

ชื่อเรื่อง การศึกษา ผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัด
จันทบุรีในช่วงโควิด-19

ชื่อผู้วิจัย ปัญญณ์ัฐ ศิลาสาย, เอมอร หวานเสนาะ, ณิชฐวรรวีร์ มานพพงษ์
หน่วยงาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี
ปีงบประมาณ 2565

บทคัดย่อ

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษา ผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด- 19 โดยวัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด-19 พบว่า ผู้ประกอบการใช้ทุนการดำเนินงานธุรกิจที่เป็นทุนส่วนตัว ลูกค้าน้อยลงที่มากซื้อของฝากเป็นนักท่องเที่ยวคนไทย ช่วงสถานการณ์โควิด-19 จำนวนลูกค้าเข้าร้านน้อยลง เปรียบเทียบรายได้ ก่อน-หลัง สถานการณ์โควิด-19 ลดลง 2 เท่า แต่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 2 เท่า มีการปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดโดยเพิ่มช่องทางการขาย การขยายฐานลูกค้ามีการประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ การลดรายจ่ายโดยตัดค่าใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย การบริหารจัดการหนี้สินโดยจ่ายเฉพาะดอกเบี้ย ผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี ก่อนเกิดสถานการณ์โควิด- 19 เป็นเรื่องรายจ่ายของครอบครัว และช่วงเกิดสถานการณ์โควิด- 19 เป็นเรื่องผลประโยชน์ของร้านค้า ส่วนกลุ่มลูกค้าที่ซื้อของฝากจันทบุรี พบว่า เหตุผลในการซื้อของฝากก็เพื่อเป็นของฝาก ช่องทางการซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ การซื้อของฝากก่อนเกิดสถานการณ์โควิด- 19 น้อยลง และช่วงเกิดสถานการณ์โควิด- 19 น้อยลง เช่นกัน ผลการวิเคราะห์การตัดสินใจซื้อของฝากจากจังหวัดจันทบุรีด้านสินค้าเป็นเรื่อง คุณภาพของสินค้า ด้านราคา เป็นเรื่อง ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นเรื่อง การมีช่องทางออนไลน์ในการสั่งซื้อ และด้านการส่งเสริมการขาย เป็นเรื่องร้านค้ามีการลด แลก แจก แถม วัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อหาแนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี ในช่วงโควิด- 19 จากการ ประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมแบบ PAIC (Participation Appreciation Influence Control) ทั้ง 3 ครั้ง กับกลุ่มผู้ประกอบการและ กลุ่มผู้บริโภค เพื่อให้ได้ ข้อมูลและการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก โดยใช้ PESTEL Analysis และ SWOT Analysis เพื่อวิเคราะห์ และสังเคราะห์ผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี ในช่วงโควิด- 19 เพื่อให้ได้แนวทางการแก้ปัญหา แนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด- 19 ดังนี้ P: นโยบายภาครัฐควรให้การสนับสนุนด้าน Digital Transformation เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการให้มีทักษะและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลอย่างเป็นรูปธรรม E: ราคาวัตถุดิบ ราคาน้ำมัน และ ดอกเบี้ยของทางธนาคาร มีผลต่อการตั้งราคาสินค้าของผู้ประกอบการ และการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค S: ช่วงเกิดสถานการณ์การระบาดโควิด-19 ผู้บริโภคลด เลิก กิจกรรมต่าง ๆ ลงอย่างเห็นได้ชัด มีผลต่อการผลประกอบการของธุรกิจ T: สถานการณ์การระบาดโควิด- 19 ทำให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีความจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยี และนวัตกรรมในการสื่อสารมากขึ้น E: ธุรกิจที่

ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมเป็นที่นิยมมากขึ้นสำหรับผู้บริโภค เนื่องจากภัยพิบัติต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการใส่ใจและให้ความสำคัญในเรื่องสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง L: กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค กฎหมายลิขสิทธิ์ กฎหมายมาตรการความปลอดภัยต่าง ๆ มีผลกระทบต่อ การประกอบธุรกิจอย่างแน่นอน จึงจำเป็นต้องมีการให้ความรู้กับผู้ประกอบการ ผู้บริโภค รวมถึง ประชาชนทุกคน จากผลการวิเคราะห์และสังเคราะห์ที่กล่าวมา ผู้ประกอบการต้องปรับตนเองด้วย เช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การปิดหน้ากาทตลอดเวลา การ จัดเตรียมเจล แอลกอฮอล์ อ่างล้างมือ ทำ ฉากกั้นระหว่างผู้ขาย-ผู้ซื้อ จัดให้มีการเว้นระยะห่างระหว่างบุคคลอย่างน้อย 1 เมตร มีการจำหน่าย สินค้าทางออนไลน์ มีบริการส่งของเดลิเวอรี่ ลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ต่าง ๆ เป็นต้น จึงเป็น เรื่องสำคัญยิ่ง ซึ่ง จะเป็นการประคับประคองให้ผู้ประกอบการอยู่รอดและพร้อมจะฟื้นตัวหลังเกิด ภาวะวิกฤตของโควิด-19

คำสำคัญ: โควิด-19, ผลกระทบทางเศรษฐกิจ, ผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝาก

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

ชื่อเรื่อง	Economy Impact of Consignment Business Operators at Chanthaburi Province during Covid-19 Period
ชื่อผู้วิจัย	Panyanat Silalai, Emorn Wansanoh, Nathaworawee Manoppong
หน่วยงาน	Faculty of Management Sciences, Rambhai Barni Rajabhat University
ปีงบประมาณ	2022



Abstract

A study of the impact of the economic value of entrepreneurs selling souvenirs in Chanthaburi province during COVID-19 is studied. The Objective of research is as follows: the first objective is to study the impact on the economic value of entrepreneurs selling souvenirs in Chanthaburi Province during the COVID-19 period and the second objective is to find solutions to solve problems of souvenir business entrepreneurs in Chanthaburi during COVID-19. The research results found that All entrepreneurs use their own capital to run their business and Most of the customers who come to buy souvenirs are Thai tourists. During the COVID-19 situation less number of customers entering the store decreased 2 times, but expenses increased 2 times. There is adjusted to allow the business to survive by increasing sales channels. The expansion of the customer base is promoted online and reducing expenses by cutting out extravagant expenses Debt Management by Paying Only Interest. The impact of the economic value of entrepreneurs selling souvenirs in Chanthaburi before the COVID-19 situation It's about family expenses. and during the COVID-19 situation It's about the business performance of the store. As for the group of customers who bought souvenirs in Chanthaburi, it was found that the reason for buying souvenirs was to be a souvenir. Online purchase channels Buying souvenirs before the COVID-19 situation was less and less during the COVID-19 situation as well. The analysis of the decision to buy souvenirs from Chanthaburi province in terms of products is about product quality. In terms of price, the price is suitable for the quality of the product. As for the distribution channel, it's about having an online channel for ordering. And in terms of sales promotion, it's about shops having discounts, exchanges, giveaways.

For the second objective is to find solutions to solve problems of souvenir business entrepreneurs in Chanthaburi during COVID-19. From the 3 PAIC participatory workshops with entrepreneurs and consumer groups, to obtain information and in-depth interviews using PESTEL Analysis and SWOT Analysis, to analyze and synthesize the impact of the economic value of entrepreneurs selling souvenirs in Chanthaburi

Province. The research found that solutions to solve problems of entrepreneurs selling souvenirs in Chanthaburi during COVID-19 are as follows: P: Government policy should support digital transformation. To help entrepreneurs gain skills and be able to add value to their products with efficiency and tangible effectiveness. E: raw material prices, oil prices and bank interest. S: During the COVID-19 outbreak, consumers clearly reduced their withdrawal from activities. Affects business performance T: COVID-19 outbreak situation, This makes entrepreneurs and consumers need to use technology and more innovations in communication E: Businesses that care about the environment are becoming more popular with consumers. Due to various disasters that occur tend to be more severe. As a result, entrepreneurs pay attention to and pay attention to the environment seriously. L: Consumer Protection Laws copyright law Laws and safety measures definitely affect business operations. Therefore, it is necessary to educate entrepreneurs, consumers, including all people. Based on the above analysis and synthesis results Entrepreneurs have to adjust themselves as well. no matter what Closing the mask all the time Preparation of gel, alcohol, hand wash basins, making a barrier between sellers and buyers. Provide a distance between people of at least 1 meter. Products are sold online. Delivery service is available. Reduce costs and unnecessary expenses, etc. It is extremely important. This will support entrepreneurs to survive and be ready to recover after the crisis of COVID-19. consumer protection law copyright law and safety measures definitely affect business operations. Therefore, it is necessary to educate entrepreneurs, consumers, including all people. Based on the above analysis and synthesis results Entrepreneurs have to adjust themselves as well. no matter what Closing the mask all the time Preparation of gel, alcohol, hand wash basins, making a barrier between sellers and buyers. Provide a distance between people of at least 1 meter. Products are sold online. Delivery service is available. Reduce costs and unnecessary expenses, etc. It is extremely important. This will support entrepreneurs to survive and be ready to recover after the crisis of COVID-19.

Keyword: covid-19, economic impact, entrepreneurs of consignment business