

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การดำเนินงานในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมของผู้ประกอบการ  
ในอำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่

ชื่อผู้เขียน สิวลา วงศ์ไพบุลย์วัฒน์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

อาจารย์นิตยา วัฒนคุณ	ประธานกรรมการ
อาจารย์นันทนา คำนวน	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์อรรช มณีสงฆ์	กรรมการ

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง การดำเนินงานในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมของผู้ประกอบการ ในอำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่ มีวัตถุประสงค์ของการศึกษาค้างนี้

1. เพื่อศึกษาการดำเนินงานในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมของผู้ประกอบการในอำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมของผู้ประกอบการในอำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้รวบรวมข้อมูลโดยแบบสอบถามสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อม ในอำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่ จำนวนทั้งสิ้น 33 ราย ค่าสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ และร้อยละ

ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมทุกรายดำเนินงานในลักษณะกิจการเจ้าของคนเดียวและได้ดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมมาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1-5 ปี ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาและต่ำกว่ามัธยมศึกษา และส่วนใหญ่เป็นสมาชิกสหกรณ์หม้อห้อมทุ่งไผ่ จังหวัดแพร่

การศึกษาการดำเนินงานในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมของผู้ประกอบการในอำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่ สรุปผลได้ดังนี้

ด้านการจัดการ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนล่วงหน้าโดยจะวางแผนระยะสั้น โดยพิจารณาปัจจัยภายใน ได้แก่ ความพร้อมด้านการเงินและความพร้อมด้านการผลิต ส่วนปัจจัยภายนอก ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจและกลุ่มลูกค้า ไม่มีผู้ประกอบการรายใดจัดองค์การโดยการจัดแบ่งเป็นแผนก ผู้ประกอบการบางรายจะจัดคนเข้าทำงาน โดยพิจารณาจากอายุและความสามารถในการขาย ด้านการควบคุมผู้ประกอบการบางรายจะจัดให้มีการควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติงานโดยผู้บริหาร คนงานจะรายงานด้วยวาจาเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น

ด้านการเงินและการบัญชี เงินลงทุนเริ่มแรกที่ใช้ในการดำเนินงานส่วนใหญ่ต่ำกว่า 50,000 บาท และมีเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงานในระยะเวลา 1 ปี จำนวน 100,001-300,000 บาท ซึ่งการจัดหาเงินทุนนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนส่วนตัวและเงินกู้จากสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการที่กู้เงินจากสถาบันการเงินจะพิจารณาถึงอัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการจ่ายชำระหนี้ โดยส่วนใหญ่จะใช้สินทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการจัดทำบัญชี

ด้านการผลิต ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนการผลิตไว้ล่วงหน้า และจะผลิตตามความต้องการของตลาดในแต่ละช่วงเวลา วัตถุดิบ(ผ้าหม้อห้อม)ที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่จะจัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดและจากโรงงานผลิตผ้าในกรุงเทพฯ การผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมจะผลิตด้วยมือ ผู้ประกอบการทุกรายจะจ้างคนงานภายนอกตัดเย็บผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อม โดยส่วนใหญ่จ้างคนงานประมาณ 1-5 คน คนงานดังกล่าวจะจัดหาได้ภายในอำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่

ด้านการตลาด ผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมให้ความสำคัญในส่วนประสมด้านการตลาด คือ ด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมมากที่สุดคือ เสื้อกุยเฮง ในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับวัตถุดิบที่ใช้ผลิตมากที่สุด รองลงมาคือรูปแบบผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคาขายขึ้นอยู่กับต้นทุนของสินค้า การจัดจำหน่ายจะจำหน่ายให้ลูกค้าโดยตรง โดยส่วนใหญ่มีเขตการขายในภาคเหนือ ด้านการส่งเสริมการตลาดผู้ประกอบการจะใช้การส่งเสริมการขายโดยวิธีการลดราคาสินค้ามากที่สุด

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาด้านการจัดการ มีบางส่วนประสบปัญหาค่าแรงตัดเย็บสูงและช่างตัดเย็บไม่มีความสามารถและความชำนาญ ปัญหาด้านการเงินและการบัญชี ได้แก่ รายได้และยอดขายต่ำและเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ปัญหาด้านการผลิต ได้แก่ ต้นทุนการผลิตสูงและการตัดเย็บไม่มีคุณภาพ ส่วนปัญหาด้านการตลาด ได้แก่ การแข่งขันทางการตลาดและลูกค้าเห็นว่าผลิตภัณฑ์ราคาสูงเกินไป

<b>Independent Study Title</b>	The Operation of Mohom Cloth Product Business in Muang Phrae District, Phrae Province	
<b>Author</b>	Miss Seewala Wongpiboonwatana	
<b>M.B.A.</b>	Business Administration	
<b>Examining Committee:</b>	Lecturer Nitaya Watanakun	Chairman
	Lecturer Nantana Kumnuan	Member
	Assist.Prof. Orachorn Maneesong	Member

### Abstract

The objectives of the independent study, "The Operation of Mohom Cloth Product Business in Muang Phrae District, Phrae Province", were as follows:

1. To study the operation of Mohom cloth product business in Muang Phrae District, Phrae Province.
2. To study the problems and the obstacles of Mohom cloth product business in Muang Phrae District, Phrae Province.

The data was collected by using questionnaires asking 33 proprietors of Mohom cloth product business in Muang Phrae District, Phrae Province. The data was analyzed by using descriptive statistics and interpreted in terms of frequency and percentage.

All of Mohom cloth product business were sole proprietors and had been in this business for 1-5 years. Most proprietors were qualified in Mattayom or lower. Most of them were the members of Tung Hong Mohom Cooperative Society, Phrae Province.

The result of the study were as follows:

For the management aspect, most proprietors had short term plan. In the planning process, internal factors being considered in setting the plan were investment capital and

capability of production capacity and the external factors were economic situation and their customers' profile. None of them organized the business by establishing department. For the staffing function, some proprietors considered age and selling abilities of the applicants. In the controlling process, some proprietors were responsible for controlling and evaluating. Employees had to oral report when the problems occurred.

For the financial and accounting aspect, the initial investment was Baht 50,000 or lower. The yearly working capital in the business operation was about Baht 100,001-300,000. The source of money mostly from the owner and loan from financial institution. Considerations for loan terms were interest rate and period of debt payment. Most proprietors used their assets as the collateral for debt. For the accounting, most proprietors did not have accounting records.

For the production aspect, most proprietors had their plans for the production. The factor being considered in production was market demand at the time. Raw materials (Mohom cloth) was procured from the stores in Phrae Province and the textile factories in Bangkok. The products were produced by hand. All proprietors hired the workers outside the business in order to produce the products. Most of them hired 1-5 workers. Those workers were from Phrae District, Phrae Province.

For the marketing aspect, the proprietors gave priority in marketing mix factors as the following sequence: price, product, place and promotion. Most proprietors designed their products themselves. The most popular product was Kui Heng shirt. For the product, the proprietors gave priority to the quality of raw materials and product design respectively. The factor that effected on the price was cost of production. Most proprietors distributed their products directly to the customers and their sales area was in the North. For the promotion, most of them used sales promotion by reducing the selling price.

The problems and obstacles which occurred in the operation were as follows:

Most proprietors did not have management problem. Some of them have problems about high wages and low skills of workers. Financial and accounting problems were low revenues and sales volume and lack of working capital. Problems in production were high cost of production and low quality in sewing. Marketing problems were market competition and high price in customers' views.