

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การดำเนินงานของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอเมือง  
จังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน นายอาคม ศุภางค์เฒ่า

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดารารัตน์	บุญเฉลียว	ประธานกรรมการ
รองศาสตราจารย์ลิวิเกียรติ	รัชชศานติ	กรรมการ
อาจารย์นันทนา	คำนวน	กรรมการ

**บทคัดย่อ**

การศึกษาการดำเนินงานธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่  
มีวัตถุประสงค์ของการศึกษาดังนี้

1. เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

การศึกษารั้งนี้ ได้ใช้การออกแบบสอบถามสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจเฟอร์นิเจอร์  
ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 41 ราย รวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์โดย  
ใช้สถิติเชิงพรรณนา ผลการศึกษาพบว่า ลักษณะการดำเนินธุรกิจเฟอร์นิเจอร์แบ่งเป็น 3  
ประเภท คือ ร้านขายเฟอร์นิเจอร์ ร้านขาย-โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ และร้านขาย-ออกแบบ

- โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ส่วนใหญ่เป็นร้านขายเฟอร์นิเจอร์ มีการจดทะเบียนในรูปแบบของเจ้าของคนเดียวโดยจำหน่ายสินค้าประเภทไม้ โลหะและหนังมากกว่าประเภทอื่น ๆ ในด้านการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ได้ให้ความสำคัญในด้านการจัดการการตลาด การเงินและบัญชี ตามลำดับ

ด้านการจัดการ ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในด้านการวางแผน การจัดคนเข้าทำงาน การจัดองค์กร และการควบคุมตามลำดับ ส่วนใหญ่มีการวางแผนการดำเนินงานในระยะ 1-3 ปี ปัจจัยที่ใช้ในการวางแผนการดำเนินงานประกอบด้วยปัจจัยภายในที่สำคัญคือ ด้านเงินทุนและโครงสร้างขององค์การธุรกิจ ส่วนปัจจัยภายนอกที่สำคัญ คือ คู่แข่งขันและลูกค้า สำหรับหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคนเข้าทำงาน ส่วนใหญ่พิจารณาจากความชำนาญ ความสามารถ และประสบการณ์ การกำหนดค่าจ้างจะพิจารณาด้านความสามารถ และประสบการณ์ของบุคลากรมากกว่าด้านอื่น ๆ สวัสดิการที่ให้ส่วนใหญ่จะเป็นโบนัสประจำปี ในด้านการควบคุม และประเมินผลการปฏิบัติงานส่วนใหญ่หัวหน้างานเป็นผู้ควบคุม และรายงานผลการปฏิบัติงานทุกสัปดาห์

ด้านการตลาดผู้ประกอบการให้ความสำคัญในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การส่งเสริมการขาย และการจัดจำหน่ายตามลำดับ โดยด้านผลิตภัณฑ์ให้ความสำคัญด้านคุณภาพเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ด้านการบริการ และการรับประกัน ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาที่นิยมมากคือต้นทุนของสินค้า การเลือกทำเลที่ตั้งจะอยู่ใกล้แหล่งชุมชน หรือย่านธุรกิจ การส่งเสริมการขายให้ความสำคัญในเรื่องการโฆษณามากกว่าด้านอื่น

ด้านการเงินและบัญชี เงินทุนที่ใช้หมุนเวียนในการประกอบธุรกิจของปีที่ผ่านมาส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 2,000,001-2,500,000 บาท การบันทึกข้อมูลทางบัญชีใช้สมุดบันทึกบัญชี การขายสินค้าส่วนใหญ่จะขายด้วยเงินสด การวางแผนการเงินมีการจัดทำงบกระแสเงินสด แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ใช้เงินทุนของเจ้าของ รองมาใช้เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน โดยการกู้เงินจะคำนึงถึงระยะเวลาการชำระหนี้และอัตราดอกเบี้ย

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานที่สำคัญอันดับแรกของด้านการจัดการ ได้แก่ การขาดแคลนแรงงาน รองลงมา คือการวางแผน และประสิทธิภาพในการบริหารของผู้บริหาร ตามลำดับ ด้านการตลาดได้แก่ การขาย การแข่งขันทางการตลาด รองลงมา คือ ราคาของสินค้า และต้นทุนของสินค้า ตามลำดับ ด้านการเงินและบัญชี ได้แก่ การเรียกเก็บหนี้ของลูกค้า รองลงมาคือ แหล่งเงินทุนหมุนเวียนและอัตราดอกเบี้ยตามลำดับ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

**Independent Study Title :** The Operation of Furniture Business in  
Amphoe Muang, Changwat Chiang Mai

**Author :** Mr. Arkom Supangphao

**M.B.A. :** Business Administration

**Examining Committee :** Assis. Prof. Dararatana Boonchaliew Chairman  
Assoc. Prof. Sirikiat Ratchusanti Member  
Lecturer Nantana Kumnuan Member

#### Abstract

The objectives of this study, "The Operation of Furniture Business in Amphoe Muang, Changwat Chiang Mai" were as follows:

1. To study the operation of furniture business in Amphoe Muang, Changwat Chiang Mai.
2. To study the problems and the obstacles of the furniture business in Amphoe Muang, Changwat Chiang Mai.

For this study a questionnaire had given to 41 proprietors who deal in furniture business in Amphoe Muang, Changwat Chiang Mai. Data were analyzed by using descriptive statistics, It was found that there were 3 types of furniture business which were furniture shop, furniture shop and factory, furniture shop, interior design and factory. In addition, it was found that most of the businesses were registered as single proprietors. Most of furniture products

made from wood, metal and leather much more than other materials. The proprietors gave priority in operation activities as the following sequence : management, marketing, financial and accounting.

The proprietors gave priority in the operation of furniture business management in the following sequence : planning, staffing, organizing and controlling. Most of them had 1-3 years planning. The factors considered in setting the plan were two factors : internal factors which were investment capital and organization structure and the external factors were competitors and customers. The methods of personnel recruitment, most of proprietors considered the skill, ability and experience. In setting the wage, they considered the ability and experience of the workers more than the other qualifications. Most of the fringe benefit offered was an annual bonus. Supervisors were responsible for controlling, evaluation and reporting the working performance every week.

The proprietors gave priority to the marketing mix factors as following sequence : product, price, sale promotion and place. For the products, the proprietors gave priority to quality, service and warranty respectively. Price setting method was considered from the cost. The business furniture usually located in commodity area or business area. Regarding to the sales promotion, the proprietors gave an importance on advertising more than the other types of promotional mix.

For the financial and accounting side, the cash-flow for operating the business within the past year was between 2,000,001 - 2,500,000 baht. Accounting records were written in account books. They used the cash-flow for financial planning. Most of the capital resources for operating business came from the owner and long term loan from financial institution. Considerations for loan terms were period of debt payment and interest rate. Most of the sales were interm of installment.

The most important problems and obstacles which found in the management operation were the shortage of labors, next were the planning and experience of executive The problems in marketing side were selling, competition, pricing and cost of product. The most problems found in financial and accounting area were debt collection, source of working capital and high interest rate.