

บทคัดย่อ

วิชา บธ. 851 วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง : การศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจปลูกและค้าเฟิร์น ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด
เชียงใหม่
ผู้จัดทำ : นาย ชำมรงค์ วงศ์ลือเกียรติ
อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร.พิสิษฐ์ ธารพิพัฒน์
หลักสูตร : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
วันที่อนุมัติผลงาน : มกราคม 2554
จำนวนหน้า : 121 หน้า

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานและปัญหาของ ผู้ที่ทำธุรกิจปลูกและ
ค้าเฟิร์นในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการผลิต การ
จัดซื้อ การเงิน การบัญชี และการจัดการทรัพยากรมนุษย์

การจัดเก็บข้อมูลใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล จากแบบสอบถาม และข้อมูลทุติยภูมิ คือ
หนังสือ บทความ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการศึกษา

การศึกษาการเนื้องานทางด้านต่างๆ ของผู้ที่ทำธุรกิจปลูกและค้าเฟิร์น ในเขตอำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ มีผลการดำเนินงานทางด้านต่างๆ ดังนี้

ข้อมูลทั่วไป ธุรกิจปลูกและค้าเฟิร์น ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของคนเดียว อายุ 31-40 ปี ทำธุรกิจ
มาแล้ว 6-10 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี เริ่มต้นธุรกิจตั้งแต่ปี 2540-2545 และทำธุรกิจอื่น
ประกอบอีก 1 ธุรกิจ ลักษณะของธุรกิจคือขายเฟิร์นทั้งต้น มีเพียง 1 สาขา รายได้ ต่ำกว่า 300,000
ต่อปี มีรายได้จากการขายต้นเฟิร์น โดยมีแหล่งขายเฉพาะในจังหวัดเชียงใหม่

ด้านการจัดการ ธุรกิจมีการวางแผนล่วงหน้าด้วยตนเอง ส่วนใหญ่เป็นด้านการจัดซื้อ ลงมือ
ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และใช้เงินทุนช่วยในการวางแผน มีการกำหนดเป้าหมาย แบ่งองค์กรตาม

กว่า 3 คน ในส่วนของรายวัน และรายเดือนเอง โดยมีการสอนงานให้ แล้วเมื่อทำได้แล้ว ก็จะให้
รับผิดชอบในงานที่สูงขึ้น ซึ่งกิจการทั้งหมดเจ้าของกิจการ(ผู้บริหาร) ดูแลเองทั้งหมด ซึ่งการ
ประเมินผลงานในแต่ละครั้ง จะดูจากผลประกอบการที่ดีขึ้นและความพึงพอใจของลูกค้า เป็นหลัก
โดยจะจ่ายค่าจ้างให้เป็นรายชั่วโมง รายเดือนเป็นหลัก ซึ่งอัตราค่าจ้างจะกำหนดมาจากรูขุม
ของกิจการ โดยสวัสดิการของพนักงาน จะเป็นการให้ความสะดวกในการทำงาน และการให้การยก
ย่องยอมรับ

จากผลการศึกษาคำเนินงานของธุรกิจ ปลูกและค้าเฟิร์น ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด
เชียงใหม่ พบว่า มีปัญหาปานกลางในด้านการจัดซื้อ เนื่องมาจากการซื้อเฟิร์นมาทยอย เก็บไว้มาก
เกินไปทำให้ ขายได้ไม่ทันก็ให้เกิดสินค้าค้างสต็อก ผู้ขายควรซื้อเฟิร์นตามความเหมาะสมใน
ปริมาณพอดี เพราะจะช่วยลดภาระในเรื่องค่าใช้จ่าย และสินค้าค้างสต็อกลงไปได้ ในด้านการผลิต
ด้านการตลาด ด้านการเงิน/บัญชี และด้านการจัดการ มีปัญหาในระดับน้อย คือร้านปลูกและค้า
เฟิร์นแต่ละกิจการ มีการโฆษณาเป็นส่วนน้อย ไม่มีการวางแผนการเงินที่ดี ไม่มีการทำบัญชีที่รัดกุม
และปล่อยให้การจัดการในร้านเป็นแบบเจ้าของกิจการควบคุมเอง

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา ธุรกิจปลูกและค้าเฟิร์น ควรจะศึกษาถึงการจัดซื้อตามโอกาส
ให้ดี พร้อมกันนั้นควรกำหนดการผลิต ที่ตนเองจะขายได้เป็นแบบเดือนต่อเดือน และเพิ่มการ
โฆษณาให้กิจการเป็นที่รู้จักกันมากขึ้น เพราะปัจจุบันมีการคิดป้ายโฆษณากันเพียงบางจุดเท่านั้น
และบางรายก็ไม่มีการโฆษณาเลย ในส่วนของด้านการเงิน/บัญชียุทธศาสตร์นั้น เจ้าของธุรกิจควรจะให้ความ
สนใจในการทำบัญชี รายรับรายจ่ายให้รัดกุมขึ้น เพราะจะทำให้ท่านควบคุมค่าใช้จ่ายภายในกิจการ
ได้ ในส่วนของการจัดการเองก็ดี ควรให้ลูกจ้างรายงานผลการปฏิบัติงานให้ฟังอย่างเนื่องๆ เพราะ
จะทำให้กิจการ สามารถบริหารงานได้ดีต่อไป และปัญหาในระดับน้อยที่สุด/ไม่มีปัญหา ในด้าน
การจัดการทรัพยากรมนุษย์ ธุรกิจควรจะยืดหยุ่นในการจ้างงานลูกจ้าง โดยให้เป็นทั้งรายวัน ราย
เดือน ตามความเห็นสมควรว่าช่วงไหนควรว่าจ้างแบบใด เพื่อเป็นการจัดจ้างงานให้เกิด
ประสิทธิภาพสูงสุด

ลักษณะผลิตภัณฑ์ ไม่มีระบบการรายงานจากผู้ได้บังคับบัญชา แต่มีการวัดผลการปฏิบัติการ โดยใช้
คุณภาพงาน และค่าใช้จ่ายเป็นตัวควบคุม

ด้านการตลาด ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีก เพราะพันธุ์ที่หนองจ่อม โดยไม่เลือก
สภาพแวดล้อม ไม่เลือกตลาด มีทั้งที่รับประกันคุณภาพและไม่รับประกันคุณภาพ โดยส่วนใหญ่จะ
ขายเฟิร์นนาคราช ขายผ้าสีดา เฟิร์นก้านดำ วัสดุที่ใช้เพาะปลูกส่วนใหญ่ได้แก่มะพร้าวสับ และขุ
ยมะพร้าว โดยให้ความสำคัญในด้านต้นทุนและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนการตั้งราคาขาย ตาม
ประเภทและลักษณะของราคาสินค้า ก่อนที่จะขายเฟิร์นทั้งต้นให้กับลูกค้า โดยเน้นที่ให้ลูกค้า
เข้าถึงได้ง่ายและซื้อครั้งละมากๆ ซึ่งมีวิธีสร้างจุดเด่นแตกต่างกันไป ในส่วนของการประชาสัมพันธ์
และการโฆษณา จะใช้ป้ายบอกเป็นหลัก

ด้านการผลิต ส่วนใหญ่มีการวางแผนการผลิต ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกที่ต่ำกว่า 1 ไร่ไปจนถึง
2-3 ไร่ ซึ่งแต่ละกิจการสามารถผลิตเฟิร์น ได้ตั้งแต่ต่ำกว่า 100 ต้นไปจนถึง 200 ต้น และใช้วัสดุบ
ที่มีภายในประเทศ ผลิตไปเรื่อยๆทั้งปี ตามความสามารถของการผลิต มีการตรวจสอบคุณภาพของ
ผลิตภัณฑ์ แบบสุ่มจากผลิตภัณฑ์ที่ผลิตแล้ว ซึ่งผลผลิตที่ได้ สมบูรณ์แข็งแรง ได้มาตรฐาน และตรง
ตามความต้องการของลูกค้า

ด้านการจัดซื้อ ส่วนใหญ่มักซื้อตามฤดูกาล ซึ่งการจัดซื้อแต่ละครั้งจะจัดซื้อเฟิร์นเป็นหลัก
มีรอบการจัดซื้อคือ เดือนละครั้ง บางครั้งก็ขายพันธุ์เอง แล้วแต่โอกาส หรือซื้อในชนิดที่เราไม่มี

ด้านการเงิน ธุรกิจปลูกและค้าเฟิร์น มีเงินทุนหมุนเวียน 100,001 - 500,000 บาท ต่อปี ซึ่ง
มาจากเงินทุนของเจ้าของกิจการเอง มีทั้งการค้ำเงินถึงและไม่ค้ำเงินถึงเงื่อนไขและปัจจัยในการกู้
ส่วนที่ค้ำเงินถึงเงื่อนไขและปัจจัยในการกู้ จะนึกถึงวงเงินที่ได้ อัตราดอกเบี้ย มีการถือเงินสดขั้นต่ำ
และไม่มีการถือเงินสดขั้นต่ำ ในการลงทุนทำธุรกิจนี้ใช้เงินทุน ค่ากว่า 50,000 บาท ขยายเฉพาะเงิน
สด หากมีลูกหนี้ค้ำค่างก็จะ งดจำหน่ายสินค้าและบริการให้แก่ลูกหนี้รายนั้นจนกว่าจะชำระหนี้ที่
ค่างค้ำเสร็จสิ้น

ด้านการบัญชี มีการบันทึกโดยการใช้สมุดบันทึกบัญชี ทว่าไม่ทราบสินค้าคงคลังที่เหลือ มี
การปรับเปลี่ยนรูปแบบแล้วนำกลับมาขายใหม่ แล้วก็ยังส่งผลให้มีสินค้าคงค้างสต็อก แล้วเมื่อ
กิจการ ดำเนินไปได้ในระยะหนึ่งก็จะจัดหาสินทรัพย์ที่เป็น โรงเรือนเพาะชำ และก็ไม่มีการควบคุม
ค่าใช้จ่าย ซึ่งถ้าจำแนกตามระดับความสามารถทำกำไรก่อนหักต้นทุนค่าใช้จ่าย จะอยู่ที่ต่ำกว่า 10%

ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ในส่วนของกิจการที่มีคนงาน จะเริ่มจัดหาคนงานมาจาก
คนคุ้นเคย โดยดูจากความสามารถในการทำงานเป็นหลัก กิจการแต่ละกิจการจะจัดจ้างคนงานต่ำ