสริมสวย ในเขตกาดน้ำทอง หมู่ที่ 9 เลขที่ 400/162 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ มีต้นทุนการเปิดร้านต่ำส่งผลทำให้กำไรสูงขึ้น

ขอบเขตของการวิจัย

1.กลุ่มประชาชนที่ใช้ในกรศึกษา ได้แก่ คนในพื้นที่ หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

2.กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ร้านคอสโม่ หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (PurposiveSampling) เป็นกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการบริการเสริมสวย

3.พื้นที่ที่ใช้การศึกษาได้แก่พื้นที่ในเขตหมู่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

4.ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ 18 พฤษภาคม 2569 ถึง 25 กันยายน 2569

5.ตัวแปลที่ใช้ในการศึกษาโครงงานการคำนวณต้นทุนกำไรในการบริการเสริมสวยของร้านคอสโม่ หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

นิยามศัพท์เฉพาะ

ต้นทุน (Cost) ต้นทุนหมายถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการใช้ทรัพยายกรทั้งหมดที่จำเป็นในการเปิดร้านเสริมสวยคอสโม่ โดยรวมถึงต้นทุนคงทที่ เช่น ค่าเช่าพื้นที่ ต้นทุนพันแปลที่เปลี่ยนไปตามจำนวนผู้ใช้บริการ เช่น อุปกรณ์

1.กำไร (Profit) กำไนคือส่วนต่างระหว่างรายได้จากการเสริมสวยให้กับลูกค้าและต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นในกระบวนการบริการ เป็นสิ่งที่สะท้อนควาวมสำเร็จทางธุรกิจและความสามารถในการสร้างผลตอบแทนของร้านคอสโม่

2.การบริการ (Service) กิจกรรมและการดูแลเพื่อปรับปรุงรูปร่างหน้าตาเส้นผมต่างๆ เช่น อุปกรณ์และแรงงานในการบริการเสริมสวย ซึ่งในที่นี้ คือ การเสริมสวย การเสริมสวยของร้านคอสโม่มุงเน้นการรักษาคุณภาพของอุปกรณ์และกระบวนการบริการที่ได้มาตรฐานเพื่อให้บริการอย่างมีคุณภาพ

3.การโปรโมท (Promotion) การสื่อสารและกระบวนการทำตลาดเพื่อบอกให้คนอื่นรู้จักร้าน

4.ร้านเสริมสวยคอสโม่ ร้านคอสโม่เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่เน้นบริการเสริมสวยหลากหลายประเภท โดยมุ่งเน้นการใช้อุปกรณีคุณภาพที่รักษามาตรฐาน เพื่อมอบประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้า ซึ่งกลยุทธนี้ที่ช่วยสร้างฐานลูกค้าที่มั่นคงและเพิ่มความนิยมให้กับร้าน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1.ทำให้ทราบข้อมูลต้นทุนและกำไรจากการบริการเสริมสวย

2.ทำให้สามารถวิเคราะห์ต้นทุน รายได้ กำไร จากการบริการเสริมสวยคอสโม่

3.ทำให้ทราบถึงปัญหา อุปสรรค แนวทางในการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการคิดต้นทุนและกำไรจากการบริการเสริมสวยคอสโม่

บทที่ 2
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาโครงงาน เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร ในการบริการเสริมสวยร้านคอสโม่ หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ ระหว่างวันที่ 18 พฤษภาคม 2569 ถึง 25 กันยายน 2569 ผู้จัดทำโครงงานได้รวบรวม เอกสาร ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มีหัวข้อดังต่อไปนี้

2.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านเสริมสวย

2.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการบริการ

2.3 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกาดน้ำทอง หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

2.4 แนวคิกทฤษฎีเกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนการเปิดร้านเสริมสวย

2.5 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับผลกำไร

2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านเสริมสวย

2.1.1ความหมายและความสำคัญ

ร้านเสริมสวย (Beauty Salon) หรือ "ซาลอน" (Salon) คือ สถานประกอบการที่ให้บริการดูแล ตัดแต่ง และปรับปรุงความงามทางร่างกายภายนอก โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเสริมสร้างบุคลิกภาพ ปรับลุค และเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้รับบริการ ผ่านทักษะของช่างผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งครอบคลุมบริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การดูแลเส้นผม (สระ ตัด ทำสี ยืด ดัด ทรีตเมนต์) การแต่งหน้าปรับโครงหน้า การดูแลและตกแต่งเล็บมือ-เล็บเท้า ตลอดจนการทำทรีตเมนต์บำรุงผิวพรรณและการแว็กซ์ขน โดยคำว่า "ซาลอน" นั้นมีรากศัพท์มาจากภาษาฝรั่งเศส เดิมหมายถึง "ห้องโถงรับแขกของชนชั้นสูง" ที่ใช้พบปะสังสรรค์และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ก่อนจะพัฒนามาเป็นธุรกิจความงามในศตวรรษที่ 19 ซึ่งในปัจจุบัน ร้านเสริมสวยไม่ได้เป็นเพียงสถานที่ยกระดับความงามเท่านั้น แต่ยังทำหน้าที่เป็นพื้นที่ผ่อนคลายความเครียดเพื่อดูแลตัวเอง (Self-care) และเป็นศูนย์กลางทางสังคมในชุมชนที่ผู้คนมารวมตัวพูดคุยและสร้างปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

2.1.2 ลักษณะการเสริมสวย

ลักษณะการเสริมสวย (Characteristics of Beauty Treatments) คือ รูปแบบ กระบวนการ และกรรมวิธีทางกายภาพและเคมี ที่ใช้ในการดูแล รักษา ตัดแต่ง บำรุง และปรับปรุงรูปลักษณ์

ภายนอกของร่างกายมนุษย์ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อแก้ไขข้อบกพร่อง ชูจุดเด่น ปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ให้เข้ากับยุคสมัย และสะท้อนถึงรสนิยมเฉพาะบุคคล ซึ่งในปัจจุบันสามารถจำแนกลักษณะการเสริมสวยออกเป็นมิติต่างๆ

2.1.3 ประเภทของการเสริมสวย

ประเภทของการเสริมสวย (Categories of Beauty Services) ในธุรกิจบริการและความงามยุคปัจจุบัน ได้ถูกแบ่งแยกย่อยออกเป็นหมวดหมู่เฉพาะทางอย่างชัดเจน เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของผู้รับบริการ โดยอาศัยทั้งศาสตร์แห่งศิลปะ เทคโนโลยี และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นประเภทหลักๆ

2.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการบริการ

2.2.1 ความหมายของการบริการ

การบริการ (Service) หมายถึง กระบวนการ กิจกรรม หรือการกระทำใดๆ ที่บุคคลหนึ่ง (ผู้ให้บริการ) จัดทำขึ้น ส่งมอบ หรืออำนวยความสะดวกให้กับอีกบุคคลหนึ่ง (ผู้รับบริการ) เพื่อตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจ แก้ไขปัญหา หรือสร้างประสบการณ์ที่ดี โดยสิ่งที่ส่งมอบนั้นส่วนใหญ่จะมีลักษณะเป็น "สิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้" (Intangibility) ไม่มีรูปร่างในตัวเอง ไม่ได้ส่งมอบเป็นกรรมสิทธิ์ในสิ่งของเหมือนสินค้าทั่วไป แต่ผลลัพธ์ของการกระทำนั้นสามารถรับรู้ สัมผัส และประเมินค่าได้ด้วยความรู้สึกและความพึงพอใจของผู้รับบริการ

2.2.2 ความสำคัญของการบริการ

ความสำคัญของการบริการ (Importance of Service) มีบทบาทอย่างลึกซึ้งและรอบด้านทั้งในมิติการดำเนินธุรกิจ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในภาพรวม ยุคปัจจุบันเป็นยุคของ "เศรษฐกิจฐานการบริการ" (Service-Based Economy) ที่สินค้าจับต้องได้มีฟังก์ชันไม่ต่างกันมาก การบริการจึงกลายเป็นกุญแจสำคัญและเป็นหัวใจหลักในการตัดสินความอยู่รอดและความสำเร็จ โดยสามารถจำแนกความสำคัญของการบริการออกเป็นด้านต่างๆ

2.2.3 ลักษณะของการบริการ

ลักษณะของการบริการ (Characteristics of Services) ในทางวิชาการตลาดและการบริหารจัดการธุรกิจ มีคุณลักษณะเฉพาะตัวที่เป็นเอกลักษณ์และลึกซึ้ง ซึ่งแตกต่างจากการจับจ่ายซื้อสินค้าที่เป็นวัตถุอย่างสิ้นเชิง โดยคุณสมบัติพื้นฐานเหล่านี้ส่งผลโดยตรงต่อวิธีที่ธุรกิจต้องใช้ในการบริหารจัดการ การตลาด และการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งสามารถจำแนกและอธิบายรายละเอียดในมิติต่างๆ

2.3 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกาดน้ำทอง หมู่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

กาดน้ำทอง (หรือบ้านน้ำทอง หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่) เป็น ทำเลทองทางเศรษฐกิจ พาณิชยกรรม โซนความบันเทิง และศูนย์กลางเมืองใหม่ที่คึกคักและเติบโตอย่างก้าวกระโดดที่สุดของจังหวัดแพร่ พื้นที่แห่งนี้ไม่ได้มีสถานะเป็นเพียงแค่ตลาดสดชุมชนแบบดั้งเดิม แต่เป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และโซนเศรษฐกิจเกิดใหม่ขนาดใหญ่ (Community & Commercial Hub) ที่แปรสภาพจากพื้นที่เกษตรกรรมมาเป็นย่านธุรกิจที่รองรับวิถีชีวิตคนเมืองของชาวแพร่อย่างครบวงจร

สภาพภูมิประเทศของกาดน้ำทอง (หมู่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมืองแพร่) มีลักษณะทางกายภาพเป็นพื้นที่ราบเรียบ (Flat Plain) ตั้งอยู่ใจกลาง "แอ่งเมืองแพร่" (Phrae Basin) ซึ่งเป็นลักษณะทางธรณีวิทยาแบบที่ราบระหว่างภูเขา

เนื่องจากพื้นที่กาดน้ำทอง ตั้งอยู่ในโซนเมืองใหม่ (Urban Zone) ของหมู่ที่ 9 บ้านน้ำทอง ตำบลนาจักร ซึ่งถูกแปรสภาพจากทุ่งนาเกษตรกรรมมาเป็นศูนย์รวมพาณิชยกรรมขนาดใหญ่ ประชากรส่วนใหญ่ในโซนนี้จึงประกอบอาชีพด้านการค้าขายและธุรกิจบริการเป็นหลัก

2.4 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับผลกำไร

การวิเคราะห์ต้นทุนและการบริการและกำไร เป็นหัวใจสำคัญของการบริหารจัดการร้าน เช่น ร้านเสริมสวยคอสโม่กาดน้ำทอง ซึ่งการเข้าใจความหมายความสำคัญลัษณะ และประเทศของต้นทุนจะช่วยให้เกิดการวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพ

2.4.1 ความหมายของต้นทุนการบริการ

ต้นทุน (Cost) หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรทั้งหมด เช่น เงิน ทรัพย์สิน เวลา แรงงาน หรือโอกาส ที่ได้สูญเสียไป หรือจ่ายไปเพื่อแลกเปลี่ยนกับการได้รับสินค้า บริการ สิทธิประโยชน์ หรือเพื่อทำให้กระบวนการผลิตและดำเนินงานสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยในทางบัญชีและการบริหาร ต้นทุนจะถูกบันทึกไว้เพื่อใช้เป็นฐานในการวัดมูลค่าสินทรัพย์ คำนวณผลการดำเนินงาน และใช้เป็นเครื่องมือสำคัญในการตัดสินใจทางธุรกิจ

ต้นทุนการบริการ หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรทางเศรษฐกิจทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นในรูปของตัวเงิน ทรัพย์สิน แรงงาน เวลา หรือค่าเสียโอกาส ที่กิจการได้จ่ายไป สละไป หรือใช้หมดไปในกระบวนการเตรียมการ การจัดการ และการส่งมอบบริการให้แก่ผู้รับบริการ เพื่อให้กิจกรรมการบริการนั้นสำเร็จลุล่วงและบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ตกลงไว้กับลูกค้า โดยมูลค่าของทรัพยากรเหล่านี้จะต้องสามารถวัดค่าออกมาเป็นหน่วยเงินตราได้อย่างน่าเชื่อถือ

2.4.2 ความสำคัญของต้นทุนการบริการ

การคำนวณต้นทุนการบริการเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับการจัดการธุรกิจ ช่วยในการกำหนดราคาสินค้า ประเมินกำไร และวางแผนการบริการที่สอดคล้องกับต้นทุนและการเข้าใจต้นทุน

2.4.3 ลักษณะต้นทุนบริการ

ต้นทุนบริการมีลักษณะสำคัญ ดังนี้

1. เป็นต้นทุนที่เกิดจากการให้บริการ แก่ลูกค้า ไม่ได้เกิดจากการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย

2. ต้นทุนแรงงานมีความสำคัญ เนื่องจากการบริการต้องอาศัยบุคลากรเป็นหลัก เช่น ค่าจ้างและเงินเดือน

3. ไม่มีสินค้าคงเหลือในลักษณะเดียวกับกิจการซื้อขายหรือผลิตสินค้า เพราะบริการส่วนใหญ่เกิดขึ้นและถูกใช้ในเวลาเดียวกัน

4. สามารถจำแนกต้นทุนเป็นต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม เพื่อใช้ในการคำนวณต้นทุนบริการ

5. ต้นทุนอาจแตกต่างกันตามลักษณะของงานบริการ เช่น ค่าขนส่ง ค่ารักษาพยาบาล หรือค่าที่ปรึกษา

6. มักคำนวณต้นทุนตามหน่วยบริการ เช่น ต้นทุนต่อครั้ง ต้นทุนต่อชั่วโมง หรือต้นทุนต่อลูกค้า

2.4.4 ประเภทของต้นทุนการบริการ

ต้นทุนการบริการแบ่งได้ตามการดำเนินงาน ได้แก่

1) ต้นทุนทางตรง (Direct Costs); ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการผลิตโดยตรง เช่น วัตถุดิบและค่าแรง

2) ต้นทุนทางอ้อม (Indirect Costs): ค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวข้องโดยตรง เช่น ค่าดำเนินการทางบัญชี (mgtsci.stou.ac.th, 2567)

2.5 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับผลกำไร

2.5.1 ความหมายของผลกำไร

ผลกำไร หมายถึงผลตอบแทนทางการเงินที่ธุรกิจได้รับหลังจากหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน การบริหาร และการบริการจากรายได้ทั้งหมด กำไรสะท้อนถึงความสามารถของธุรกิจในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นปัจจัยสำคัญที่แสดงถึง สุขภาพทางการเงินขององค์กร (นพรัตน์, 2567)

2.5.2 ความสำคัญของผลกำไร

ผลกำไรมีความสำคัญทั้งในแง่ของการสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจและการตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เช่น ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และพนักงาน กำไรยังเป็นตัวบ่งชี้สำคัญ ถึงความสามารถในการแข่งขันและความยั่งยืนของธุรกิจในระยะยาว นอกจากนี้ ผลกำไรที่สูงสามารถนำไปใช้ในกิจกรรม

2.5.3 ลักษณะของผลกำไร

ผลกำไรแบ่งออกเป็นลักษณะสำคัญดังนี้

1. กำไรขั้นต้น (Gross Profit) - กำไรที่ได้จากรายรับหลังหักต้นทุนขายสินค้า

2. กำไรสุทธิ (Net Profit) - ทำไรที่เหลือหลังจากหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด รวมถึงภาษีและดอกเบี้ย

2.5.4 ประเภทของผลกำไร

1) กำไรทางบัญชี (Accounting Proft) - กำไรที่คำนวณตามหลักการบัญชีโดยไม่คำนึงถึงต้นทุนค่าเสียโอกาส

2) กำไรทางเศรษฐศาสตร์ (Economic Profit) - กำไรที่คำนึงถึงต้นทุนค่าเสียโอกาสหรือมูลค่าทางเลือกที่สูญเสียไป (มหาวิทยาลัยนเรศวร, 2567)

2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับร้านเสริมสวยมีความสำคัญต่อการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจบริการ เนื่องจากร้านเสริมสวยเป็นธุรกิจที่ให้บริการโดยตรงแก่ผู้บริโภค และต้องอาศัยทั้งทักษะ ความชำนาญบุคลากร อุปกรณ์ และการบริหารจัดการต้นทุนอย่างเหมาะสม การดำเนินธุรกิจร้านเสริมสวยให้ประสบความสำเร็จจึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการให้บริการเพียงอย่างเดียว แต่ยังเกี่ยวข้องกับคุณภาพการบริการ ความพึงพอใจของลูกค้า การกำหนดราคาค่าบริการ การควบคุมต้นทุน การประชาสัมพันธ์ และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ดังนั้นจึงมีการศึกษาวิจัยในหลายประเด็นที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการดำเนินงานของร้านเสริมสวยได้

จากการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพการให้บริการ พบว่า คุณภาพการบริการเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความพึงพอใจและการตัดสินใจใช้บริการของลูกค้า โดยงานวิจัยเกี่ยวกับผู้ใช้บริการคลินิกเสริมความงาม พบว่า คุณภาพการให้บริการในด้านสิ่งที่สัมผัสได้ ความน่าเชื่อถือและไว้วางใจได้ การตอบสนอง การรับประกัน และการเอาใจใส่ผู้ใช้บริการเป็นรายบุคคล มีความสัมพันธ์กับคุณค่าที่ผู้ใช้บริการรับรู้ ความพึงพอใจ และความจงรักภักดีของผู้ใช้บริการ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าคุณภาพของสถานที่ อุปกรณ์ ความน่าเชื่อถือ ความรวดเร็ว และการดูแลลูกค้าเป็นรายบุคคล ล้วนเป็นองค์ประกอบสำคัญของธุรกิจบริการ (ชูสนุก และคณะ, 2559) ร้านเสริมสวยเป็นธุรกิจที่ลูกค้าสามารถประเมินคุณภาพของบริการได้จากหลายด้าน เช่น ความสะอาดของสถานที่

ความทันสมัยและความพร้อมของอุปกรณ์ ความสุภาพและความเอาใจใส่ของพนักงาน ความรวดเร็วในการให้บริการ ตลอดจนความสามารถและความชำนาญของช่าง ทั้งนี้งานวิจัยเกี่ยวกับธุรกิจบริการประเภทสปาและร้านบริการพบว่า ปัจจัยด้านสถานที่ การตอบสนองต่อผู้รับบริการ และการสนับสนุนด้านการจัดการคุณภาพ เป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความพึงพอใจของผู้บริโภค (บุญเพ็ง และคันธวงศ์, 2561ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการร้านเสริมสวยมักคาดหวังให้ได้รับบริการที่ตรงกับความต้องการ เช่น การตัดผม การสระและไดร์ผม การทำสีผม การดัดผม การยืดผม การแต่งหน้า หรือการดูแลเส้นผมและความงาม ดังนั้นร้านจึงต้องให้ความสำคัญกับการสอบถามความต้องการของลูกค้าก่อนให้บริการ รวมถึงการให้คำแนะนำที่เหมาะสม เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและประทับใจในการบริการ เนื่องจากงานวิจัยเกี่ยวกับธุรกิจบริการพบว่า คุณภาพการบริการและส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา สถานที่ การส่งเสริมการตลาด และกระบวนการให้บริการ มีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้า (ชูทองรัตน์ และจารุทวีผลนุกูล, 2566)

นอกจากนี้ การรักษามาตรฐานด้านความสะอาดและสุขอนามัยยังเป็นส่วนสำคัญของคุณภาพการบริการ เนื่องจากอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น กรรไกร หวี แปรง ผ้าคลุม และอุปกรณ์สำหรับทำผมหรือดูแลความงาม มีการใช้งานกับลูกค้าหลายราย หากร้านมีระบบทำความสะอาดและจัดเก็บอุปกรณ์ที่เหมาะสม จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าและส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของร้าน ทั้งนี้แนวคิดดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยด้านคุณภาพการให้บริการในธุรกิจเสริมความงาม ซึ่งให้ความสำคัญกับสิ่งที่สัมผัสได้ ความน่าเชื่อถือ การรับประกัน การตอบสนอง และการเอาใจใส่ลูกค้า ซึ่งล้วนเป็นองค์ประกอบที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการดำเนินงานของร้านเสริมสวยได้ (ชูสนุก และคณะ, 2559)

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการดำเนินการศึกษาครั้งนี้ เป็นการทำโครงงานเชิงสำรวจ (Surey Projet)

คณะผู้จัดทำโครงงานได้ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นการคำนวณต้นทุน กำไร ในการบริการของ กาดน้ำทอง หมู่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่และได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการทำโครงงาน

3.2.1 การสร้างเครื่องมือ

3.2.2 การตรวจสอบเครื่องมือ

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.4 การวิเคราะห์และการแปรผลข้อมูล

3.5 สถิติที่ใช้ในการทำโครงงาน

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.1.1 กลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ กลุ่มรัฐวิสาหกิจชุมชนจำนวน 8 กลุ่มในเขตพื้นที่ตำบลบ้านนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

3.1.2 กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ร้านเสริมสวย กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านกาดน้ำทอง หมู่ที่ 9 ตำบลบ้านนาจักร อำเภอเมืองจังหวัดแพร่ กำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยการเลือกวิธีเจาะจงโดยการ สัมภาษณ์เชิงลึก

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการทำโครงงาน

3.2.1 การสร้างเครื่องมือ

ในการศึกษาต้นทุน กำไร ในการบริการและเปิดร้านของร้านเสริมสวยคอสโม่ กรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านนาจักร หมู่ที่ 9 ตำบลบ้านนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ มีเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสัมภาษณ์ แบบมีโครงสร้างโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interviews)ที่ได้ออกแบบขึ้นเพื่อรับรองวัตถุประวัตถุประสงค์ของการศึกษาประกอบการใช้วิธีสังเกตการทำงานและการบริการลูกค้า โดยแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ เช่น ชื่อกิจการ เจ้าของกิจการ ที่อยู่ของกิจการ ระยะเวลาดำเนินกิจการ ลักษณะ / รูปแบบของกิจการ (บริการลูกค้า)

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านต้นทุนการบริการและราคาประกอบการ

สำหรับธุรกิจบริการ เช่น ร้านเสริมสวย ต้นทุนที่เกี่ยวข้องอาจแบ่งได้ดังนี้

1. ค่าแรงงาน เช่น ค่าจ้างพนักงานหรือค่าตอบแทนผู้ให้บริการ

2. ค่าวัสดุและอุปกรณ์ เช่น แชมพู ครีมนวด สีผม น้ำยา อุปกรณ์ทำผม และวัสดุสิ้นเปลือง

3. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าเช่าร้าน ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าอินเทอร์เน็ต และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

4. ค่าเสื่อมราคา ของอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการให้บริการ

5. ต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม โดยต้นทุนทางตรงสามารถระบุได้โดยตรงกับบริการ ส่วนต้นทุนทางอ้อมต้องมีการจัดสรรให้กับกิจกรรมหรือบริการที่เกี่ยวข้อง

3.2.2 การตรวจสอบข้อมูล

นำร่างแบบสอบถามเพื่อสำรวจข้อมูลเสนอต่อครูที่ปรึกษา เพื่อขอคำปรึกษาและส่งต่อ ให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบข้อคำถาม เพื่อให้ได้แบบสัมภาษณ์ที่ถูกต้องเหมาะสม

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวมรวบข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ จะประกอบด้วยข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งแยกได้ดังนี้ คือ

3.3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นการรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างร้านวิสาหกิจชุมชนตำบลบ้านนาจักร ข้อมูลเหล่านี้ได้มาจากการออกแบบสัมภาษณ์เชิงคุณภาพ

3.3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลเพิ่มเติม เพื่อใช้ในการสนับสนุนการศึกษางานวิจัยครั้งนี้ให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น โดยผู้วิจัยได้นำรวบรวมข้อมูลแหล่งต่างๆ อาทิ เช่น เอกสารวิจัยที่เกี่ยวข้องบทความที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลที่ได้รวบรวมมาจากหน่วยงานราชการ และเอกชน

3.4 การวิเคราะห์และการแปรผลข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ จะเป็นการศึกษาการคำนวณต้นทุน กำไรในการบริการและการเปิดร้านของร้านเสริมสวยคอสโม่ กรณีศึกษา ผู้ประกอบการในเขตชุมชนกาดน้ำทอง โดยผู้วิจัยจะวิเคราะห์ข้อมูลในแบบเชิงคุณภาพ ขั้นตอนในการดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลมีดังนี้

3.4.1 การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ เป็นการศึกษาถึง สภาพทั่วไป กระบวนการบริการแก่ลูกค้าและการบำรุงรักษา

3.4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ เป็นการวิเคราะห์ต้นทุน กำไร ในการบริการและเปิดร้านของร้านเสริมสวยโดยพิจารณาจากการศึกษาแนวคิดต้นทุน กำไร ในการบริการและเปิดร้านดังนี้

3.4.3 การวิเคราะห์ต้นทุนการบริการร้านเสริมสวย ที่ผู้วิจัยใช้ในการศึกษา การวิเคราะห์ด้านต้นทุน กำไร ในการบริการและเปิดร้านเสริมสวยคอสโม่ กรณีศึกษา ผู้ประกอบการในเขตชุมชนตำบลนาจักร จะใช้วิธีต้นทุนทั้งหมดที่ใช้ ในการลงทุน โดยจะแยกต้นทุนที่เกิดขึ้นตามลักษณะของ ต้นทุน คือ ต้นทุนผันแปร

1) ต้นทุนผันแปร ในการเปิดร้านเสริมสวย มีดังต่อไปนี้

1.1) ค่าวัตถุดิบทางตรง ในการบริการลูกค้า ประกอบด้วย

1)ค่าวัตถุดิบทางตรงในการให้บริการของร้านเสริมสวย ประกอบด้วย

1.1.1) แชมพู

1.1.2) ครีมนวดผม

1.1.3) ทรีตเมนต์บำรุงผม

1.1.4) น้ำยาย้อมผม

1.1.5) น้ำยาดัดผมและน้ำยายืดผม

1.2) ค่าแรงงานทางตรง

1.2.1) ค่าแรงช่างเสริมสวยหรือพนักงานผู้ให้บริการ

1.3) ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

1.3.1) วัสดุทางอ้อม

1.3.2.) ถุงมือ

1.3.3.) สำลีและกระดาษทิชชู

1.3.4.) กระดาษฟอยล์และพลาสติกคลุมผม

1.3.5.) ค่าใช้จ่าย

1.3.6.)ค่าไฟฟ้า

1.3.7.) ค่าน้ำประปา

1.3.8.) ค่าอุปกรณ์สิ้นเปลืองในการให้บริการ

1.3.9.) ค่าขนส่งวัสดุและผลิตภัณฑ์

1.3.10.) ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

การแปลผลข้อมูล

สูตรการวิเคราะห์ต้นทุนการบริการของร้านเสริมสวย ประกอบด้วย ค่าวัสดุทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการให้บริการ จึงใช้สูตรการวิเคราะห์ต้นทุนการบริการ ดังนี้

ต้นทุนการบริการทั้งสิ้น = ค่าวัสดุทางตรง + ค่าแรงงานทางตรง + ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

ต้นทุนการบริการต่อครั้ง = ต้นทุนการบริการทั้งสิ้น ÷ จำนวนครั้งที่ให้บริการ

โดยต้นทุนการบริการของร้านเสริมสวย ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการ เช่น แชมพู ครีมนวด น้ำยาย้อมผม น้ำยาดัดผม น้ำยายืดผม และผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผม รวมถึงค่าแรงของช่างเสริมสวย และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา และค่าวัสดุสิ้นเปลือง

สูตรการกำหนดราคาค่าบริการ

การกำหนดราคาค่าบริการของร้านเสริมสวยสามารถกำหนดจากต้นทุนการบริการรวมกับกำไรที่กิจการต้องการ โดยพิจารณาจากต้นทุนในการให้บริการและอัตรากำไรที่เหมาะสม จึงใช้สูตรการกำหนดราคาค่าบริการ ดังนี้

ราคาค่าบริการ = ต้นทุนรวม + (อัตราการบวกเพิ่ม × ต้นทุนรวม)

ตัวอย่างบริการที่สามารถนำสูตรไปใช้ในการกำหนดราคา ได้แก่ การสระ–ไดร์ การตัดผม การทำสีผม การดัดผม การยืดผม และการบำรุงเส้นผม

สูตรการวิเคราะห์กำไรสุทธิ

กำไรสุทธิเป็นตัวชี้วัดความสามารถในการทำกำไรของร้านเสริมสวยหลังจากหักต้นทุนและค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน เช่น ต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการ ค่าเช่าร้าน ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งช่วยให้ทราบว่าร้านเสริมสวยสามารถสร้างผลกำไรจากการดำเนินงานได้มากน้อยเพียงใด จึงใช้สูตรการวิเคราะห์กำไรสุทธิ ดังนี้

กำไรสุทธิ = รายได้รวมจากการให้บริการ – ค่าใช้จ่ายทั้งหมด

3.5 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสัมภาษณ์

1) ค่าร้อยละ (Percentage)

ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับการดำเนินงานของร้านเสริมสวย เช่น ประเภทของบริการ ต้นทุนการบริการ วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และราคาค่าบริการ โดยใช้สูตรดังนี้

$$P = (F \times 100) \div N$$

เมื่อ P แทน ร้อยละ

เมื่อ F แทน ความถี่ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงให้เป็นร้อยละ

เมื่อ N แทน จำนวนความถี่ทั้งหมด

2) ค่าเฉลี่ยเลขคณิตหรือมัชฌิมเลขคณิต (Arithmetic Mean)

ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับร้านเสริมสวย เช่น ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการให้บริการ ราคาค่าบริการเฉลี่ย ต้นทุนเฉลี่ยต่อครั้ง และรายได้เฉลี่ยจากการให้บริการ เพื่อให้ทราบค่ากลางของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์หรือเก็บรวบรวมข้อมูลจากร้านเสริมสวย โดยใช้สูตรดังนี้

$$\bar{x} = \Sigma xi \div n$$

เมื่อ $\bar{x}$ แทน ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง

เมื่อ xi แทน ค่าสังเกตของข้อมูลแต่ละหน่วย เช่น ต้นทุนหรือราคาค่าบริการของแต่ละรายการ

เมื่อ Σxi แทน ผลรวมของค่าข้อมูลทั้งหมด

เมื่อ n แทน จำนวนตัวอย่างทั้งหมด

3) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation หรือ S.D.)

ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับร้านเสริมสวย เช่น ต้นทุนการบริการ ราคาค่าบริการ รายได้จากการให้บริการ หรือค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ว่าข้อมูลแต่ละรายการมีความแตกต่างจากค่าเฉลี่ยมากน้อยเพียงใด โดยใช้สูตรดังนี้

$$S.D. = \sqrt{[\Sigma(X - \bar{x})^2 \div n]}$$

เมื่อ S.D. แทน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

เมื่อ X แทน ค่าข้อมูลแต่ละรายการ เช่น ต้นทุนหรือราคาค่าบริการของร้านเสริมสวย

เมื่อ $\bar{x}$ แทน ค่าเฉลี่ยของข้อมูล

เมื่อ n แทน จำนวนข้อมูลหรือจำนวนตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อ Σ แทน ผลรวมของค่าข้อมูลทั้งหมด

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์

การทำโครงงานเพื่อศึกษาการคำนวณต้นทุน กำไร ในการเปิดร้านและบริการเสริมสวย ร้านคอสโม่ หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำภอเมือง จังหวัดแพร่ ผู้ศึกษาได้เสนอผลการวิเคราะห์ตามลำดับ ดังนี้

4.1 ขั้นตอนการบริการเสริมสวยร้านคอสโม่

4.1.1 อุปกรณ์ที่ใช้ในการบริการเสริมสวย/ต่อเดือน

4.1.2 ขั้นตอนการเสริมสวย(แต่ละประเภทตามที่ลูกค้าต้องการทำ)

4.2 การคำนวณต้นทุนการบริการเสริมสวย

4.3 การคำนวณกำรในการบริการเสริมสวย

ขั้นตอนการเสริมสวย (สระไดร์)

อุปกรณ์ที่ใช้ในการบริการสระไดร์/เดือน มีดังนี้

1.เตียงสระผม

2.แชมพูและครีมนวด

3.ผ้าขนหนู

4.ซี่ห่าง

5.ดร์เปาผ.ม

6.หัวปากไดร์

7.หวีแปรงกลม

8.กิ๊บหนีบผม



เตียงสระผม



แชมพู



ผ้าขนหนู



หวี



ไดร์

รูปที่ 4.1 แสดงอุปกรณ์ที่ใช้ในการสระไดร์

4.1.2 ขั้นตอนการสระไดร์

ขั้นตอนที่ 1 เริ่มด้วยการราดน้ำให้ชุ่ม ตีฟองแชมพูนวดเบาๆ ด้วยปลายนิ้วแล้วล้างออก ชโลมครีมนวดเฉพาะกลางถึงปลายผมแล้วล้างน้ำออก ซับผมให้หมาด รวบผมแล้วคุมผมด้วยผ้าขนหนู



รูปที่ 4.2 แสดงการการสระผม

ขั้นตอนที่ 2 ไดร์ผมให้ลูกค้า



รูปที่ 4.3 แสดงการไดร์ผมให้ลูกค้า

ขั้นตอนที่ 3 จัดแต่งทรงผมให้ลูกค้าตามความต้องการของลูกค้า



รูปที่ 4.4 แสดงการจัดแต่งทรงผมให้ลูกค้า

4.2 การคำนวณต้นทุนการบริการร้านเสริมสวย

ตารางที่ 4.1 แสดวงรายละเอียนดการแจกแจงต้นทุนการบริการ สระ ไดร์ (ต่อเดือน)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวนเงิน (บาท)
อุปกรณ์ ทางตรงและทางอ้อม			
แชมพู	4ขวด	180	720
ครีมนวด	4ขวด	180	720
ไดร์เป่าผม	1เครื่อง	1,500	1,500
ผ้าขนหนู	20 ผืน	80	1,600
กิ๊บหนีบผม	10 อัน	30	300
เตียงสระผม	1 เตียง	4,500	4,500
รวมอุปกรณ์ทางตรงและทางอ้อม			**9,340**
ค่าแรงงานทางตรงและทางอ้อม			
ค่าแรง	1 คน	9,000	9,000
รวมค่าแรงทางตรงและทางอ้อม			
ค่าใช้จ่ายการบริการ			
ค่าไฟฟ้า	1 เดือน	1,500	1,500
ค่าน้ำประปา	1 เดือน	500	500
ค่าใช้จ่ายเบ็ตเตล็ด	1 เดือน	500	500
รวมค่าใช้จ่ายในการบริการ			**2,500**
รวมต้นทุนการบริการทั้งสิ้น			**26,500**

4.3 การคำนวณกำไรในการ สระไดร์

จากการสัมภาษณ์ คุณนิว เจ้าของร้านเสริมสวยคอสโม่ หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ โดยเจ้าของร้านคอสโม่ได้รับบริการลูกค้า ดังนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงรายละเอียดปริณมาณลูกค้าที่มาใช้บริการ (ต่อเดือน)

ขนาด	ปริมาณ	จำนวนผู้ใช้บริการ	ราคาต่อคน	รวม
(บาท)			(บาท)	(บาท)
ผมสั้น	1 ครั้ง	80 คน	80	6,400
ผมยาว	1 ครั้ง	120 คน	100	12,000
	รวม	**200 คน**		**18,400**

จากข้อมูลขั้นต้นสามารถคำนวณต้นทุน กำไร ในการบริการของร้านคอสโม่ กาดน้ำทอง หมู่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ ออกเป็นกำไรขาดทุนได้ ดังนี้

ร้านคอสโม่

งบกไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2569

หน่วย : บาท

บริการสระไดร์		18,400
หัก ต้นทุนการบริการ	6,400	
กำไรขั้นต้น		12,000
หัก ค่าใช้จ่าย	4,000	
กำไรสุทธิ		8,000

อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดบริการ = กำไรขั้นต้น * 100/ยอดขาย = 65.22%

อัตรากำไรสุทธิต่อยอดบริการ =กำไรสุทธิ * 100/ยอดขาย = 43.48%

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการทำโครงงานเรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร ในการบริการสระไดร์ร้านคอสโม่ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการคำนวณต้นทุน กำไร ในการบริการสระไดร์ร้านคอสโม่ กาดน้ำทอง หมู่ที่ 9 ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ การจัดทำโครงงานครั้งนี้ ผู้จัดทำได้ผลสรุป ดังนี้

5.1 สรุปผล

5.2 อภิปรายผล

5.3 ข้อจำกัดของการวิจัย

5.4 ข้อเสนอแนะ

5.4.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

5.4.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

5.1 สรุปผล

ขั้นตอนการให้บริการ สระไดร์ ของร้านเสริมสวย มีขั้นตอนการให้บริการ คือ สอบถามความต้องการของลูกค้า ตรวจสอบลักษณะและความยาวของเส้นผม จากนั้นเตรียมอุปกรณ์สำหรับให้บริการ เช่น แชมพู ครีมนวดผม ผ้าขนหนู และไดร์เป่าผม เมื่อลูกค้านั่งประจำที่แล้ว พนักงานจะทำการสระผมด้วยแชมพูและล้างน้ำให้สะอาด จากนั้นใช้ครีมนวดผมตามความเหมาะสม ล้างผมและเช็ดผมให้หมาด แล้วจึงเป่าผมและจัดแต่งทรงด้วยไดร์ให้เรียบร้อยตามความต้องการของลูกค้า ก่อนตรวจสอบความเรียบร้อยและส่งมอบบริการให้แก่ลูกค้า โดยขั้นตอนการให้บริการสระไดร์อาจแตกต่างกันตามความยาวและลักษณะของเส้นผม แต่ร้านให้ความสำคัญกับความสะอาด ความเรียบร้อย และความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก

ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการให้บริการสระไดร์ จากการศึกษาพบว่า ร้านเสริมสวยมีการให้บริการสระไดร์จำนวน 200 คนต่อเดือน แบ่งเป็นลูกค้าผมสั้นจำนวน 80 คน ราคาค่าบริการคนละ 80 บาท เป็นเงิน 6,400 บาท และลูกค้าผมยาวจำนวน 120 คน ราคาค่าบริการคนละ 100 บาท เป็นเงิน 12,000 บาท รวมมีรายได้จากการให้บริการสระไดร์ทั้งสิ้น 18,400 บาทต่อเดือน โดยมีต้นทุนการบริการจำนวน 6,400 บาท ซึ่งเป็นต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ เช่น แชมพู ครีมนวดผม น้ำ ค่าไฟฟ้า และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการ

ข้อมูลเกี่ยวกับผลกำไร จากการศึกษาพบว่า ร้านเสริมสวยมียอดรายได้จากการให้บริการสระไดร์ต่อเดือนจำนวน 18,400 บาท เมื่อหักต้นทุนการบริการจำนวน 6,400 บาท จะได้กำไรขั้นต้นจำนวน 12,000 บาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายจำนวน 4,000 บาท จะได้ กำไรสุทธิ 8,000 บาทต่อเดือน โดยกำไรสุทธิสามารถนำไปใช้ในการดำเนินงานและพัฒนากิจการต่อไป

จากผลการศึกษา พบว่า ร้านเสริมสวยมีรายได้จากการให้บริการสระไดร์ทั้งสิ้น 18,400 บาทต่อเดือน มีต้นทุนการบริการจำนวน 6,400 บาท และมีค่าใช้จ่ายจำนวน 4,000 บาท เมื่อหักต้นทุนการบริการและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว จะได้กำไรสุทธิจำนวน 8,000 บาท คิดเป็น อัตรากำไรสุทธิต่อยอดบริการ 43.48% และมีอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดบริการ 65.22% ดังนั้น ร้านเสริมสวยสามารถเพิ่มผลกำไรได้โดยการควบคุมและลดต้นทุนการบริการ เช่น การใช้น้ำ แชมพู ครีมนวดผม และไฟฟ้าอย่างเหมาะสม รวมถึงบริหารค่าใช้จ่ายภายในร้านให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5.2 อภิปราย

จากการศึกษาพบว่า ต้นทุนการให้บริการสระไดร์ต่อเดือนอยู่ที่ 6,400 บาท โดยมีต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ เช่น ค่าแชมพู ครีมนวดผม น้ำ ค่าไฟฟ้า และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการให้บริการ ซึ่งต้นทุนดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ หากจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้น ต้นทุนที่ใช้ในการให้บริการก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ดังนั้น การบริหารจัดการทรัพยากรและการควบคุมต้นทุนจึงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับร้านเสริมสวย

นอกจากนี้ยังพบว่า ร้านเสริมสวยสามารถให้บริการสระไดร์แก่ลูกค้าได้ 200 คนต่อเดือน แบ่งเป็นบริการสระไดร์ผมสั้นจำนวน 80 คน ราคาคนละ 80 บาท และบริการสระไดร์ผมยาวจำนวน 120 คน ราคาคนละ 100 บาท ทำให้มีรายได้จากการให้บริการรวม 18,400 บาทต่อเดือน เมื่อหักต้นทุนการบริการจำนวน 6,400 บาท จะมีกำไรขั้นต้น 12,000 บาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายจำนวน 4,000 บาท จะเหลือกำไรสุทธิ 8,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อยอดบริการ 43.48% ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการให้บริการสระไดร์สามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้แก่กิจการได้

การศึกษาในครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า ร้านเสริมสวยบริการสระไดร์เป็นกิจการที่มีศักยภาพในการสร้างกำไร โดยต้นทุนที่สำคัญคือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ เช่น ผลิตภัณฑ์สำหรับสระผม ค่าน้ำ และค่าไฟฟ้า หากร้านสามารถควบคุมต้นทุนเหล่านี้ได้อย่างเหมาะสม รวมถึงเพิ่มจำนวนลูกค้าและรักษาคุณภาพการให้บริการ ก็จะสามารถเพิ่มกำไรและสร้างความสามารถในการแข่งขันให้แก่กิจการได้ในอนาคต

5.3 ข้อจำกัดของการวิจัย

5.3.1 การศึกษานี้อ้างอิงข้อมูลในระยะเวลาเพียง 1 เดือน ซึ่งอาจยังไม่สะท้อนแนวโน้มของรายได้ ต้นทุน และกำไรของร้านเสริมสวยในระยะยาว เนื่องจากจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการอาจแตกต่างกัน

5.3.2 ปัจจัยภายนอก เช่น ราคาผลิตภัณฑ์สระผม ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า จำนวนลูกค้า เศรษฐกิจโดยรวม ไม่ได้ถูกนำมาวิเคราะห์ในเชิงลึก ซึ่งปัจจัยเหล่านี้อาจส่งผลต่อต้นทุนและกำไรของกิจการ

5.4 ข้อเสนอแนะ

5.4.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

5.4.1.1 ต้นทุนการให้บริการอาจไม่คงที่ ขึ้นอยู่กับราคาผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการ เช่น แชมพู ครีมนวดผม และผลิตภัณฑ์จัดแต่งทรงผม รวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปา ซึ่งอาจทำให้ต้นทุนของแต่ละเดือนไม่เท่ากัน

5.4.1.2 ผลกำไรของกิจการอาจไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับจำนวนลูกค้าและราคาค่าบริการสระไดร์ หากจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นจะทำให้รายได้เพิ่มขึ้น ในขณะที่หากจำนวนลูกค้าลดลง รายได้และกำไรของกิจการก็อาจลดลงตามไปด้วย

5.4.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

5.4.2.1 ควรเก็บข้อมูลต้นทุน รายได้ และกำไรของร้านเสริมสวยในระยะเวลาที่นานขึ้น เช่น 6 เดือน–1 ปี เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สะท้อนสภาพการดำเนินงานของกิจการได้อย่างแท้จริง และสามารถเปรียบเทียบความแตกต่างของรายได้และต้นทุนในแต่ละเดือนได้

5.4.2.2 ควรศึกษาปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ เช่น พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า การกำหนดราคาค่าบริการ การส่งเสริมการตลาด คุณภาพการให้บริการ และจำนวนคู่แข่งในพื้นที่ ซึ่งจะช่วยให้ร้านเสริมสวยสามารถวางแผนการดำเนินงานและเพิ่มประสิทธิภาพในการสร้างรายได้และกำไรได้มากยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (ม.ป.ป.). ระบบค้นหาและแนะนำรหัสประเภทธุรกิจ (TSIC).
https://tsic.dbd.go.th/

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2552). การจัดประเภทธุรกิจของนิติบุคคลตามมาตรฐานสากล. กระทรวงพาณิชย์.

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (2567). สาขาวิชาชีพธุรกิจเสริมสวยและเสริมสร้างสุขภาพร่างกาย.
https://www.tpqi.go.th/qualification-and-occupation/occupational/hds/

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (2567). มาตรฐานอาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจเสริมสวยและเสริมสร้างสุขภาพร่างกาย: อาชีพช่างทำผมสตรี
https://tpqi-net.tpqi.go.th/qualifications/standard/book?cer_level_id=6830&id=79

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (2567). วางแผนทางการตลาดธุรกิจเสริมสวย. https://tpqi-net.tpqi.go.th/qualifications/unitinfo/32834

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (2567). วางแผนการดำเนินธุรกิจ. https://tpqi-net.tpqi.go.th/qualifications/unitinfo/32833

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (2567). ประเมินผลประกอบการของธุรกิจเสริมสวย. https://tpqi-net.tpqi.go.th/qualifications/unitinfo/66118

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (2567). สระผม. https://tpqinet-api.tpqi.go.th/wellcome/unit-info/66046

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (2565). มาตรฐานอาชีพช่างทำผม.
https://www.tpqi.go.th/document-sharing/video/tpqi-channel/professional-standards-for-hairdressers/

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (ม.ป.ป.). คุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจเสริมสวยและเสริมสร้างสุขภาพร่างกาย สาขาธุรกิจเสริมสวย อาชีพช่างทำผมสตรี ระดับ 2. TPQI-NET. https://tpqi-net.tpqi.go.th/qualifications/3844

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (2567). สระผม. TPQI-NET. https://tpqi-net.tpqi.go.th/qualifications/unitinfo/32852

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แสดงแบบสัมภาษณ์ต้นทุนการผลิต

แบบสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึก
เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร ในการให้บริการสระไดร์ผม
ของร้านเสริมสวย คอสโม่

คำชี้แจงการตอบแบบสัมภาษณ์

การทำแบบสำรวจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำโครงงานเพื่อประกอบการศึกษาวิชาโครงงานตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการบัญชี วิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่ ในกรอบหัวข้อเรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร ในการให้บริการสระไดร์ผมของร้านเสริมสวย คอสโม่

ผู้ทำโครงงานจึงขอความอนุเคราะห์จากท่าน กรุณาตอบแบบสัมภาษณ์ตามความเป็นจริง ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุน กำไร ในการให้บริการสระไดร์ผมของร้านเสริมสวย คอสโม่ แบบสัมภาษณ์นี้มีทั้งหมด 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านต้นทุนการให้บริการและราคาขาย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

คำชี้แจง : โปรดตอบแบบสัมภาษณ์ตามความเป็นจริง

1. ชื่อกิจการ
   ร้านเสริมสวยคอสโม่
2. เจ้าของกิจการ
   ณัฐมณฑน์ อินต๊ะอิน
3. ที่อยู่ของกิจการ
   หมู่ที่ 9 เลขที่ 400 ม.12 ตำบลนาจักร อ.เมือง จ.แพร่
4. ระยะเวลาดำเนินกิจการ 3 ปี
5. ลักษณะ / รูปแบบของกิจการ (ผลิต/จำหน่ายอะไร)

   ไฟร์แนบริการเสริมสวย

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านต้นทุนการผลิตและราคาขาย

คำชี้แจง : โปรดตอบแบบสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตและราคาขายของร้านเสริมสวย คอสโม่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนุน ต่อเดือน ลงในช่องว่างให้สอดคล้องกับความเป็นจริง

ส่วนประกอบของต้นทุนการผลิต	ปริมาณที่ใช้ (ต่อเดือน)	ค่าใช้จ่าย				หมายเหตุ
		หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม	
1. วัตถุดิบทางตรง (น้ำยาสำหรับสระไดร์ผม)						
แชมพู	4	ขวด	4	180	720	
ครีมนวดผม	4	ขวด	4	180	720	
เซรั่ม / ทรีทเมนต์	4	ขวด	4	200	800	
สเปรย์บำรุงผม	5	ขวด	5	200	1000	
ทิชชู่ / ผ้าสะอาด	40	ผืน	40	40	1600	
2. ค่าแรงงานทางตรง						
ค่าแรงพนักงานสระไดร์ผม						
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิต						
3.1 วัสดุอุปกรณ์สิ้นเปลือง						
ผ้าขนหนู	20	ผืน	20	40	1600	
ถุงคลุมผม	50	ใบ	50	20	1000	
หวี / แปรง	5	อัน	5	50	250	
อื่น ๆ (ระบุ)						
3.2 ค่าใช้จ่าย						
ค่าน้ำ	1	เดือน	1	500	500	
ค่าไฟฟ้า	1	อัตรา	1	1500	1500	
ค่าโทรศัพท์ / อินเทอร์เน็ต	1	เดือน	1	2000	2000	
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์				500	500	
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์				500	500	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด				500	500	
รวมต้นทุนทั้งสิ้น					13,190	

ราคาขายบริการสระไดร์ผม

ราคาต่อครั้ง 300 บาท/ครั้ง

โปรโมชั่น / ราคาพิเศษ (ถ้ามี) .....

ภาคผนวก ข

แสดงภาพการสัมภาษณ์ต้นทุนการผลิต





รูปภาพการแสดงตอบแบบสัมภาษณ์ต้นทุนการผลิต

ภาคผนวก

เครื่องมือ (การคำนวณต้นทุนการผลิตและผลกำไร)

จำแนกรายการต้นทุนการให้บริการร้านเสริมสวย (บริการสระไดร์)

วัตถุดิบและวัสดุทางตรง

1.แชมพูสระผม

2.ครีมนวดผม หรือทรีทเม้นท์บำรุงเส้นผม

3.เซรั่ม หรือออยล์บำรุงผมหลังสระ

4.สเปรย์ หรือผลิตภัณฑ์จัดแต่งทรงผม

วัตถุดิบและวัสดุทางอ้อม

1.กระดาษรองคอ หรือผ้าเช็ดผมแบบใช้แล้วทิ้ง

2.หมวกคลุมผมพลาสติก

3.ผลิตภัณฑ์ซักฟอกและน้ำยาปรับผ้านุ่ม (สำหรับซักผ้าขนหนู)

ค่าแรงงานทางตรง

1.ค่าแรงหรือค่าคอมมิชชันของช่างสระไดร์

2.ค่าใช้จ่ายในการให้บริการค่าไฟฟ้า (ส่วนของไดร์เป่าผม เครื่องทำน้ำอุ่น และระบบไฟร้าน)

3.ค่าน้ำประปา (ส่วนของเตียงสระผม)

4.ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอุปกรณ์ (เช่น ไดร์เป่าผม เครื่องทำน้ำอุ่น)

5.ค่าทำความสะอาดและจัดการขยะในร้านค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

ภาคผนวก ง

งบต้นทุนการผลิตและงบกำไรขาดทุน

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกาดน้ำทอง

งบต้นทุนการผลิต

สำหรับระยะเวลา 1 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มกราคม 2568

หน่วย : บาท

วัตถุดิบทางตรง			
วัตถุดิบคงเหลือต้นงวด		0	
ซื้อวัตถุดิบ		3,500	
บวก ค่าขนส่งเข้า		0	
หัก ส่งคืนวัตถุดิบ	0		
ส่วนลดรับ	0	0	
วัตถุดิบที่มีไว้เพื่อการบริการ		3,500	
หัก วัตถุคงเหลือปลายงวด		0	
วัตถุใช้ไปในการผลิต			3,500
ค่าแรงงานทางตรง			1,500
ค่าใช่จ่ายในการบริการ			
วัตถุดิบทางอ้อม		400	
ค่าน้ำปะปา		300	
ค่าไฟฟ้า		500	
ค่าใช้จ่ายเบ็ตเตล็ด		200	1,400
ต้นทุนการให้บริการ			**6,400**

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านกาดน้ำทอง

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มกราคม 2569

หน่วย : บาท

รายได้จากการให้บริการ	18,400.00
หัก ต้นทุนการบริการ	6,400.00
กำไรขั้นต้น	12,000.00
หัก ค่าใช้จ่าย	4,000.00
กำรสุทธิ	8,000.00

ภาคผนวก จ

หนังสือขอความอนุเคราะห์



ที่ ศธ ๐๖๓๐.๘/๐ ๑๗๗

สถาบันการอาชีวศึกษาภาคเหนือ ๒
วิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่
๔ ถนนยันตรกิจโกศล ตำบลในเวียง
อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ ๕๔๐๐๐

๒๖ ธันวาคม ๒๕๖๗

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูล

เรียน หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนกาดน้ำทอง

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึก จำนวน ๑ ฉบับ

ด้วยวิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่ จัดการเรียนการสอนให้นักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ ๓ สาขาวิชาการบัญชี ศึกษาในรายวิชาโครงการ รหัสวิชา ๒๐๖๑-๕๕๐๑ เพื่อสร้างความเข้าใจและพัฒนาทักษะกระบวนการทางแผนการจัดทำโครงงาน เรื่อง การศึกษาต้นทุน กำไร ในการดำเนินธุรกิจร้านเสริมสวย คอสโม่ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกาดน้ำทอง หมู่ที่ ๑ ตำบลนาจักร อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ นั้น

ในการนี้ วิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่ จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของร้านเสริมสวย คอสโม่ รายละเอียดต้นทุน บริการต่าง ๆ การกำหนดราคาค่าบริการ ปัญหาและแนวทางการพัฒนาธุรกิจ เพื่อประกอบการศึกษาการทำโครงงาน ดังกล่าว ตามแบบสอบถามข้อมูลที่แบบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์และขอขอบคุณเป็นอย่างสูง มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(นายศิริชัย นาระกันหา)
รองผู้อำนวยการ รักษาราชการแทน
ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่

สาขาวิชาการบัญชี ฝ่ายวิชาการ
โทร. ๐ ๕๔๕๑ ๑๒๔๖
อีเมล : saraban-phrae@pvc.ac.th

แบบสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึก
เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร ในการให้บริการสระไดร์ผม
ของร้านเสริมสวย คอสโม่

คำชี้แจงการตอบแบบสัมภาษณ์

การทำแบบสำรวจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำโครงงานเพื่อประกอบการศึกษาวิชาโครงงานตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการบัญชี วิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่ ในกรอบหัวข้อเรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร ในการให้บริการสระไดร์ผมของร้านเสริมสวย คอสโม่

ผู้ทำโครงงานจึงขอความอนุเคราะห์จากท่าน กรุณาตอบแบบสัมภาษณ์ตามความเป็นจริง ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุน กำไร ในการให้บริการสระไดร์ผมของร้านเสริมสวย คอสโม่

แบบสัมภาษณ์นี้มีทั้งหมด 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านต้นทุนการให้บริการและราคาขาย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

คำชี้แจง : โปรดตอบแบบสัมภาษณ์ตามความเป็นจริง

1. ชื่อกิจการ

   .....

2. เจ้าของกิจการ

   .....

3. ที่อยู่ของกิจการ

   .....

4. ระยะเวลาดำเนินกิจการ.....ปี

5. ลักษณะ / รูปแบบของกิจการ (ผลิต/จำหน่ายอะไร)

   .....

   .....

   .....

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านต้นทุนการผลิตและราคาขาย

คำชี้แจง : โปรดตอบแบบสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตและราคาขายของร้านเสริมสวย คอสโม่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกาดน้ำทอง ต่อเดือน ลงในช่องว่างให้สอดคล้องกับความเป็นจริง

ส่วนประกอบของต้นทุนการผลิต	ปริมาณที่ใช้ (ต่อเดือน)	ค่าใช้จ่าย				หมายเหตุ
		หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม	
1. วัตถุดิบทางตรง (น้ำยาสำหรับสระไดร์ผม)						
แชมพู						
ครีมนวดผม						
เซรั่ม / ทรีทเมนต์						
สเปรย์บำรุงผม						
ทิชชู่ / ผ้าสะอาด						
2. ค่าแรงงานทางตรง						
ค่าแรงพนักงานสระไดร์ผม						
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิต						
3.1 วัสดุอุปกรณ์สิ้นเปลือง						
ผ้าขนหนู						
ถุงคลุมผม						
หวี / แปรง						
อื่น ๆ (ระบุ)						
3.2 ค่าใช้จ่าย						
ค่าน้ำ						
ค่าไฟฟ้า						
ค่าโทรศัพท์ / อินเทอร์เน็ต						
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์						
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์						
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด						
รวมต้นทุนทั้งสิ้น						

ราคาขายบริการสระไดร์ผม

ราคาต่อครั้ง.....บาท/ครั้ง

โปรโมชั่น / ราคาพิเศษ (ถ้ามี) .....

ภาคผนวก ฉ

ประวัติผู้จัดทำโครงงาน



ชื่อ – นามสกุล	นางสาวศศิธร ถิ่นแถลบ
วัน เดือน ปีเกิด	20 มกราคม 2552
สถานที่เกิด	โรงพยาบาลแพร่ จังหวัดแพร่
ที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ 76 หมู่ 3 ต.บ้านถิ่น อ.เมือง จ.แพร่ 54000
ประวัติการศึกษา	โรงเรียนบ้านถิ่นถิ่นวิทยาคาร
พ.ศ.2561	ประถมศึกษา
	โรงเรียนถิ่นโอภาสวิทยา
พ.ศ.2564	มัธยมตอนต้น
	โรงเรียนถิ่นโอภาสวิทยา
อีเมล	ssithrthinthaelb@gmail.com
เบอร์โทรศัพท์	0820273915



ชื่อ – นามสกุล	นางสาวศศิรยา ธงสิบสอง
วัน เดือน ปีเกิด	29 กันยายน 2551
สถานที่เกิด	โรงพยาบาลแพร่ จังหวัดแพร่
ที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ 31 หมู่ 7 ต.วังหงส์ อ.เมือง จ.แพร่ 54000
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2561	ประถมศึกษา
	โรงเรียนเทพพิทักษ์วิทยา
พ.ศ.2564	มัธยมตอนต้น
	โรงเรียนเทพพิทักษ์วิทยา
อีเมล	sasiraya3990@gmail.com
เบอร์โทรศัพท์	0623784707



ชื่อ – นามสกุล	นางสาวปรีชญา ศรีใจ
วัน เดือน ปีเกิด	10 มีนาคม 2552
สถานที่เกิด	โรงพยาบาลแพร่ จังหวัดแพร่
ที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ 66/25 หมู่ 4 ต.ทุ่งศรี อ.ร้องกวาง จ.แพร่ 54140
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2561	ประถมศึกษา
	โรงเรียนผารางวังหม้อ
พ.ศ.2564	มัธยมตอนต้น
	โรงเรียนร้องกวางอนุสรณ์
อีเมล	preechayaa0244@gmail.com
เบอร์โทรศัพท์	0671060500