

ชื่อวิทยานิพนธ์ : กระบวนการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย:
กรณีศึกษา ร้านขนมที่ดำเนินธุรกิจระดับยืนได้มั่นคง ณ เสรีมาร์เก็ต

ชื่อผู้เขียน : นายปรัชญา คณาภูเศรษฐ์

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต
(การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์)

ปีการศึกษา : 2549

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มี มีจุดประสงค์เพื่อศึกษา 1) ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ร้านขนมระดับยืนได้มั่นคง 2) ภูมิความรู้ความชำนาญ กรณีศึกษาร้านขนมซ่อม่วงซึ่งเป็นวิสาหกิจรายย่อยที่ดำเนินการได้ระดับยืนได้มั่นคง และ 3) สร้างกระบวนการพัฒนาตนเองของผู้ประกอบการในวิสาหกิจรายย่อย โดยใช้กรอบ "The Theoretical Model of the Functioning of Action Strategy" ในการวิเคราะห์หาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ร้านขนมระดับยืนได้มั่นคง และใช้แนวคิดการบริหารจัดการความรู้ (Knowledge Management) เป็นกรอบในการวิเคราะห์ภูมิความรู้ความชำนาญ กรณีศึกษาร้านขนมซ่อม่วง แล้วจึงนำผลการศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยและภูมิความรู้ความชำนาญ กรณีศึกษาร้านขนมซ่อม่วง มาสร้างกระบวนการพัฒนาตนเอง เพื่อเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย

การศึกษาครั้งนี้ดำเนินการตามระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลในหลาย ๆ วิธีประกอบกัน โดยเฉพาะวิธีการสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วม และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขนมที่ดำเนินธุรกิจระดับยืนได้มั่นคง ณ เสรีมาร์เก็ตจำนวน 5 ร้าน และร้านขนมซ่อม่วงซึ่งผู้ศึกษาเป็นผู้ประกอบการอีก 1 ร้าน ผลการศึกษาผู้ประกอบการร้านขนมที่ดำเนินธุรกิจระดับยืนได้มั่นคง ณ เสรีมาร์เก็ตจำนวน 5 ร้าน และร้านขนมซ่อม่วงซึ่งผู้ศึกษาเป็นผู้ประกอบการอีก 1 ร้าน พบว่าปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ระดับยืนได้มั่นคง ดังนี้

1) เนื้อหากลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการร้านขนมที่ดำเนินธุรกิจระดับยืนได้มั่นคง ณ เสรีมาร์เก็ตใช้ดำเนินกิจการ คือ (1) คุณภาพสินค้า (2) ความหลากหลายของสินค้า และ (3) ทำเลที่ตั้ง มี

ความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จ 2) กลยุทธ์ในการดำเนินงานทั้ง 4 แบบ คือ (1) กลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (2) กลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (3) กลยุทธ์การแสวงหาโอกาส และ (4) กลยุทธ์การตั้งรับ ไม่สามารถสรุปได้ว่ามีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จ 3) ผู้ประกอบการร้านขนมที่ดำเนินธุรกิจระดับยี่สิบได้มั่นคง ณ เสรีมาร์เก็ต มีคุณลักษณะผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) เพียง 5 ด้าน จาก 6 ด้าน คือ (1) ลักษณะความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) (2) ลักษณะความมีนวัตกรรม (Innovationness) (3) ลักษณะความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) (4) ลักษณะมีความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) และ (5) ลักษณะความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จ และ 4) ความชำนาญในอาชีพ มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จ

2) ภูมิความรู้ความชำนาญ กรณีศึกษาร้านขนมซ่อมวังซึ่งเป็นวิสาหกิจรายย่อยที่ดำเนินการได้ระดับยี่สิบได้มั่นคง พบว่า ความรู้ในด้านความชำนาญในอาชีพ ประกอบด้วย การเลือกทำเล เจรจาต่อรองสัญญา การตกแต่งร้านค้า การจัดเรียงสินค้า การผลิตสินค้า การคัดเลือกสินค้า การตั้งราคา การกำหนดเงื่อนไขฝากขาย การบรรจุสินค้า การประมาณการขาย การวางแผนการผลิต ตรวจสอบคุณภาพ การจัดหาวัตถุดิบ การขนส่ง และการทำบัญชีรับ-จ่าย

3) การสร้างกระบวนการพัฒนาตนเองของผู้ประกอบการในวิสาหกิจรายย่อยประกอบด้วยกิจกรรมหลัก 2 กิจกรรม คือ การประเมินคุณลักษณะผู้ประกอบการ และการดำเนินกิจการ

ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 1) ภาครัฐควรมีการจัดตั้งหน่วยงานส่งเสริมวิสาหกิจรายย่อยอย่างเป็นทางการ 2) หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนวิสาหกิจรายย่อย ควรเพิ่มการสนับสนุนวิสาหกิจรายย่อยในด้านการดำเนินธุรกิจ เหมือนกับที่ให้การสนับสนุนวิสาหกิจขนาดย่อม 3) สถาบันการศึกษา ควรเพิ่มหลักสูตรที่มีเนื้อหาของการสร้างคุณลักษณะผู้ประกอบการและความชำนาญในอาชีพ โดยให้ผู้เรียนได้ฝึกงานกับวิสาหกิจรายย่อยระดับยี่สิบได้มั่นคง ที่ผู้เรียนสนใจ

ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต ควรมีการศึกษาวิจัยเรื่อง 1) ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการในวิสาหกิจรายย่อย ในธุรกิจประเภทอื่น 2) กระบวนการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นผู้ประกอบการในวิสาหกิจรายย่อย ในธุรกิจประเภทอื่น และ 3) การวิจัยประเมินผล การนำกระบวนการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นผู้ประกอบการในวิสาหกิจรายย่อยที่สร้างขึ้น ไปใช้เป็นหลักสูตรในการศึกษาและฝึกอบรม

Title of Thesis : Self-Development Process for Becoming the Micro Entrepreneur: A Case Study of the Snack Shop on the Later Growth Level at Seri-Market

Author : Mr. Pratchaya Kanapooset

Degree : Master of Science
(Human Resource and Organization Development)

Year : 2006

This thesis was aimed to study 1) the factor of success of micro-entrepreneur of snack shop on later growth level, 2) the human capital from a case study of Chaw-Muang snack shop, a micro entrepreneur, who has succeeded in the later growth level. And 3) the self-development process of the entrepreneur in micro-enterprise. This study applied "The Theoretical Model of the Functioning of Action Strategy" as a frame to analyze the factor of success of micro entrepreneur of the snack shop on the later growth level, and used the knowledge management as a frame to analyze the human capital from a case study of Chaw-Muang snack shop. Then using the result of study to develop the self-development process for becoming the micro-entrepreneur.

The study was qualitative research using 5 snack shops at Seri-Market as sampling data. The research methodologies were participant observation and the interview was treated as an indept-study by the researcher who was one of the owners at that time.

The result of study found that the success of the micro entrepreneur on the later growth level as the following: 1) a core strategies that the entrepreneur on the later growth level have proceeded at Seri-Market was (a) the quality of goods (b) the various kind of goods (c) the location related to the success. 2) The action strategy from the 4

types as (a) completed planning strategy (b) critical point planning strategy (c) opportunistic strategy and (d) reactive strategy without relative to the success. 3) The only 5 types of snack shop entrepreneurs were found on the later growth level. There were (a) autonomy (b) innovative (c) risk taking (d) stability and learning orientation and (e) achievement orientation related to success and 4) Expertise in this professional had relationship with career success related to success.

The study result of the Chaw-Muang snack shop entrepreneur, who has succeeded in the later growth level, was found that the knowledge in this professional comprised of location seeking, contract bargaining, shop decoration, goods arrangement (window screening), goods manufacturing, goods selection, mark up / setting the price, consignment condition, packaging, sales forecast, production planning, goods quality control, raw material supply, commutation and accounting.

Two main activities of the micro entrepreneur development were (1) the entrepreneurial orientation evaluation and (2) the process of implementation.

Some suggestions which could be drawn from this study were 1) the government should establish the office of the micro enterprise promotion 2) existing functions of the micro enterprise promotion should develop the business skills for micro enterprise as well as SMEs and 3) education institutes should develop a curriculum can provide the student to have experience with some entrepreneur, so they can develop the entrepreneurial orientation and business mind.

The suggestions for future research were 1) to study the success factor of the micro entrepreneur in the other business 2) to develop the self-development process for becoming the micro entrepreneur in the other business and (3) to evaluate the self-development process for becoming the micro entrepreneur as a curriculum of case study and training.