

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การดำเนินงานของธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางของฟาร์มเห็ดในอำเภอ
แม่ทะ จังหวัดลำปาง

ผู้เขียน นางสาวพริษา จอมวงศ์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการอุตสาหกรรมเกษตร)

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

อาจารย์ ดร.ศุภวัฒน์ ลินสุวงศ์วัฒน์ ประธานกรรมการ
อาจารย์ อภิชาติ ชมภูนุช กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางของฟาร์มเห็ดในอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง วิธีการศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเชิงลึกจากผู้ดำเนินธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางในอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง จำนวน 3 ราย

ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นธุรกิจเริ่มต้นของกระบวนการผลิตเห็ดฟาง โดยมีแม่เชื้อเห็ดฟางในอาหารรุ้นเป็นวัตถุดิบตั้งต้นที่สำคัญ มีกระบวนการผลิตหลายขั้นตอน ได้แก่ การเตรียมเชื้อ การเตรียมอาหารรุ้น การทำปุ๋ยหมัก การบรรจุปุ๋ยหมักลงในถุง การฆ่าเชื้อปุ๋ยหมักด้วยความดัน การหยอดเชื้อ การบ่มเชื้อ การตรวจสอบคุณภาพก่อนการจัดจำหน่ายเชื้อเห็ดแก่ลูกค้า

ผลการศึกษาศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางของฟาร์มเห็ดในอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง พบว่าการดำเนินธุรกิจในรูปแบบของวิสาหกิจขนาดเล็ก มีเจ้าของคนเดียว ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลา 15 – 20 ปี มีการบริหารงานแบบครอบครัว มีจำนวนแรงงานของกิจการที่ระดับ 22 – 50 คน เจ้าของกิจการส่วนใหญ่เคยดำเนินธุรกิจผลิตเห็ดฟางมาก่อน ต่อมาภายหลังเมื่อเริ่มมีความชำนาญและเงินลงทุน จึงเปลี่ยนมาเป็นธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟาง

ด้านการจัดการ กิจการส่วนใหญ่มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบชัดเจน ตามลักษณะโครงสร้างขององค์กร การบังคับบัญชาเป็นแบบเจ้าของกิจการกับลูกจ้าง การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการ คุณสมบัติที่ใช้ในการคัดเลือกคนเข้าทำงานคือ ความซื่อสัตย์ และความตั้งใจจริงใน

การทำงาน ค่าจ้างหรือค่าตอบแทนจะพิจารณาตามกฎหมายค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ ความสามารถ และประสบการณ์ในการทำงาน ส่วนใหญ่จะจ่ายค่าจ้างเป็นรายวันและมีบางส่วนเป็นการจ่ายเหมา คิดตามจำนวนชิ้นงาน

ด้านการผลิต การวางแผนการผลิตจะเป็นการวางแผนระยะสั้น โดยทำการผลิตไว้ล่วงหน้าเพื่อรอการสั่งซื้อจากลูกค้า เพื่อให้ส่งเชื่อเห็ดให้แก่ลูกค้าได้ทันที กิจการมีการพยากรณ์ ยอดขายร่วมกับการวางแผนการผลิต ซึ่งทำให้สามารถลดความเสี่ยงในการขาดทุนเนื่องจากเชื้อแก่ หรือหมดอายุ และมีการควบคุมการผลิตเชื้อเห็ด ให้มีคุณภาพดี

ด้านการตลาด กิจการจัดจำหน่ายโดยใช้พนักงานขนส่งสินค้าไปจำหน่ายแก่ลูกค้าที่อยู่ ปลายทางในวัน เวลา และสถานที่ที่ได้ตกลงกันไว้ การแข่งขันของธุรกิจจะมุ่งเน้นที่คุณภาพของ เชื้อเห็ด และการรับประกันคืนเงินหรือไม่คืนเงินเมื่อสินค้าเสียหายหรือชำรุด การส่งเสริมการขาย ในระยะแรกจะเป็นการแจกเชื้อเห็ดฟางให้แก่เกษตรกรผู้ผลิตดอกเห็ดไปทดลองใช้ฟรี และมีการ แจกเอกสารเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับวิธีการเพาะเห็ดฟาง

ด้านการเงินและบัญชี กิจการส่วนใหญ่ไม่มีการจดบันทึกข้อมูลทางการบัญชีที่ถูกต้องตาม แบบแผน เป็นเพียงการบันทึกข้อมูลการซื้อขายไปโดยอาศัยตามหลักความเข้าใจของ ผู้ประกอบการ แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นและผลกำไรจากการดำเนินงาน

บางกิจการมีการอาศัยแหล่งเงินทุนจากภายนอกโดยการกู้ยืมเงินจากธนาคาร เพื่อใช้เป็น เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

Independent Study Title	Operation of Straw Mushroom Starter Business in Mushroom Farm of Mae Tha District, Lumpang Province		
Author	Ms. Peerayaa Chomwong		
Degree	Master of Business Administration (Agro-Industry Management)		
Independent Study Advisory Committee	Dr. Suphawatt Lect. Apichart	Sinsuwongwat Chomphunuch	Chairperson Member

ABSTRACT

This study was analyzing the Straw Mushroom Starter Business of the Mushroom Farm in Mae Tha District, Lumpang Province. Data was collected by indept interviews with 3 owners of straw mushroom farm in Mae Tha District, Lumpang Province.

The production processes were starting with preparation of stock Mycelium of the straw mushroom in jelly media, making the compost, filling into a plastic bag, pasteurizing under pressure, inoculating the stock Mycelium, incubated, and checking the quality before distributing to customers.

Three of these straw mushroom farms were small owning hold. All of them are family business with 15 – 20 years experience. Their employees were 22 to 50 per farm. The started business from straw mushroom production and expanded to straw mushroom starter production business.

General Management: The owner assigned jobs to their employee according to organization structure. All business decision making were totally depend on the owner. Recruitment criteria

of employees considered honest and determination on work. The wage and benefit was complied with labor law and employees' working experiences. Most of employees were daily, payment worker, however some of them were paid by pieces of work.

Production: The farm owner had a short-term production planning. The product was produced in ahead before buyer made purchasing order. In addition, each farm conducted sales in order to reduce production cost and control product quality.

Marketing: When receiving purchasing orders, the farm owner delivered products to his customer as date, line, and place specify in order. To gain competitive advantage, product quality was the most important factor. Moreover, product guarantee implemented by refunding for defected product, and a free product samples were used to promote and provide knowledge of, the product.

Finance: Most of the farms did not have standard accounting and financial system. Data was recorded in a simple manner. Sources of fund to run the businesses were mostly from the owners and loan from bank.