

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

การดำเนินงานของตลาดบ้านถวาย ในอำเภอหางดง
จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

นางสาวสุทธิดา สุขใจบุญ

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์นภาพร ณ เชียงใหม่

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานของตลาดบ้านถวาย 4 ด้าน คือ การจัดการ การเงิน การผลิต และ การตลาด โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก ประชากรในการศึกษา คือ ประธาน กรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแกะสลักบ้านถวาย บริเวณสองฝั่งคลอง และหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน 4 ราย และศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อการดำเนินงานของตลาดบ้านถวาย ประชากรในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการร้านค้าต่อการดำเนินงาน 136 ราย แล้ววิเคราะห์หาปัจจัยแห่งความสำเร็จ ตลอดจนจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของตลาดบ้านถวาย

ผลการศึกษาพบว่า การบริหารจัดการของตลาดบ้านถวายด้านการจัดการจะเป็นลักษณะที่ปฏิบัติตามกิจกรรมที่มีมาตั้งแต่เดิม มีการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดแล้วตั้งคณะกรรมการดูแลการดำเนินงาน สำหรับด้านการเงิน ตลาดบ้านถวายได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากรัฐส่วนหนึ่งและบางส่วนมาจากการเก็บจากร้านค้าแต่ละร้านเดือนละ 100 บาท และการเก็บค่านำเที่ยวจากผู้ที่มาศึกษาดูงาน คนละ 20 บาท มีปัญหาด้านงบประมาณไม่เพียงพอ ด้านการผลิต ตลาดบ้านถวายมีการออกแบบสถานที่สวยงาม มีบรรยากาศของชุมชนดั้งเดิม เป็นเอกลักษณ์ จนได้รับเลือกให้เป็นหมู่บ้านโฮมอ็อป ส่วนทางด้านการตลาดนั้น ตลาดบ้านถวายมีชื่อเสียงด้านการทำไม้แกะสลักมีการประชาสัมพันธ์ตลาด โดยภาครัฐให้การสนับสนุน

ข้อมูลของผู้ที่เป็นผู้ประกอบการในบ้านถวายนั้นพบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 77.2 อายุระหว่าง 31 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.2 สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 38.2 ประกอบกิจการปัจจุบันมากกว่า 10 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 45.6 มีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 77.2 ดำเนินกิจการแบบเจ้าของคนเดียวคิดเป็นร้อยละ 86.8 โดยจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทไม้แกะสลัก คิดเป็นร้อยละ 55.9 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 10,001 -

20,000 บาท และเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกขายสินค้าที่ตลาดบ้านถวายมากที่สุดคือ ตลาดเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง มีนักท่องเที่ยวมาแวะเวียนเป็นจำนวนมาก คิดเป็นร้อยละ 23.6

ด้านความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อการดำเนินงานของตลาดบ้านถวาย พบว่าการดำเนินงานทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการจัดการ การผลิต และการตลาด ของตลาดบ้านถวายโดยรวมอยู่ในระดับดี โดยมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.51, 3.76 และ 3.59 ตามลำดับ ส่วนด้านการเงินนั้นอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.32

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ คือ ชุมชนมีรายได้ มีการสืบทอดงานฝีมือ มีการอบรมบุคลากร ทำให้ผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยวมีความพึงพอใจ จุดแข็งของตลาดบ้านถวาย คือชื่อเสียงของตลาดเป็นที่รู้จักไปทั่วโลก จากความมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวของสินค้าไม้แกะสลัก มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการตลาด การประชาสัมพันธ์ การสนับสนุนจากภาครัฐ จุดอ่อนคือรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย มีอุปสรรคสำคัญได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวของประเทศชบชวา

Independent Study Title The Operations of Ban Tawai in Hang Dong District,
Chiang Mai Province

Author Miss Sutthida Sutjaibun

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisor Associate Professor Napaporn Na Chiang Mai

ABSTRACT

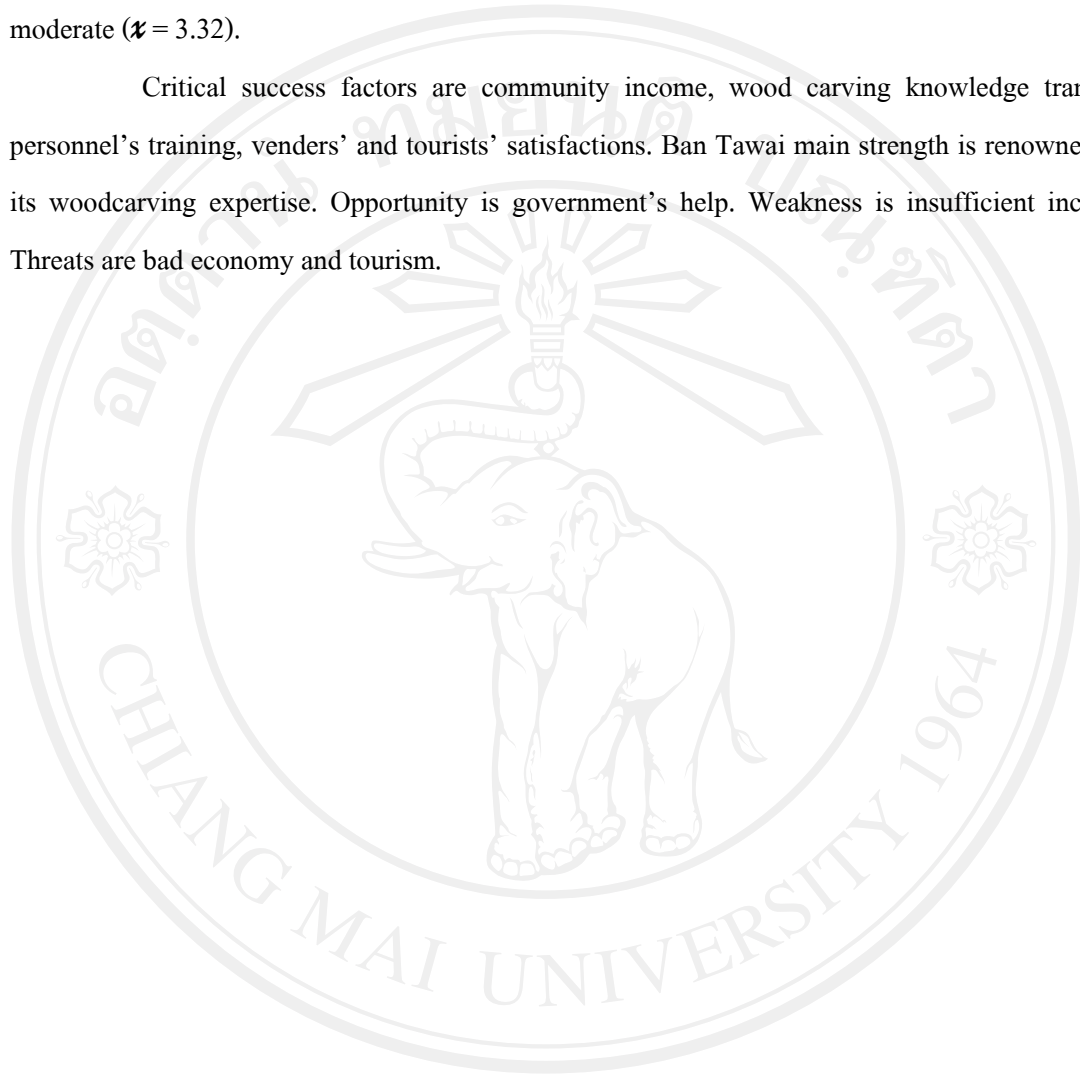
The purpose of this independent study was to understand the operations in 4 functions as management, finance, production and marketing by in-depth interviews from 4 administrators, head of Song Fung Klong handicraft center's board, the headman of the village, Tambon Administrative Organization's Agent and Community Development Assistant, and Questionnaires of 136, venders' opinions toward the operation of Ban Tawai. Critical success factor and SWOT analysis (strength, weakness, opportunity and threat) were investigated.

In terms of Management, the community worked in group, follow the procedure that has been practiced. In terms of finance, Ban Tawai received incomes from government's budget, collected 100 baht per month from each vender, and tourist guide's fee, 20 baht per person. It also has insufficient income problem. In terms of production, Ban Tawai village was awarded OTOP Tourism Village of Thailand because of its unique character as the wood carving village. In terms of marketing, Ban Tawai renowned for its woodcarving expertise. There are advertising and public presentation assist by Tambon Administrative Organization and Community Development Assistance.

The result indicated that seventy - seven point two percent of the venders are women, 38.2 percent are 31-40 years old, 38.2 percent are graduated primary education, 45.6 percent run business more than 10 years, 77.2 percent are the owner, 86.8 percent are sole proprietor, 55.9 percent sell wood carving products, 22.1 percent earn 10,001 -20,000 baht per month. Venders chose this location to conduct business because it's a renowned tourist attraction.

The vendors' opinions toward operation of Ban Tawai, in terms of management, production and marketing are fine ($\bar{x} = 3.51, 3.76$ and 3.59 respectively), in terms of finance is moderate ($\bar{x} = 3.32$).

Critical success factors are community income, wood carving knowledge transfer, personnel's training, vendors' and tourists' satisfactions. Ban Tawai main strength is renowned for its woodcarving expertise. Opportunity is government's help. Weakness is insufficient income. Threats are bad economy and tourism.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved