

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายเครื่องทองเหลืองในเมืองพัทลุง จังหวัดชลบุรี
ผู้เขียน	นางสาวเมธาพร วรสินธุ์พันธ์
ปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ	รองศาสตราจารย์บุญสวาท พลฤกษ์กานนท์

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายเครื่องทองเหลืองในเมืองพัทลุง จังหวัดชลบุรี ” มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายเครื่องทองเหลืองในเมืองพัทลุง จังหวัดชลบุรี โดยใช้วิธีเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขาย 3 ราย และใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้เคยซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองมาก่อน จำนวน 200 ราย โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน ภายใต้สมมุติฐานการยอมรับโครงการที่ผลตอบแทนการลงทุน 14% โดยสามารถสรุปผลการศึกษาได้ ดังนี้

การศึกษาด้านการตลาด พบว่า โครงการร้านขายสินค้าเครื่องทองเหลืองมียอดขายสินค้าเครื่องทองเหลืองในวันหยุดประมาณ 30 ,000 บาทและวันธรรมดา 20 ,000 บาทหรือเท่ากับ 8,480,000 บาทในปีแรกและยอดขายสินค้าเครื่องทองเหลืองเติบโตประมาณปีละ 10 เปอร์เซ็นต์ โครงการมีการส่งเสริมการตลาดโดยแจกใบปลิวและมีการแจกของแถมและมีการจัดทำเว็บไซต์ ค่าใช้จ่ายในทางการตลาดของโครงการมีค่าเฉลี่ยประมาณปีละ 146,000 บาท

การศึกษาด้านเทคนิค พบว่า โครงการร้านขายสินค้าเครื่องทองเหลืองมีสถานที่ตั้งร้านอยู่ในศูนย์การค้าเซ็นทรัล สาขาพัทลุง บิซ มีพื้นที่ร้านขนาด 50 ตารางเมตร ร้านเปิดให้บริการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 11.00 – 21.00 น. ค่าตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์เท่ากับ 870,000 บาทและเสียค่าเช่าปีละ 1,800,000 บาทและเพิ่มขึ้นปีละ 5 เปอร์เซ็นต์. การดำเนินโดยจัดซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองแล้วนำมาขายให้กับลูกค้าและรับออกแบบให้ลูกค้าสั่งได้ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ

และรับทำความสะอาด และซ่อมแซมสินค้าเครื่องทองเหลือง ปริมาณของสินค้าเครื่องทองเหลือง ต้องอยู่ในสัดส่วนที่พอเหมาะกับยอดขาย โดยดำเนินการจัดซื้อ และสั่งผลิตตามความต้องการของ ตลาดซึ่งค่าซื้อสินค้าปีแรกเท่ากับ 3,392,000 บาท และเพิ่มขึ้นปีละ 5 เปอร์เซ็นต์

การศึกษาด้านการจัดการ พบว่าโครงการร้านขายสินค้าเครื่องทองเหลืองจดทะเบียน การค้าในลักษณะของบริษัทจำกัด ร้านขายสินค้าเครื่องทองเหลืองเป็นกิจการขนาดเล็กจึงมีการ จัดการโครงสร้างองค์กรแบบทางการที่ไม่ซับซ้อน มีการแบ่งงานตามหน้าที่ คือ มีผู้จัดการ พนักงานขาย และพนักงานบัญชี โดยเจ้าของกิจการเป็นผู้บริหารดูแลทุกด้าน จะสรรหาบุคลากร จากการแนะนำจากบุคคลที่น่าเชื่อถือ และประกาศผ่านทางสื่อต่างๆ เช่นหนังสือพิมพ์ วิทยุ มีการ พัฒนาฝึกอบรมพนักงานโดยกา ารอบรมในงานที่ทำประจำวัน โดยโครงการมีเงินเดือนและ ค่าสวัสดิการปีแรกเท่ากับ 835,800 บาทและเพิ่มขึ้นปีละ 5 เปอร์เซ็นต์

การศึกษาด้านการเงิน พบว่าโครงการร้านขายสินค้าเครื่องทองใช้เงินลงทุน 3,000,000 บาท มาจากเจ้าของกิจการ 2,400,000 บาท และกู้จากสถาบันการเงิน 600,000 บาทในอัตราดอกเบี้ย 8.45% ต่อปี คงที่ตลอดระยะเวลาโครงการ 5 ปี โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลดที่ 14% เท่ากับ 1,851,512 บาท มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 11 เดือน โครงการให้อัตราผลตอบแทนการ ลงทุนเท่ากับ 41.60% จากสมมติฐานการศึกษากำหนดให้มีผลตอบแทนการลงทุน 14% จากผล การศึกษาดังกล่าวข้างต้นพบว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุน ธุรกิจร้านขายเครื่องทองเหลืองใน เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี.

<b>Independent Study Title</b>	A Feasibility Study on the Investment of a Brass Product Shop in Pattaya City, Chon Buri Province
<b>Author</b>	Miss Metaporn Worasinpun
<b>Degree</b>	Master of Business Administration
<b>Independent Study Advisor</b>	Associate Professor Boonsawart Prugsiganont

### **ABSTRACT**

This objective of this feasibility study was to explore the investment of brass product shop in Pattaya City, Chon Buri Province. The study focused on the 4 aspects: marketing, techniques, management, and finance. The primary data was collected from interviews with 3 brassware shop owners and from questionnaire distributed to 200 customers of brassware. The data was analyzed based on the 4 aspects under the assumption of 25% internal rate of return.

The results were as follows. From marketing study, it was found that the project had total sales of brass products on holiday about 30,000 baht and on workday about 20,000 baht or 8,480,000 baht in the first year. The growth total sales of this project was 10 percent. The project had marketing activities by distribute handbills, premium products and selling on website which were average cost about 146,000 baht per year.

From techniques study, it was concluded that the new project should be located in Central Shopping Center, Pattaya Beach Branch, with the area of 50 square meters. The shop should open from 11:00-21:00 hours. The expense for interior decoration and office supplies was 870,000 baht and the rental for was 1,800,000 baht at the first year and increased 5 percent per year. The operation was buying brassware and offering the products in the shop for customers, custom brassware designing and brassware clean, polish and repair services. The quantity of brassware should be proportional to total sale. Buying of supplies should correlate with market

demand, The cost of purchasing was 40% of total sales which was 3,392,000 baht and increased to 45%, 50% , 55% and 60% of total sales, respectively.

From management study, it was concluded that the project should be registered as company limited. The project was a small-scale shop, the management structure was not complicated. The staffs were categorized according to their duties: a manager, sale persons, and an accountant. The owner was responsible all aspects of the business. Recruitment was from personal recommendation and advertisements through various types of media such as newspapers and radio. Staffs went through training about their routine jobs. This project had a salary and a fringe benefit at the first year was 835,800 baht and increased 5 percent per year.

From finance study, it was concluded that the total investment was 3,000,000 baht: 2,400,000 baht from the owner, and 600,000 baht from loans through financial institutions, with the interest rate of 8.45% per year for 5 consecutive years. It could be concluded that the total value of the project was 1,851,512 baht, with the payback period of 1 year and 11 months. The internal rate of return was 41.60% from the assumption that the return on investment was 14% .

From this study it could be concluded that there was feasibility in an investment on a brassware shop in Pataya City, Chon Buri Province.