

ระบบสนับสนุนการตัดสินใจด้วยการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนพร้อมออกเอกสารประกอบการ ยื่นภาษีสำหรับร้านอาหารและเครื่องดื่มขนาดเล็ก

DECISION SUPPORT SYSTEM: PROFITABILITY THROUGH BREAK-EVEN POINT ANALYST AND TAX COMPLIANCE FOR SMALL RESTAURANT BUSINESS

วราภรณ์ ฉลวยศรี¹

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นันทิกา ปริญญาพล²

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีจุดประสงค์เพื่อพัฒนาระบบสนับสนุนการตัดสินใจด้วยการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนพร้อมออกเอกสารประกอบการยื่นภาษีสำหรับร้านอาหารและเครื่องดื่มขนาดเล็ก ที่มีจำนวนพนักงานรวมเจ้าของกิจการแล้วไม่เกิน 3 คน โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อช่วยเหลือเจ้าของกิจการที่ต้องการเครื่องมือในการตั้งเป้าหมายกิจกรรมการซื้อขายขั้นต่ำที่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมด โดยการนำหนึ่งในเครื่องมือทางการเงินที่สำคัญอย่างการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนด้วยการคำนวณจากโครงสร้างต้นทุนที่ก่อให้เกิดรายได้มาประยุกต์ใช้ พร้อมสร้างระบบออกเอกสารประกอบการยื่นภาษีทั้งใบรับรองแทนใบเสร็จรับเงิน และรายงานเงินสดรับ-จ่ายแบบรายเดือนแบบอัตโนมัติ ผ่าน Low Code Development Platform อย่าง AppSheet ที่ใช้งานได้ทั้ง Web Application และ Mobile Application

จากผลการประเมินด้วยการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการร้านอาหารและเครื่องดื่มขนาดเล็ก 3 คน พบว่าระบบที่พัฒนาขึ้นมีประโยชน์ต่อการวางแผนกลยุทธ์เพื่อให้กิจกรรมซื้อขายเป็นไปตามเป้าหมายที่วิเคราะห์ แต่ 2 ใน 3 ระบุว่ายังมีความยากต่อการใช้งาน เนื่องจากมีรายละเอียดจำนวนมากที่ต้องกรอกลงระบบเพื่อให้การวิเคราะห์สามารถสะท้อนความเป็นจริงได้มากที่สุด

¹ นักศึกษาหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

² อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

คำสำคัญ: การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน, โครงสร้างต้นทุน, ร้านอาหารและเครื่องดื่มขนาดเล็ก, AppSheet, เอกสารประกอบการยื่นภาษี, ระบบสนับสนุนการตัดสินใจ

ABSTRACT

This research aims to develop a decision support system integrating break-even analysis with automated tax document generation for small-scale food and beverage businesses with no more than three employees, including the owner. The primary objective is to provide business owners with a tool for setting minimum sales targets that cover all operational costs. This is achieved by applying a key financial analysis technique, break-even analysis, based on revenue-generating cost structures. Additionally, the system automates the generation of tax documents, such as receipts and monthly cash flow statements, using the low-code development platform AppSheet, accessible via both web and mobile applications. Evaluation through interviews with three small-scale food and beverage business owners revealed that the developed system is beneficial for strategizing to meet analyzed sales targets. However, two out of three participants reported difficulties in using the system due to the extensive amount of data required for accurate analysis.

Keywords: break-even analysis, cost structure, small-scale restaurant business, AppSheet, tax compliance, decision support system

1. บทนำ

การแข่งขันที่ดุเดือดจนความอร่อยที่เคยเป็นจุดแข็ง กลายเป็นมาตรฐานขั้นพื้นฐานขั้นพื้นฐานที่ทุกร้านต้องมี และเพื่อการดำเนินกิจการให้ยั่งยืน จำเป็นอย่างยิ่งที่เจ้าของกิจการต้องให้ความสำคัญกับการจัดการบริหารทรัพยากรในร้านทำให้เกิดความคุ้มค่าอย่างที่สุด ผู้วิจัยวิจัยได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการนำ “การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน” หรือ “Break Even Point Analysis : BEP” มาประยุกต์ใช้โดยเฉพาะกับกิจการร้านอาหารขนาดเล็กที่มีเพียงเจ้าของกิจการร่วมกับพนักงานลูกจ้างไม่เกิน 3 คน ด้วยการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นหนึ่งในเครื่องมือทางการเงินที่

สำคัญ ทำให้เจ้าของกิจการได้เข้าใจโครงสร้างต้นทุนและที่มาของรายได้อย่างชัดเจน ตั้งเป้าหมายให้กับกิจกรรมการขาย ความสำเร็จของคำว่า “ขายดี” ได้อย่างเป็นรูปธรรม

โดยการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนหมายถึง ระดับจำนวนการขายสินค้าหรือบริการที่ไม่ก่อให้เกิดกำไรหรือขาดทุน โดยจุดประสงค์หลักของการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนนี้เพื่อให้ผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายการขายขั้นต่ำที่สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่าย หรือต้นทุนของกิจการที่เกิดขึ้นจากต้นทุนผันแปร (Variable Cost) และต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) โดยการวิเคราะห์ BEP ยังมีประโยชน์รอบด้าน อาทิ การตั้งราคาเมนู การจัดการต้นทุน เป็นต้น (Sara Davis, 2023)

ซึ่งการใส่ข้อมูลเพื่อกำหนดจุดคุ้มทุนนั้น ตัวแปรสำคัญนอกจากต้นทุนคงที่แล้วนั้น ยังมีต้นทุนผันแปร หรือค่าวัตถุดิบในการปรุงอาหาร กรณีซื้อวัตถุดิบจากตลาดสด ที่ไม่สามารถออกใบกำกับภาษีที่มีรูปแบบที่ถูกต้องตามข้อกำหนดของกรมสรรพากรได้ จึงเป็นหน้าที่ของเจ้าของกิจการที่ต้องจัดเตรียมเอกสารประกอบการยื่นภาษีให้เป็นไปตามรูปแบบที่กรมสรรพากรกำหนด (กรมสรรพากร, 2559) ผู้วิจัยจึงได้จัดทำระบบสร้างเอกสารประกอบการลงยื่นภาษีที่สามารถเป็นรายจ่ายทางภาษีแบบอัตโนมัติ เพื่อลดเวลาในการจัดเตรียมเอกสาร

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อพัฒนาระบบคำนวณจุดคุ้มทุน ใช้ในการตั้งเป้าหมายยอดขายขั้นต่ำรายเดือน และเพื่อให้เจ้าของกิจการได้นำไปประกอบการตัดสินใจด้านการจัดการบริหารให้ยอดขายเป็นไปตามที่คาดการณ์
2. เพื่อสร้างระบบการคำนวณการตั้งราคาแบบเหมาะสมตามสถานการณ์ (Price Optimization)
3. เพื่อจัดทำเอกสารประกอบการยื่นภาษี ได้แก่ ใบรับรองแทนใบเสร็จรับเงิน และรายงานเงินสดรับ-จ่ายแบบรายเดือนตามเงื่อนไขตามที่กรมสรรพากรระบุ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถนำประโยชน์ที่ได้จากระบบการคำนวณจุดคุ้มทุน ที่นอกจากจะทำให้ร้านค้าสามารถตั้งเป้าหมายขั้นต่ำสำหรับการค้าขายรายเดือนและรายวันแล้ว ยังสามารถทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้ตัดสินใจด้านการบริหารจัดการต้นทุนและการตั้งราคาที่เหมาะสม
2. สามารถลดเวลาในการจัดเตรียมเอกสารประกอบการยื่นภาษี ด้วย Bot Automation ของ

AppSheet

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Lis Sintha Oppusunggu (2020) ได้อธิบายความหมาย จุดคุ้มทุน (Break Even Point หรือ BEP) ไว้คือระดับกิจกรรมการขายสินค้าและบริการที่ทำให้ได้กำไรเป็นศูนย์ เป็นเครื่องมือการเงินที่ช่วยให้เจ้าของกิจการได้เข้าใจโครงสร้างทางการเงินอันเป็นที่มาของรายได้และต้นทุนสินค้าอย่างชัดเจน ช่วยเจ้าของกิจการตัดสินใจด้านการวางแผนการผลิต การตั้งราคา เพื่อให้กิจกรรมซื้อขายเป็นไปตามเป้าหมายตามการวิเคราะห์และการนำ Cost-Volume-Profit Analysis (CVP) หรือการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของราคา ต้นทุน และปริมาณการขาย จะเป็นแบบจำลองเพื่อใช้ประโยชน์ในการวางแผนและการตัดสินใจให้กับเจ้าของกิจการได้นำไปต่อยอดเพื่อวางแผนกำหนดหน่วยการขายหรือมูลค่าการขายเพื่อให้บรรลุผลกำไรตามที่ต้องการ

Sara Davis (2023) ได้อธิบายเงื่อนไขสำคัญก่อนการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน คือการแบ่งประเภทของต้นทุนให้ชัดเจน ได้แก่ ต้นทุนคงที่ อาทิ ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแรงงานรายเดือน หนี้สินระยะยาว และต้นทุนผันแปร อาทิ ค่าวัตถุดิบ ค่ารถ ค่าหีบห่อ ค่าแรงรายวัน ค่าการตลาด หนี้ระยะสั้น เป็นต้น โดยพฤติกรรมของร้านอาหารอาหารส่วนใหญ่ที่ไม่ได้มีระบบการบันทึกจำนวนผู้มาใช้บริการ หรือมีการวิเคราะห์รายรับที่ได้ต่อการเข้ามาใช้บริการของลูกค้าหนึ่งคน ทั่วไปนิยมใช้การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนด้วยอัตรากำไรส่วนเกิน โดยใช้ตัวแปร 3 ตัว ได้แก่ ยอดขาย ต้นทุนคงที่รวมและต้นทุนผันแปรรวม โดยมีสูตรดังนี้

$$\text{จุดคุ้มทุน ณ มูลค่าการขาย} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่รวม}}{\text{ยอดขายรวม} - \text{ต้นทุนผันแปรรวม}} \quad (1)$$

ซึ่งสามารถนำมาต่อยอดหาจุดคุ้มทุน ณ ปริมาณการขายได้โดยการนำ จุดคุ้มทุน ณ มูลค่าการขายมาหารด้วยราคาขาย นอกจากนี้สามารถนำผลลัพธ์ที่ได้จากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนมาต่อยอดเพื่อวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลง หากต้นทุนเพิ่มขึ้น ราคาขายเพิ่มขึ้นและปริมาณการขายลดลง ซึ่งเป็นการจำลองสถานการณ์เพื่อให้เจ้าของกิจการได้เตรียมกลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ยังสามารถนำการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนมาต่อยอดเพื่อการคำนวณหาราคาขายที่เหมาะสมตามสถานการณ์ รวมทั้งการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนใหม่เพื่อได้กำไรตามที่ต้องการ

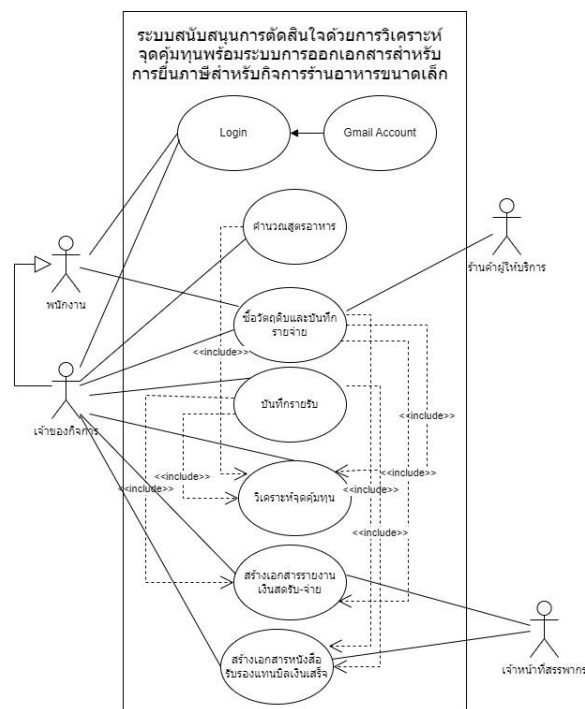
Makro Academy (2564) ได้ให้ความสำคัญกับการคำนวณต้นทุนอาหารด้วยการคำนวณค่า Yield ในการหาต้นทุนวัตถุดิบที่แท้ โดย Yield หมายถึงต้นทุนที่แท้จริงหลังตัดแต่งวัตถุดิบ ในความเป็นจริงก่อนการนำวัตถุดิบมาปรุงอาหาร จะมีองค์ประกอบบางส่วนของวัตถุดิบที่ไม่สามารถนำมาใช้ได้ ทำให้มูลค่าวัตถุดิบที่เหลือมีต้นทุนที่สูงขึ้น โดยการคำนวณค่า Yield เกิดจากการคำนวณเอาปริมาณที่ใช้หลังตัดแต่งหารด้วยน้ำหนักของ

วัตถุดิบที่ซื้อด้วย 100 เพื่อหาสัดส่วนที่เหลือ จากนั้นเป็นการหาราคาต้นทุนต่อหน่วยโดยเอาราคาที่ซื้อวัตถุดิบมาหารกับค่า Yield

กรมสรรพากร (2559) ได้กำหนดรูปแบบของเอกสารเพื่อประกอบการยื่นภาษี โดยเฉพาะกิจการที่อยู่ในกรอบมาตรา 40(8) ที่ต้องชำระภาษีครึ่งหรือ ภ.ง.ด. 94 ที่มีรายรับตั้งแต่เดือนมกราคม ถึง มิถุนายน สามารถยื่นได้ในเดือนกรกฎาคม ถึง กันยายนของทุกปี ทั้งนี้ผู้เสียภาษียังคงต้องชำระภาษีปลายปีหรือ ภ.ง.ด. 90 ที่มีรายรับตั้งแต่เดือนมกราคม ถึง ธันวาคม สามารถยื่นได้ตั้งแต่เดือน มกราคม ถึง มีนาคมในปีถัดไป กรณีที่ร้านค้าไม่มีใบเสร็จรับเงินที่สามารถยื่นภาษีได้ต้องจัดทำเอกสารใบรับรองแทนใบเสร็จรับเงิน พร้อมกับรายงานเงินสดรับ-จ่ายแบบรายเดือนตามรูปแบบที่กรมสรรพากรกำหนด

Use Case Diagram

หลังวิเคราะห์ระบบการทำงานแบบเดิมและการทำงานแบบใหม่ที่ได้นำเทคโนโลยีมาร่วมพัฒนา จึงจำลองความสัมพันธ์ระหว่างผู้ใช้ (Actors) กับระบบ (Use Case) ผ่าน Use Case Diagram ที่มีรายละเอียดการทำงานภายในระบบ โดย Use Case คือระบบหรือฟังก์ชันการทำงานที่เกิดขึ้น มีดังนี้

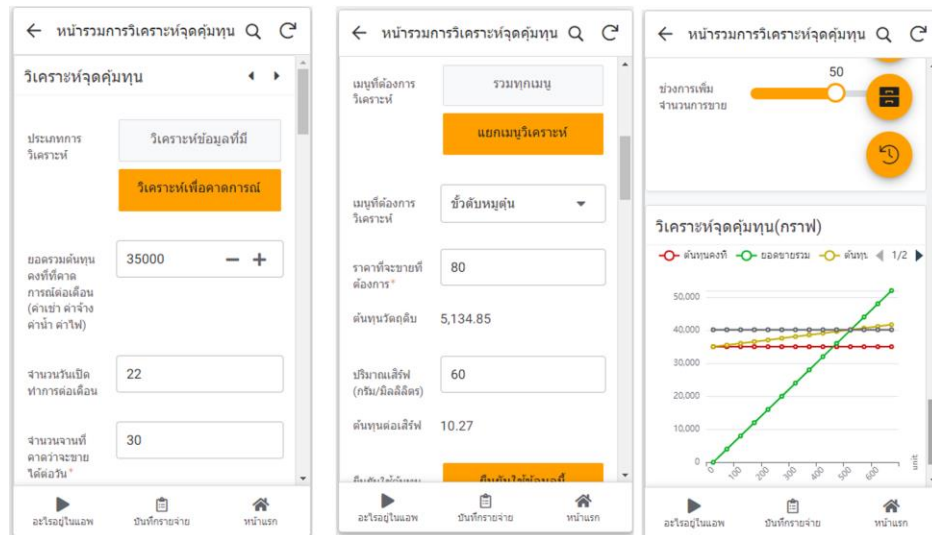


ภาพที่ 1 Use Case Diagram

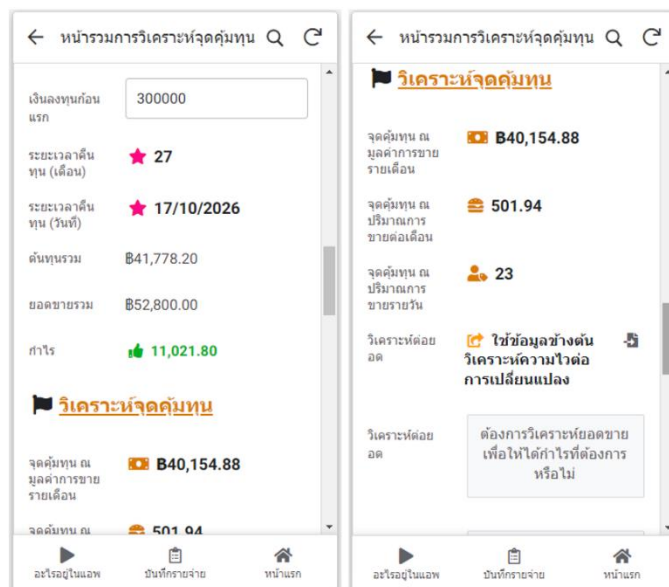
จากภาพที่ 1 ผู้วิจัยได้วิเคราะห์และออกแบบระบบที่เกี่ยวข้องได้ทั้งหมด 6 ระบบด้วยกัน ประกอบด้วย ระบบบันทึกการขาย ระบบบันทึกการขาย ระบบคำนวณต้นทุนอาหาร ระบบวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ระบบสร้างเอกสารใบรับรองแทนใบเสร็จรับเงิน และระบบสร้างรายงานเงินสดรับ-จ่าย

3. ผลการดำเนินงาน

ในระบบการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในลักษณะของการนำข้อมูลในอดีตมาวิเคราะห์เพื่อติดตามผล และการวิเคราะห์เพื่อคาดการณ์ สำหรับการวางแผนการทำงาน การบริหารจัดการ รวมทั้งเป็นข้อมูลใช้ในการตัดสินใจการลงทุนที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต โดยผู้ใช้งานสามารถกรอกตัวเลขต้นทุนคงที่รวม ส่วนต้นทุนผันแปรที่คำนวณจากเมนูอาหารเป็นการดึงข้อมูลจากระบบคำนวณสูตรอาหาร ทั้งนี้ผู้ใช้งานสามารถยืนยันในการใช้ตัวเลขที่ได้จากการคำนวณ หรือกรอกต้นทุนผันแปรด้วยตัวเองก็ได้

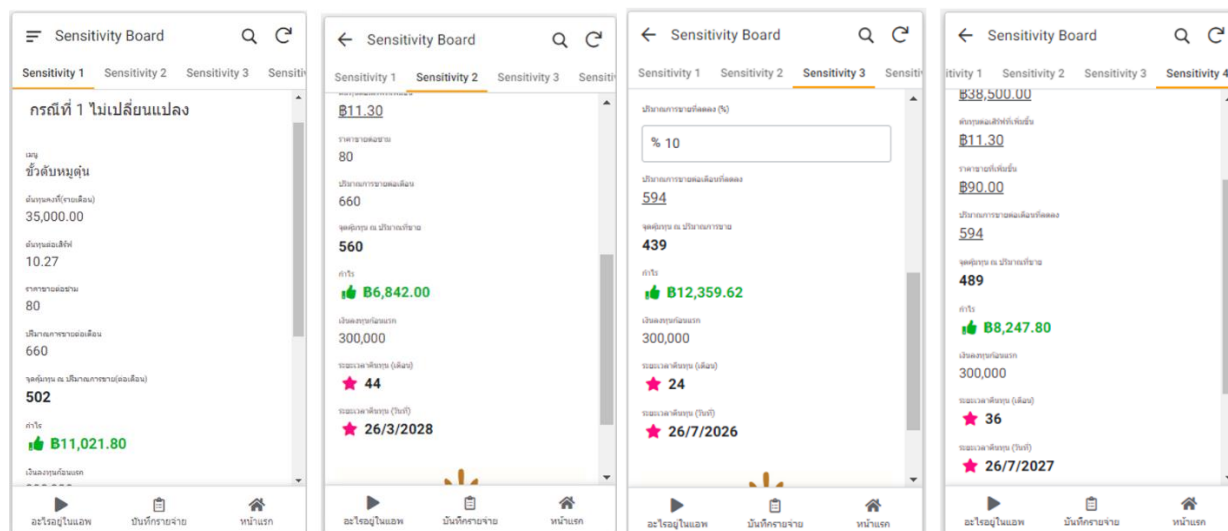


ภาพที่ 2 ตัวอย่างการกรอกข้อมูลเพื่อคำนวณจุดคุ้มทุน



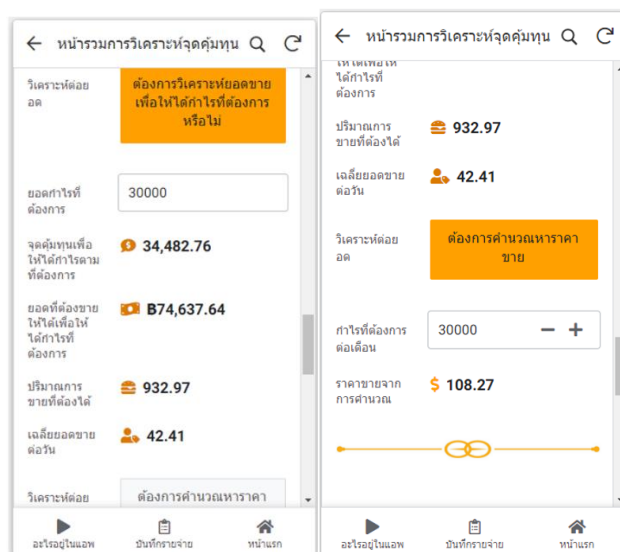
ภาพที่ 3 ตัวอย่างการแสดงผลระยะคืนทุน และผลลัพธ์จากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

ภาพที่ 3 ทางด้านซ้าย เป็นการวิเคราะห์ต่อยอดเพื่อหาระยะเวลาดำเนินทุนหรือ Payback Period คำนวณจากเงินลงทุนก้อนแรกหารด้วยกำไรที่ได้จากการขาย เพื่อให้ผู้ใช้งานได้เห็นความสามารถในการคืนทุนของกิจการด้วยข้อมูลที่ทำการศึกษามาก่อนหน้า และภาพที่ 3 ทางด้านขวา เป็นผลลัพธ์การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ณ มูลค่าการขาย 40,154.88 บาทต่อเดือน จุดคุ้มทุน ณ ปริมาณการขาย 501.94 เล็ฟต์ต่อเดือน และ เล็ฟต์ขายต่อวัน 23 เล็ฟต์



ภาพที่ 4 การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลง

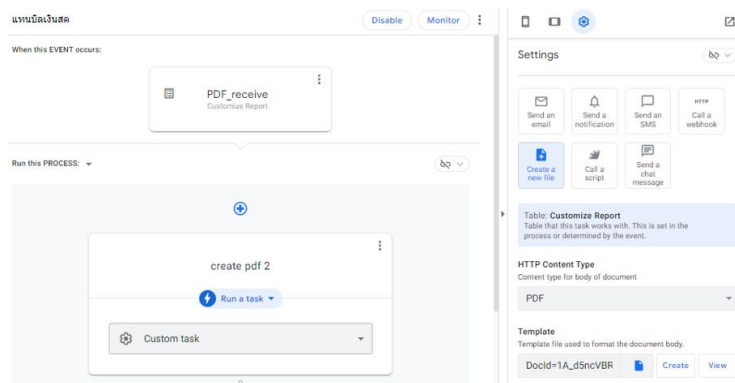
การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงปริมาณการขาย ต้นทุนรวมและราคาขายเพื่อจำลองสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นทั้ง 4 รูปแบบได้แก่ กรณีที่ 1 ไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง กรณีที่ 2 ต้นทุนเพิ่มขึ้น(%) กรณีที่ 3 ต้นทุนเท่าเดิม ราคาขายเพิ่มขึ้น(฿) ปริมาณการขายลดลง(%) และกรณีที่ 4 รวมทุกการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น



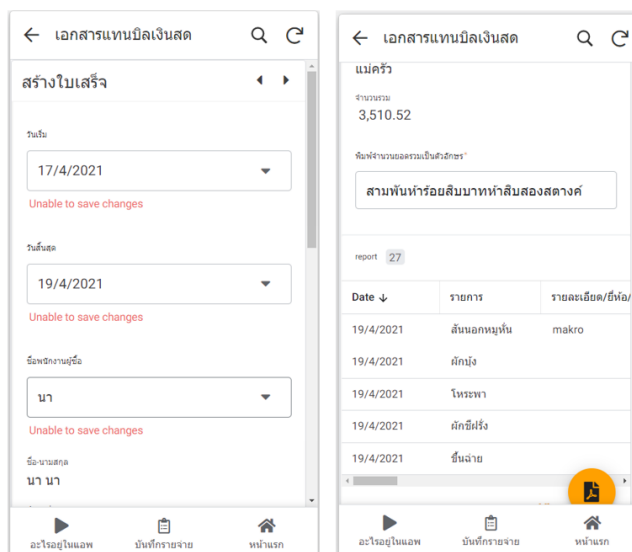
ภาพที่ 5 ตัวอย่างการแสดงผลคำนวณจุดคุ้มทุนใหม่ตามกำไรที่ต้องการ และการคำนวณหาราคาขายที่เหมาะสมตามสถานการณ์

ภาพที่ 5 ทางซ้ายเป็นการคำนวณหาจุดคุ้มทุนใหม่ตามกำไรที่ต้องการ โดยระบบจะคำนวณจุดคุ้มทุนของกำไรก่อนการนำผลลัพธ์ไปรวมกับจุดคุ้มทุนฐานเดิม เพื่อให้ได้จุดคุ้มทุน ณ มูลค่าการใหม่ จากนั้นนำไปหารกับราคาขายเดิมที่ต้องการ เพื่อคำนวณจุดคุ้มทุน ณ ปริมาณการขาย และภาพที่ 5 ด้านขวา เป็นการคำนวณหาราคาขายที่เหมาะสมตามสถานการณ์ กรณีนี้เป็นการหารราคาขายเพื่อให้ได้กำไร 30,000 บาท จากเดิมที่คาดว่าจะตั้งราคาขาย 80 บาทจากภาพที่ 2 ต้องเปลี่ยนราคาขายประมาณเป็น 108 บาทเพื่อให้ได้กำไร 30,000 บาทตามที่ต้องการ ในกรอบการขายตามจุดคุ้มทุน ณ มูลค่าการขายเดิมที่คำนวณได้ในภาพที่ 2

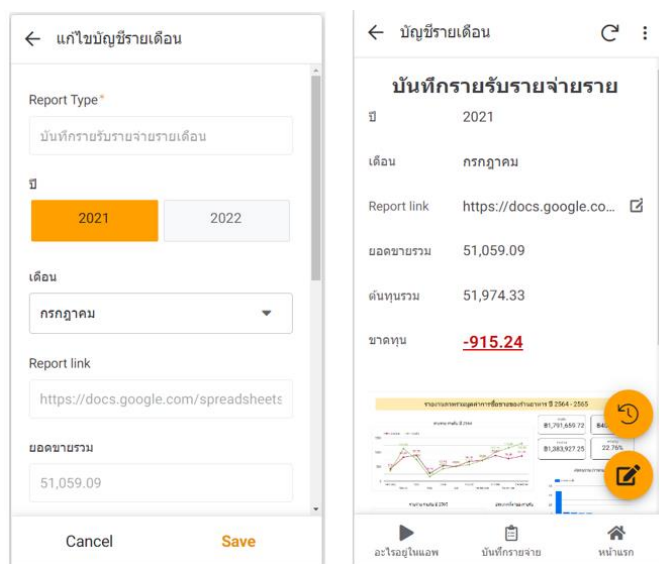
ในส่วนของระบบสร้างใบรับรองแทนใบเสร็จรับเงินที่ใช้ Bot Automation ของ AppSheet ในการสร้างต้องมียอดประกอบเป็นไปตามลักษณะการทำงานของ Bot ได้แก่ Trigger หรือตัวกระตุ้น เพื่อให้ Bot ทำงานเมื่อเกิดสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่งขึ้น Action กำหนดชุดคำสั่งหลังเกิด Trigger เช่น ให้สร้างเอกสารสกุลไฟล์ PDF ตามรูปแบบที่กำหนดด้วย Template จาก Google Word และ Condition หรือเงื่อนไขเพิ่มเติม เช่น ไม่มีช่องว่างในค่าที่ต้องการ เป็นต้น



ภาพที่ 6 การป้อนคำสั่งสร้างเอกสารผ่าน Bot



ภาพที่ 7 ตัวอย่างการแสดงผลในระบบสร้างเอกสารใบรับรองแทนใบเสร็จรับเงิน
ส่วนการออกรายงานรายรับ-จ่ายเงินสดแบบรายเดือน ผู้วิจัยใช้การดาวน์โหลดผ่าน Link จากการสร้าง
Template ผ่าน Google Sheet



ภาพที่ 8 ตัวอย่างการระบบสร้างรายงานเงินสดรายรับ-จ่าย

1 / 10 — 100% + 📄 🔍						📄 📄	
รายงานงบกำไร-ขาดทุน							
ข้อมูลประกอบการ	รายการ	หน่วย	เลขที่รายการ				
ข้อมูลประกอบการ	รายละเอียด	หน่วย	เลขที่รายการ				
ปี 2565	รายการ	รายการ	ปี 2565	ปี 2564	ปี 2563	ปี 2562	ปี 2561
28/2564	กำไรสุทธิ		630.38				
28/2564	กำไรสุทธิ		840.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		21.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		30.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		555.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		20.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		20.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		50.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		60.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		56.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		480.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		56.40				
28/2564	กำไรสุทธิ		18.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		25.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		25.00				
28/2564	กำไรสุทธิ		22.00				

ภาพที่ 9 ตัวอย่างเอกสารที่ได้จากระบบสร้างรายงานเงินสดรับ-จ่ายรายเดือน

4. สรุป และการอภิปรายผล

ในการพัฒนาระบบสนับสนุนการตัดสินใจด้วยการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนพร้อมออกเอกสารประกอบการขึ้นภาษีสำหรับร้านอาหารและเครื่องดื่มขนาดเล็ก ที่มีจุดประสงค์เพื่อเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ช่วยเหลือเจ้าของกิจการได้นำผลการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนไปใช้ในการกำหนดเป้าหมายขั้นต่ำ รวมทั้งเป็นตัวชี้วัดคุณภาพการเงินของร้านค้าตามโครงสร้างต้นทุนที่ก่อให้เกิดรายได้

โดยผู้วิจัยเก็บข้อมูลสัมภาษณ์จากผู้ทดสอบระบบซึ่งเป็นการเลือกตัวอย่างแบบ Purposive Sampling 3 คน โดยแต่ละคนมีประสบการณ์ในการเปิดกิจการร้านอาหารและเครื่องดื่มนขนาดเล็กมาก่อน สามารถเข้าถึงอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเครือข่ายอินเทอร์เน็ต พบว่าทั้ง 3 คนมองเห็นประโยชน์ที่ได้จากการทำงานของระบบ โดยมี 1 ใน 3 ที่พึงพอใจและมองว่าระบบมีประโยชน์ต่อเจ้าของกิจการในการนำไปต่อยอดด้านการบริหารจัดการต้นทุนอย่างเป็นรูปธรรม ส่วน 2 ใน 3 ระบุว่าการใช้งานมีความซับซ้อนที่มากเกินไป การออกแบบรูปแบบการใช้งานยังมีความยากต่อการใช้งาน มีรายละเอียดให้กรอกมาก และต้องอาศัยความสามารถในการตีความสูงเพื่อที่จะนำผลลัพธ์ที่ได้ ไปใช้ในการตัดสินใจด้านการบริหารจัดการ

5. ข้อเสนอแนะ

จากกลุ่มตัวอย่างได้ให้ข้อเสนอแนะในการทำงานของระบบดังนี้

1. นำระบบ OCR: Optical Character Recognition หรือ การเปลี่ยนจากภาพเป็นตัวอักษร เพื่อลดขั้นตอนในการกรอกให้น้อยที่สุด
2. นำการคำนวณปริมาณการสั่งซื้อที่มีต้นทุนต่ำที่สุด (Economic Order Quantity: EOQ) หรือ

การวิเคราะห์จุดสั่งซื้อ (Reorder Point) ให้การจัดการวัตถุดิบคุ้มค่าและก่อให้เกิดประโยชน์ต่อร้านค้ามากที่สุด

3. เพิ่มการทำงานของ POS: Point of Sale ระบบขายหน้าร้านเพื่อบันทึกการขายตั้งแต่การสั่งซื้ออาหารหน้าร้าน และการบันทึกยอดกระทบกรณีที่เกิดการไม่สามารถทำกิจกรรมซื้อขายให้เป็นไปตามเป้าหมายตามการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนได้ ให้นำส่วนต่างที่เหลือมาคำนวณในเดือนถัดไปพร้อมวิเคราะห์จุดคุ้มทุนใหม่และระยะเวลาในการคืนทุนใหม่

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

กรมสรรพากร. (2559). คู่มือการจัดทำเอกสารประกอบการลงบัญชีที่สามารถเป็นรายจ่ายทางภาษีได้. กรุงเทพฯ: มีนาคม

ภาษาต่างประเทศ

Lis Sintha Oppusunggu. (2020). IMPORTANCE OF BREAK-EVEN ANALYSIS FOR THE MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES. *International Journal of Research -GRANTHAALAYAH*, 8(06)(212-218), June.

Makro Academy. (11 พฤศจิกายน 2564). *Cost Calculation Errors Because You Dont Know the Yield*. เข้าถึงได้จาก makrohorecaacademy: <https://makrohorecaacademy.com/th/articles/Cost-Calculation-Errors-Because-You-Dont-Know-the-Yield>

Sara Davis. (5 December 2023). *SynergySuite*. (SynergySuite) เรียกใช้เมื่อ 10 กุมภาพันธ์ 2567 จาก <https://www.synergysuite.com/blog/the-break-even-point-a-key-to-restaurant-financial-success/>