

**การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านอาหารอีสาน “สวนเกษตร”
ในเขตชุมชนบ้านโนนม่วง ด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น
THE FEASIBILITY STUDY OF OPENING THAI ESAAN CUISINE “SUANKASET”
RESTAURANT IN BAN NON MUANG VILLAGE LOCATED
ON BEHIND KHON KAEN UNIVERSITY**

วรภา คงสมของ¹
อัมพน ห่อนาค²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้ เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจทำธุรกิจร้านอาหารอีสาน โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 400 ชุด เป็นเครื่องมือ ในเก็บรวบรวมข้อมูล พบว่า ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ได้แก่ด้านผลิตภัณฑ์ การควบคุมการปรุงอาหาร ด้านราคา กำหนดราคาให้เหมาะสมกับปริมาณ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จัดทำสถานที่จอดรถอย่างเพียงพอและปลอดภัย ด้านส่งเสริมการขาย มีการแจ้งข้อมูลผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต ด้านบุคลากร คัดเลือกพนักงานที่มีความสุภาพ เอาใจใส่ลูกค้า ด้านกระบวนการในการให้บริการ ควบคุม การเสิร์ฟอาหารให้ถูกต้องตามรายการที่สั่ง ด้านลักษณะทางกายภาพ มีการจัดเตรียมจำนวนโต๊ะให้เพียงพอต่อการให้บริการ สำหรับ ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค โดยเลือกทำเลที่ตั้งบริเวณตึกอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ของตลาดเจ็พร์ ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ มีระยะ การเตรียมงานก่อนเปิดร้านประมาณ 6 เดือน และมีพนักงานทั้งหมด 9 คน และความเป็นไปได้ด้านการเงิน พบว่าโครงการนี้ ใช้เงิน ลงทุนทั้งหมด 954,000 บาท โดยมีแหล่งเงินทุนจากครอบครัว คิดค่าเสียโอกาสเงินลงทุนร้อยละ 7 ต่อปี โครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 545,047.32 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ร้อยละ 29 ระยะเวลาคืนทุน 5 ปี 2 เดือน 23 วัน ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ใน การลงทุนของโครงการร้านอาหารสวนเกษตร

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ ร้านอาหารอีสาน

Abstract

The study guide for decision making of Thai Esaan Cuisine “Suankaset” restaurant, using 400 questionnaires as a tool to collect data, found that the possibility of marketing mix such as that of food control, appropriate price, preparation of sufficient and safe parking, information via Internet, selection an polite and service mind staff, control good service process, preparation a sufficient seating, The technical feasibility by selecting the appropriate location on 3-storey commercial building blocks of Jea-porn market. For management ; because of it has long preparation previous the opening of restaurant for 6 months and 9 service staffs. The financial feasibility found that the total of project investment is 954,000 baht. Source of the funds come from family and the opportunity cost is 7 percent per year. The present value is 545,047.32 baht, rate of return at 29 percent, payback period is 5 years, 2 months, and 23 days. So it has possibility to invest in Thai Esaan Cuisine “Suankaset” restaurant.

Keywords: Feasibility, Thai Esaan Cuisine restaurant

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่อยู่ 63 หมู่ 20 ตำบลศิลา อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น รหัสไปรษณีย์ 40000 โทรศัพท์ 085-0125860 E-mail : worapha@kkumail.com

² รองศาสตราจารย์ อาจารย์ระดับบัณฑิตศึกษา คณะเกษตรศาสตร์ ภาควิชา เศรษฐศาสตร์การเกษตร มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

อาหารนับว่าเป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ที่ทุกคนต้องบริโภคทุกวัน และอาหารอีสาน เป็นอาหารพื้นเมืองทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีความแตกต่างจากภาคอื่นๆ ทางผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ได้มองเห็นช่องทางและโอกาสในการดำเนินธุรกิจเปิดร้านอาหาร เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคให้ตรงตามความต้องการ นับว่าธุรกิจมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลศูนย์วิจัยกสิกรรมไทยสำรวจมูลค่าตลาดธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยปี2558 พบว่า มูลค่าตลาดอาหารจะขยายตัวอยู่ในช่วงที่ร้อยละ 3.0 – 5.0 ต่อปี หรือคิดเป็นมูลค่า 1.49 ล้านล้านบาท เนื่องจากสภาพสังคมในปัจจุบัน มีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไป มีความเร่งรีบ ทำให้ไม่มีเวลาในการปรุงอาหารรับประทานเอง ด้วยสาเหตุนี้ส่งผลให้ ต้องพึ่งร้านอาหารนอกบ้าน ซึ่งหากพิจารณาแล้ว จังหวัดขอนแก่นเป็นพื้นที่ที่ธุรกิจร้านอาหารเติบโตเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ที่เปิดให้บริการในจังหวัดขอนแก่น

ร้านสวนเกษตร เป็นหนึ่งในร้านขายอาหารในจังหวัดขอนแก่นให้บริการอาหารมากมายหลากหลายเมนู อาทิเช่น เป็ดย่าง ลาบเป็ด ปลาเผา ต้มเป็ดผสมพวงไข่ คอหมูย่าง ตับหวาน แกงหอย ส้มตำ เป็นต้น อาหารที่ขึ้นชื่อของร้านคือ เป็ดย่างสมุนไพร หมักด้วยสูตรเฉพาะของร้าน กรอบนอกนุ่มใน และลาบเป็ด เนื้อเป็ดที่ใช้จะต้องสะอาดสดใหม่ ปรุงรสเด็ด ทำให้กลายเป็นอาหารขึ้นชื่อของร้าน โดยร้านสวนเกษตร เปิดขายมาเป็นระยะเวลากว่า 18 ปี เริ่มเปิดเมื่อเดือนตุลาคม พ.ศ.2540 ตั้งอยู่ที่ ถนนกสิกรรมทุ่งสร้าง อ.เมือง จ.ขอนแก่น เปิดให้บริการเวลา 9.00 น. - 16.00 น.

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากพื้นที่ร้านสวนเกษตร เป็นที่ดินเช่าและสัญญาเช่าสิ้นสุดในปีพ.ศ.2560 จำเป็นต้องหาสถานที่ตั้งใหม่ จึงได้เล็งเห็นโอกาสในการเปิดร้านในเขตชุมชนบ้านโนนม่วง บริเวณหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น เนื่องจากเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยมีผู้คนอยู่อย่างหลากหลาย ซึ่งเป็นเขตพักอาศัยของนักศึกษา บุคลากรของมหาวิทยาลัยขอนแก่น ตลอดจนजनประชนชนที่อาศัยอยู่บริเวณเขตพื้นที่ ถือว่าเป็นแหล่งที่มีประชากรอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก จึงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่บุคคลเหล่านั้นจะต้องรับประทานอาหารอยู่ตลอดในทุกวัน

ดังนั้นจึงได้ให้ความสนใจที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านสวนเกษตรแห่งใหม่เพื่อวิเคราะห์ถึงความเหมาะสมด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารอีสาน ในเขตชุมชนบ้านโนนม่วง ด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่นต่อไป

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านอาหารอีสาน “สวนเกษตร” ในเขตชุมชนบ้านโนนม่วง ด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

1.1 ทำการวิเคราะห์พฤติกรรมและปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการบริโภคอาหาร โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง นำข้อมูลแบบสอบถามที่ได้มาลงรหัสบันทึกข้อมูลและประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล SPSS for Windows (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2552) เพื่อนำข้อมูลไปใช้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ โดยมีขั้นตอนการศึกษา ดังนี้

1) กลุ่มประชากร กลุ่มประชากรที่ทำการศึกษาค้นคว้า ได้แก่ ประชากรที่สนใจบริโภคอาหารอีสาน ประกอบด้วย ผู้อยู่อาศัยในเขตชุมชนบ้านโนนม่วง บุคลากรมหาวิทยาลัยขอนแก่นและหน่วยงานใกล้เคียง รวมทั้ง นักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น ทำให้ไม่สามารถกำหนดจำนวนประชากรที่แน่นอน

2) กลุ่มตัวอย่าง ดังนั้น ใช้การคำนวณ จากสูตรการหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างแบบไม่ทราบจำนวนประชากร (บุญชม ศรีสะอาด, 2553) โดยกำหนดช่วงความเชื่อมั่น ร้อยละ 95 ความผิดพลาดไม่เกิน ร้อยละ 5 จากการคำนวณได้ค่า $n = 384.16$ เพื่อป้องกันความผิดพลาด ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งดำเนินการเก็บตัวอย่างจำนวน 400 ชุด โดยทำการแจกแบบสอบถามไม่ใช้หลักทฤษฎีความน่าจะเป็น ด้วยวิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสะดวก จากผู้ที่สนใจในการบริโภคอาหารอีสาน ตามกลุ่มประชากรที่กำหนด

3) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นแบบสอบถามซึ่งสร้างตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังนี้ โดยแบบสอบถาม แบ่งเป็น 2 ขั้นตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการบริโภคอาหาร

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการร้านอาหาร

4) การเก็บรวบรวมข้อมูล

เป็นการศึกษาโดยใช้วิธีการรวบรวมข้อมูล 2 ลักษณะคือ

(1) ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสำรวจภาคสนามประชากรในเขตชุมชนด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่นใช้ข้อมูลในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดย การนำแบบสอบถามไปให้กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้กรอกเอง

(2) ข้อมูลทุติยภูมิ โดยการรวบรวมข้อมูลจากบทความ หนังสือ วารสาร บทความ เอกสารงานวิจัย เอกสารทางวิชาการ วิทยานิพนธ์และเอกสารเผยแพร่ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนแหล่งข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต

1.2 ทำการวิเคราะห์การเข้าสู่ตลาดเป้าหมาย โดยเริ่มจากการวิเคราะห์การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดลูกค้าเป้าหมายทางการตลาด การวางตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ และใช้แนวคิดด้านส่วนประสมทางการตลาด ทำการวิเคราะห์ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคคลหรือพนักงาน กระบวนการ และลักษณะทางกายภาพ

2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค โดยทำการวิเคราะห์จาก รูปแบบทางเลือกต่างๆ วิธีการก่อสร้าง และความต้องการในด้านการดำเนินการ

3. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการจัดการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการจัดการ โดยทำการวิเคราะห์จาก การบริหารองค์กร และการบริหารทรัพยากรมนุษย์

4. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงิน คือ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ การวิเคราะห์ความไว

ผลการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ได้ใช้แบบสอบถาม จำนวน 400 ตัวอย่าง การวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ทางด้านเทคนิค ทางด้านการจัดการ และทางด้านการเงิน ซึ่งผลการศึกษา ดังนี้

1. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1.1 การวิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย

1.1.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) เป็นการแบ่งตลาดออกเป็นกลุ่มผู้ซื้อที่เล็กลงมา โดยแบ่งตามพฤติกรรมการบริโภคอาหารของกลุ่มคนที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่เหมือนกัน คือ กลุ่มประชากรที่มีพฤติกรรมการบริโภคอาหารอีสาน ที่พักอาศัยด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น และกลุ่มประชากรที่ไม่ได้พักอาศัยด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น

1.1.2 การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Targeting)

(1) กลุ่มเป้าหมายหลัก ของร้านสวนเกษตร คือ กลุ่มประชากรที่พักอาศัยด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น และมีพฤติกรรมการบริโภคอาหารอีสาน

(2) กลุ่มเป้าหมายรอง ของร้านสวนเกษตร คือ กลุ่มประชากรที่ไม่ได้พักอาศัยด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น แต่มีพฤติกรรมการบริโภคอาหารอีสาน

1.1.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

เลือกตำแหน่งตนเองในรูปแบบธุรกิจร้านอาหารอีสาน เน้นให้บริการอาหารกับลูกค้าที่มีพฤติกรรมการบริโภคอาหารอีสาน ซึ่งให้ความสำคัญในด้านการคัดวัตถุดิบ กระบวนการในการปรุงอาหาร รวมถึงการให้บริการที่ดี การตกแต่งร้านเป็นธรรมชาติให้ลูกค้ารู้สึกผ่อนคลายเวลาเข้ามารับประทานอาหารที่ร้าน และมีเมนูแนะนำที่เป็นสูตรเอกลักษณ์ของร้านคือเปิดอย่างไม่เหมือนใคร

1.2 การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด

เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารอีสานเป็นธุรกิจประเภทผลิตและบริการ ซึ่งเน้นที่ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก การบริการเป็นสิ่งไม่มีตัวตน จำต้องไม่ได้ จึงเลือกการใช้ส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย 7 ด้าน ดังนี้

1.2.1 ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในเรื่องรสชาติอาหารอร่อยมากที่สุด ดังนั้น ทำให้ทราบว่าธุรกิจควรมีการควบคุมการปรุงอาหาร มีการตรวจอัตราส่วนผสม ให้อาหารมีรสชาติอร่อย รสชาติมีความคงที่ไม่เปลี่ยนแปลง

1.2.2 ด้านราคา พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในเรื่องราคาอาหารเหมาะสมกับปริมาณมากที่สุด ดังนั้น ธุรกิจจึงคำนึงเรื่องราคาอาหารให้เหมาะสมกับปริมาณมากที่สุด การตั้งราคาอาหารและเครื่องดื่มของทางร้านสวนเกษตรเป็นการตั้งราคาแบบคิดราคาต้นทุนอาหารแต่ละจานบวกด้วยกำไรที่ต่อหน่วยต่ำ

1.2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ คือมีสถานที่จอดรถอย่างเพียงพอและปลอดภัย ดังนั้น จึงเลือกทำเลที่ตั้งบริเวณตึกอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น อยู่ตรงตลาดเจ้าพร เพราะมีพื้นที่จอดรถส่วนกลางจำนวนมากรองรับผู้ใช้บริการอย่างเพียงพอและปลอดภัย สะดวกต่อการเดินทาง

1.2.4 ด้านส่งเสริมการขาย พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญคือมีการแจ้งข้อมูลข่าวสารผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต ดังนั้น จึงเลือกการส่งเสริมการขายจากสื่ออินเทอร์เน็ตเป็นอันดับแรก เพื่อให้สื่อเข้าถึงผู้บริโภคมากที่สุด

1.2.5 ด้านบุคลากร พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญพนักงานมีความสุข เอาใจใส่ลูกค้า

มากที่สุด ดังนั้น จะมีการฝึกและอบรมพนักงานให้พนักงานมีความสุภาพ เอาใจใส่ลูกค้า คอยดูแลลูกค้าให้ลูกค้าประทับใจ มีความรู้ในตัวสินค้าเป็นอย่างดี คอยอธิบายข้อซักถามและแนะนำรายการอาหารได้อย่างดี

1.2.6 ด้านกระบวนการในการให้บริการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญคือความถูกต้องในการเสิร์ฟอาหารตามรายการที่สั่งมากที่สุด และจากผลสำรวจของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาที่ไม่กลับไปใช้บริการร้านอาหารซ้ำ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกอาหารไม่อร่อยมากที่สุด ดังนั้น กระบวนการในการให้บริการ หรือกระบวนการทำงาน จะให้ความสำคัญในการจัดลำดับความถูกต้องในการเสิร์ฟอาหารตามรายการที่ลูกค้าสั่งและนำปัญหาที่ลูกค้าไม่กลับไปใช้บริการร้านอาหารซ้ำมาปรับปรุงร้านให้ดียิ่งขึ้น

1.2.7 ด้านลักษณะทางกายภาพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญคือ จำนวนโต๊ะเพียงพอต่อการให้บริการ มากที่สุด ดังนั้น ร้านจะจัดโต๊ะให้เพียงพอต่อจำนวนการให้บริการของลูกค้า ไว้รองรับลูกค้า

2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

2.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

ร้านอาหารสวนเกษตร เลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในตลาดเจ็พร์ ฝั่งด้านโนนม่วงด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นตึกอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา พื้นที่ยาว 4 เมตร ยาว 16 เมตร เหตุผลที่ตัดสินใจเลือกทำเลนี้เนื่องจากอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น แหล่งชุมชน สถานที่ราชการ และสำนักงานต่างๆ มากมาย มีความสะดวกสบายในการเดินทางเข้าถึงร้าน ประหยัดเวลาในการเดินทางมารับประทานอาหาร มีที่จอดรถจำนวนมาก ลานจอดรถส่วนกลาง ในส่วนของเจ้าของโครงการตลาดเจ็พร์กำลังมีการปรับปรุงพื้นที่ตลาดเจ็พร์ ให้เป็นย่านตึกหนังสือของนักเรียนนักศึกษาครบวงจร ดังนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจจึงได้มองเห็นช่องทางและโอกาสในการดำเนินธุรกิจเปิดร้านอาหารอีสานที่ทำเลแห่งนี้

2.2 การวางผังร้าน

การจัดพื้นที่ตามสัดส่วนของร้าน มีจำนวนโต๊ะอาหาร 20 โต๊ะ ซึ่งแบ่งพื้นที่ให้บริการร้านออกเป็น 2 ส่วน ในส่วนแรกชั้นที่ 1 จะมีการจัดร้านเป็นบรรยากาศธรรมชาติ ตกแต่งร้านให้มีต้นไม้ร่มรื่น เพื่อให้บรรยากาศภายในร้านเย็นสดชื่น จำนวน 9 โต๊ะ มีเคชเชียร์และห้องครัวอยู่ด้านหลัง และในส่วนที่ 2 บริเวณพื้นที่ชั้น 2 จะทำเป็นห้องแอร์เพื่อรองรับลูกค้าที่ต้องการความเย็นสบาย จำนวน 11 โต๊ะ มีห้องน้ำให้บริการทุกชั้นเพื่ออำนวยความสะดวกสบาย ส่วนชั้นที่ 3 จัดทำเป็นที่พักอาศัย

3. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

3.1 วางแผนระยะเวลาในการดำเนินงาน

สำหรับระยะเวลาในการดำเนินงาน ใช้เวลารวมทั้งสิ้น 6 เดือน โดยเริ่มจากการวางแผนในการดำเนินการในช่วงเดือนแรก ซึ่งมีขั้นตอนตั้งแต่การหาทำเล ติดต่อโครงการทำสัญญาเช่าตึก ถัดมาเดือนที่ 2 ถึงเดือนที่ 3 ทำการจัดตกแต่งร้านและเลือกจัดซื้อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆเข้าร้านในเดือนที่ 3 ขั้นตอนต่อมาคือการวางแผนการทำงาน การสรรหาคัดเลือกพนักงานแต่ละฝ่าย ในช่วงเดือนที่ 4 และเริ่มทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ตั้งแต่เดือนที่ 4 ถึงเดือนที่ 5 จากนั้นทำการฝึกอบรมพนักงานในเดือนที่ 5 สุดท้ายเริ่มเปิดดำเนินการร้านในเดือนที่ 6 หลังจากทุกอย่างเสร็จเรียบร้อยแล้ว

3.2 การบริหารทรัพยากรบุคคล

การบริหารทรัพยากรบุคคล มีโครงสร้างไม่ซับซ้อน เพื่อง่ายต่อการบริหารจัดการ โดยมีเจ้าของกิจการเป็นผู้ดำเนินการ สรรหา คัดเลือกและรับบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้ามาปฏิบัติงานในร้าน มีพนักงานทั้งหมด 9 คน ดังนี้

ผู้จัดการร้าน 1 คน แม่ครัว 2 คน ผู้ช่วยแม่ครัว 2 คน พนักงานช่าง 1 คน พนักงานให้บริการและทำความสะอาดร้าน 2 คน และพนักงานบัญชี 1 คน

4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

4.1 การประมาณการเงินทุนของโครงการ

(1) เงินลงทุนเริ่มต้นของโครงการ จะใช้เงินลงทุนทั้งหมด 954,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าตกแต่งภายในและภายนอก 500,000 บาท ค่าเช่าเดือนแรกรวมค่าประกันล่วงหน้า (2 เดือน) 24,000 บาท ค่าอุปกรณ์ครัว 250,000 บาท ค่าโต๊ะ เก้าอี้ 100,000 บาท วัสดุ อุปกรณ์สำนักงาน 30,000 บาท ค่าเงินสดย่อยในการหมุนกระแสเงินสด 50,000 บาท

(2) แหล่งเงินลงทุน ในการดำเนินงาน จะใช้เงินลงทุนทั้งหมด 954,000 บาท โดยมีแหล่งเงินทุนจากครอบครัว ผ่อนชำระ โดยคิดค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี โดยคิดเปรียบเทียบกับตามธนาคารแห่งประเทศไทย ปี 2558 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2558) ผ่อนชำระ 5 ปี โดยมีรายละเอียดการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ย

4.2 การประมาณการรายได้ของโครงการ

(1) การหาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB)

$$\begin{aligned} \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= 5 + (104,076.95/457,731.58) = 5.23 \text{ ปี} \\ &= 0.23 * 12 \text{ เดือน} = 2.76 \text{ เดือน} \\ &= 0.76 * 30 \text{ วัน} = 23 \text{ วัน} \end{aligned}$$

ดังนั้น ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) เท่ากับ 5 ปี 2 เดือน 23 วัน

(2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) มีค่าเท่ากับ 545,047.32 บาท

(3) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) มีค่าเท่ากับ ร้อยละ 29

4.5 การวิเคราะห์ความไวของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลง (Sensitivity Analysis)

สรุปได้ว่า กรณีค่าใช้จ่ายในการขาย บริหารเพิ่มขึ้นและรายได้ลดลงส่งผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของโครงการมากที่สุด รองลงมาคือกรณีกำไรได้ลดลง และกรณีค่าใช้จ่ายในการขาย บริหารเพิ่มขึ้น ตามลำดับ

สรุป

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มประชากรที่พักอาศัยด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่นและมีพฤติกรรมการบริโภคอาหารอีสาน กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มประชากรที่ไม่ได้พักอาศัยด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น แต่มีพฤติกรรมการบริโภคอาหารอีสาน ซึ่งจากผลแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในเรื่องของ ด้านผลิตภัณฑ์ เลือกรสชาติอาหารอร่อย ด้านราคา เลือกราคาให้เหมาะสมกับปริมาณ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เลือกสถานที่จอดรถอย่างเพียงพอและปลอดภัย ด้านส่งเสริมการขาย เลือกมีการแจ้งข้อมูลข่าวสารผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต ด้านบุคลากร เลือกพนักงานของร้านมีความสุภาพ เอาใจใส่ลูกค้า ด้านกระบวนการในการให้บริการ เลือกเสิร์ฟอาหารถูกต้องตามรายการที่สั่ง ด้านลักษณะทางกายภาพ เลือกมีการจัดเตรียมจำนวนโต๊ะให้เพียงพอต่อการให้บริการ ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับผลการศึกษาของชัชวาล อุดมพานิช (2554) ที่ว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกร้านอาหารจานด่วน คือ รสชาติอร่อย ราคาไม่แพง ให้บริการรวดเร็ว ร้านจัดตกแต่งสะอาด มีที่จอดรถเพียงพอ จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคของร้านสวนเกษตร ผู้วิจัยเลือกทำเลที่ตั้งบริเวณตึกอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น อยู่ตรงตลาดเจ้าพร เพราะมีพื้นที่จอดรถส่วนกลางจำนวนมากรองรับผู้ใช้บริการอย่างเพียงพอและปลอดภัย สะดวกต่อการเดินทาง ทั้งนี้เป็นเพราะว่าพื้นที่ด้านหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่นส่วนใหญ่ร้านอาหารหาที่จอดรถค่อนข้างยาก ผู้ศึกษาจึงเลือกทำเลที่มีที่จอดรถเพื่อรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการ

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ การวางแผนระยะเวลาในการดำเนินงาน มีระยะการดำเนินงานก่อนเปิดร้านประมาณ 6 เดือน เริ่มตั้งแต่การวางแผนในการดำเนินการ ซึ่งมีขั้นตอนตั้งแต่การทำเล ติดต่อโครงการทำสัญญาเช่าตึก ทำการจัดตกแต่งร้านและเลือกจัดซื้อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆเข้าร้าน วางแผนการทำงาน การสรรหาคัดเลือกพนักงานแต่ละฝ่าย ทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ จากนั้นทำการฝึกอบรมพนักงาน จนสุดท้ายเริ่มเปิดดำเนินการร้าน หลังจากทุกอย่างเสร็จเรียบร้อย และทรัพยากรบุคคล มีพนักงานทั้งหมด 9 คน ทั้งนี้เป็นเพราะมีความเหมาะสมเนื่องจากมีระยะการเตรียมงานก่อนเปิดร้านประมาณ 6 เดือน และมีพนักงานบริการอย่างเพียงพอ

ด้านการเงิน โครงการนี้ ใช้เงินลงทุนทั้งหมด 954,000 บาท โดยมีแหล่งเงินทุนกู้ยืมจากครอบครัว ผ่อนชำระ อัตราดอกเบี้ยต่อปี 7% โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 545,047.32 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ร้อยละ 29 แสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนที่สูงกว่าต้นทุนเงินทุนทางการเงิน โดยมีระยะเวลาคืนทุน 5 ปี 2 เดือน 23 วัน เพราะฉะนั้นจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอาหารสวนเกษตร

กิตติกรรมประกาศ

รายงานนี้สำเร็จลงได้ด้วยคำแนะนำช่วยเหลือของท่าน รองศาสตราจารย์ อัมพน ท่อนาค อาจารย์ที่ปรึกษา ที่กรุณาเสียสละเวลาและชี้แนะแนวทางการศึกษา ขอขอบพระคุณคณะกรรมการทุกท่านที่กรุณาให้ข้อคิดเห็น แนะนำการเพิ่มเติมข้อมูลเพื่อให้รายงานฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ได้ให้ความรู้ทางวิชาการที่ผู้จัดทำสามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการศึกษาค้นคว้า จนกระทั่งรายงานสำเร็จลงด้วยดี

เอกสารอ้างอิง

- [1] กัลยา วานิชย์บัญชา. (2552). การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. พิมพ์ครั้งที่ 15. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร จำกัด.
- [2] ชัชวาล อุดมพาณิชย์. (2554). การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านอาหารจานด่วน “นินันท์” ในเขตชุมชนมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต จังหวัดปทุมธานี. การศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- [3] ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2558). อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ. ค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2558, จาก https://www.bot.or.th/thai/statistics/_layouts/application/interest_rate/in_rate.aspx
- [4] บุญชม ศรีสะอาด. (2553). การวิจัยเบื้องต้น. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น.
- [5] ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2558). อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม. ค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2559, จาก http://www.kasikornbank.com/SME/Documents/KSMEAnalysis/IndustrySolution_FoodsAndwa-Beverages_2015.pdf