

ตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย : การจัดการตลาดในชุมชน
เพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง กรณีศึกษา ชุมชนบ้านหน้าเขา
มหาชัย หมู่ที่ 4 ตำบลท่าจิว อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช*
BAN-NAKAOMAHACHAI MARKET : MANAGEMENT MARKET IN
COMMUNITY FOR SUPPORT THE SELF-SUFFICIENCY ECONOMY,
A CASE STUDY: BAN-NAKAOMAHACHAI COMMUNITY,
MOO 4, TA-NGIEW SUB -DISTRIC, MUANGDISTRIC,
NAKORN SRI THAMMARAT PROVINCE

อาชียะห์ โต๊ะลู

Aseeyah Toklu

จิตติมา ดำรงวัฒนะ

Jittima Damrongwattana

อุดมศักดิ์ เดโชชัย

Udomsak Dechochai

เดโช แชน้ำแก้ว

Daycho Khaenamkaew

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

Nakhon Si Thammarat Rajabhat University, Thailand.

E-mail: daycho_kha@nstru.ac.th

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยเรื่องนี้ มีวัตถุประสงค์ ดังนี้ 1) เพื่อศึกษาพัฒนาการความเป็นมาของตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย 2) การจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย และ 3) แนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย โดยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เป็นการศึกษาเอกสาร และสัมภาษณ์มีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง ซึ่งเป็นตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัยที่วางจำหน่ายสินค้าเป็นประจำทุกวัน แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม

* Received 9 August 2019; Revised 12 September 2019; Accepted 1 October 2019



ประกอบด้วย 1) ผู้ประกอบการค้าขาย 2) ผู้สนับสนุน และเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนกิจฟุ้งตนเอง และ 3) บุคคลทั่วไปที่มาซื้อของในตลาด จำนวนทั้งหมด 12 รูป/คน ซึ่งทั้งหมดเป็นผู้ประกอบการค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขมมหาชัยที่วางจำหน่ายสินค้า และผู้สนับสนุน และเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนกิจฟุ้งตนเองของตลาดบ้านหน้าเขมมหาชัย มีระยะเวลา 10 ปีขึ้นไป โดยนำมาวิเคราะห์เชิงเนื้อหาและสรุปเป็นภาพรวม

ผลการวิจัยพบว่า 1) พัฒนาการความเป็นมาของตลาดบ้านหน้าเขมมหาชัย มี 3 ยุคด้วยกันประกอบด้วย 1) ยุคหาบเร่แผงลอย ได้แก่ สมัยก่อนนั้นตลาดบ้านหน้าเขมมหาชัย มีความเจริญรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจด้วยการทำการค้าขายในตลาด 2) ยุคการจัดการระเบียบ ได้แก่ การคมนาคมบนท้องถนน และสร้างความปลอดภัยในการเดินทางให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และ 3) ยุคศูนย์จำหน่ายอาหาร และสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป ได้แก่ การค้าขายอาหารควบคู่กับห้างสรรพสินค้าขนาดเล็กของชุมชน 2) การจัดการตลาดในชุมชนตลาดบ้านหน้าเขมมหาชัย คือ การจัดการตลาดเป็นการดูแลรักษาความสะอาดในตลาด และมีจัดระเบียบเรียบร้อยให้แก่บุคคลที่จะมาค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขมมหาชัย ได้แก่ 1) ความจำเป็นผู้ประกอบการมีความจำเป็นในการเลี้ยงชีพให้กับบุคคลในครอบครัวในการดำเนินชีวิต 2) ความต้องการกลุ่มลูกค้ามีความต้องการในการบริโภคอาหารในช่วงประมาณ 16.00 น. เป็นต้นไป และ 3) ความต้องการซื้อในรูปแบบเครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น อาหาร เครื่องดื่ม ผัก และเครื่องแต่งกาย 3) แนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขมมหาชัย ประกอบด้วย 1) พื้นฐานความเข้มแข็งของชุมชน มีการสร้างความเข้มแข็งในการส่งเสริมให้ทุกครอบครัวมีรายได้จากการค้าขายในตลาด 2) ความเป็นบูรณาการมีการจัดการบูรณาการทุกส่วนของตลาด เช่น ด้านสถานที่จอดรถ และ 3) พื้นฐานความเข้มแข็งของตนเองผู้ประกอบการมีการสร้างสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในการค้าขาย

คำสำคัญ: ตลาด, การจัดการ, เสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนฟุ้งตนเอง

Abstract

The objectives of this research were as follow: 1) to study the development history Ban-Nakaomahachai market 2) to study management of Ban-Nakaomahachai market and 3) to study guideline for promoting the Ban-Nakaomahachai market. The study was the qualitative research methodology by

focusing on documentary research and specific sampling interview. The sample was representative of seller group who sale for daily at Ban-Nakaomahachai market. The sample was divided into 3 group include with 1) seller 2) supporter who promoted sufficiency community economy and 3) normal buyer who came to buy the product at the market for all total 12 persons. All of them are seller, supporter who promoted sufficiency community economy and buyer at Ban-Nakaomahachai market more than 10 years by analyzing the content and summarizing.

The main result was as follow: 1) The development history Ban-Nakaomahachai market divided into 3 that include with 1) hawker and market stall era such as in the olden days, the Ban-Nakaomahachai market was economic prosperity by trading in the market 2) regulation management era such as road transport and Create safer traveling more efficiently and 3) food center and clothes era such as sale the food with small community mall. 2) The management of Ban-Nakaomahachai market was maintains cleanliness management in the market and organizes for people to trade in the Ban-Nakaomahachai market such as 1) seller are required to provide a living for the family members in their lives 2) buyer groups needs food consumption from approximately 16.00 onwards and 3) demand for buying form of everyday appliances such as food, drink, vegetable and clothes. 3) The guideline for promoting sufficiency community economy of the Ban-Nakaomahachai market which include with 1) basic strength of the community by promoting every family to have income from trade in the market 2) the integration management all market area such as parking and 3) basic strength of sellers have a good relationships with each other in the market.

Keywords: Market, Management, sufficiency community



บทนำ

การตลาดมีความจำเป็น และเกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคเป็นอย่างมากสิ่งสำคัญ คือ นักการตลาดจะต้องสร้างความต้องการให้เกิดกับผู้บริโภค และเมื่อผู้บริโภคเกิดความต้องการแล้วจะต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจ และเกิดการซื้อซ้ำอีก และสินค้าบางชนิดจำเป็นต้องมีบริการหลังการขายที่ดี เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความประทับใจ ส่งผลต่อการเผยแพร่ข่าวสาร หรือบอกต่อให้คนใกล้ชิดได้รับรู้ และสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ สินค้าที่ผลิตนั้นจะต้องมีคุณภาพดีสู้กับคู่แข่งได้ ดังนั้นนักการตลาด จึงศึกษาความต้องการของผู้บริโภคด้วยการอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน (จารุพันธ์ ทองแถม, 2537) มิติเศรษฐกิจชุมชนการตลาดมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตและยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ในสังคม ทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันอย่างเป็นระบบในสังคมมนุษย์แต่ละคนสามารถประกอบอาชีพที่ตนเองถนัด และได้ใช้ความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคลได้อย่างเต็มกำลังความสามารถ และการตลาดมีบทบาทอย่างใหญ่หลวงต่อความเจริญเติบโต และพัฒนาการทางเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากการตลาดเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการวิจัย และพัฒนาหาสิ่งแปลกใหม่ มาสนองความต้องการของตลาด และสังคม ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทาง และผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิดการจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงาน และธุรกิจ ทำให้ประชาชนมีกำลังการซื้อ และสามารถสนองความต้องการในการบริโภค ซึ่งทำให้มาตรฐานการครองชีพของบุคคลในสังคมมีระดับสูงขึ้น และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นเครื่องมือทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเท่านั้น แต่ยังเป็นเครื่องมือที่สร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้บริโภคเกิดความซื่อสัตย์ภักดีต่อผลิตภัณฑ์ทำให้ผู้บริโภคกลับมาใช้หรือซื้อซ้ำเมื่อมีความต้องการ (ชลลดา จามรกุล, 2543)

บ้านหน้าเขามหาชัย เป็นชุมชนที่ชาวบ้านได้ไปค้าขายในตลาด ซึ่งก่อให้เกิดการบริโภค และการพึ่งพากันอย่างเป็นระบบ มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันระบบเศรษฐกิจทั้งระบบ การสร้างความต้องการ และการสนองความต้องการในการบริโภค ผลิตภัณฑ์ทำให้เกิดการไหลเวียนในระบบเศรษฐกิจ คือ เกิดการจ้างงาน เกิดรายได้ เกิดการบริโภค และเกิดการใช้จ่ายแรงงาน ซึ่งจะมีการพึ่งพากัน และเชื่อมโยงไหลเวียนตามลำดับอย่างเป็นระบบ ผลจะทำให้การดำรงชีวิต ของมนุษยชาติในสังคมอยู่ในระดับที่มีการกินดีอยู่ดี มีความเป็นอยู่

อย่างเป็นสุข โดยทั่วกัน แต่ปัจจุบันนี้ได้เกิดปัญหาเกิดขึ้น อย่างเช่น เศรษฐกิจ สภาพแวดล้อม และอากาศ (ธงชัย สันติวงษ์, 2541)

การจัดการตลาดในชุมชน เป็นเพิ่มช่องทางการจัดแสดงและจำหน่ายสินค้าเกษตร สินค้าหัตถกรรม สินค้า OTOP และสินค้าของชุมชน ให้แก่ประชาชนผู้มีรายได้น้อย ธุรกิจSMEs สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน เกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรในชุมชน และเชื่อมโยงการจำหน่ายสินค้าของชุมชน โดยไม่ผ่านพ่อค้ากลาง ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคได้สินค้าในราคาที่เป็นธรรม เป็นการกระตุ้นระบบเศรษฐกิจของชุมชน โดยใช้การบริโภคภายในพื้นที่และชุมชนใกล้เคียงเป็นตัวขับเคลื่อน และสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน ควบคู่กับการสืบสานเอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของชุมชน รวมถึงสร้างการรับรู้เกี่ยวกับการเป็นตลาดชุมชนในวงกว้าง เพื่อประชาสัมพันธ์และจูงใจให้เกิดการซื้อขายและเข้ามาใช้ประโยชน์จากตลาดชุมชน

ในการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง เป็นการผลิต การแปรรูป การค้า และการบริหาร ที่ผู้อยู่ในกระบวนการมุ่งหวังผลกำไรในรูปตัวเงิน แต่ต้องตระหนักถึงความพึงพอใจมากกว่าการได้เงิน แต่ทำให้ครอบครัว ชุมชนดำรงอยู่อย่างรัฐรักสามัคคี มั่นคงปลอดภัย (จิตติวรา รุ่งเรือง, 2563)

ดังนั้น การศึกษาตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย : การจัดการตลาดในชุมชนเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองฯ เพื่อศึกษาการพัฒนาการความเป็นมาในการจัดการตลาดอย่างไรมีการบริหารการจัดการตลาดในชุมชน และแนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองของประชาชนในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัยในการพัฒนาคุณภาพชีวิตในระบบเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สุขของตนเอง ครอบครัว และชุมชนในการเสริมสร้างความเข้มแข็งนำไปสู่ความยั่งยืน โดยผู้วิจัยได้ทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ตลาดในชุมชน และพัฒนาการความเป็นมาของตลาด การจัดการตลาดในชุมชนตลาด และผลการสังเคราะห์ตัวแปรจากงานวิจัยมากำหนดเป็นกรอบแนวคิดนำไปสู่การวิจัยพบว่า ตัวแปรหลักประกอบด้วย พัฒนาการความเป็นมาของตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย มี 3 ยุค ได้แก่ 1) ยุคหาบเร่แผงลอย 2) ยุคการจัดการระเบียบ และ 3) ยุคศูนย์จำหน่ายอาหาร และสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในส่วนของการจัดการตลาดในชุมชนตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย คือ การจัดการตลาดเป็นการดูแลรักษาความสะอาดในตลาด และมีจัดระเบียบเรียบร้อยให้แก่บุคคลที่จะมาค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย ได้แก่ 1) ความจำเป็นผู้ประกอบการมีความจำเป็นในการเลี้ยงชีพให้กับบุคคลในครอบครัวในการดำเนินชีวิต 2) ความต้องการกลุ่มลูกค้ามีความต้องการในการ



บริโภคอาหารในช่วงประมาณ 16.00 น. เป็นต้นไป และ 3) ความต้องการซื้อในรูปแบบเครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น อาหาร เครื่องดื่ม ผัก และเครื่องแต่งกาย เพื่อนำไปสู่การการพัฒนาคุณภาพชีวิตในระบบเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สุขของตนเอง ครอบครัว และชุมชนในการเสริมสร้างความเข้มแข็งนำไปสู่ความยั่งยืน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพัฒนาการความเป็นมาของตลาดบ้านหน้าเขามหาชัยฯ
2. เพื่อศึกษาการจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัยฯ
3. เพื่อศึกษาแนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองฯ

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง ตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย : การจัดการตลาดในชุมชนเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง กรณีศึกษา ชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย หมู่ที่ 4 ตำบลท่าจี้ อำเภอมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เป็นการศึกษาเอกสาร และสัมภาษณ์ การสัมภาษณ์อย่างแบบเจาะจง โดยผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตการวิจัยในแต่ละขั้นตอนของการวิจัยดังต่อไปนี้

1. ขอบเขต

1.1 กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Information) การสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อศึกษาการจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย และแนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย โดยคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มกลุ่มผู้ประกอบการค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัยที่วางจำหน่ายสินค้าเป็นประจำทุกวัน แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย 1) ผู้ประกอบการค้าขาย 2) ผู้สนับสนุน และเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนกิจพึ่งตนเอง และ 3) บุคคลทั่วไปที่มาซื้อของในตลาด จำนวนทั้งหมด 12 คน ซึ่งทั้งหมดเป็นผู้ประกอบการค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัยที่วางจำหน่ายสินค้า และผู้สนับสนุน และเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนกิจพึ่งตนเองของตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย มีระยะเวลา 10 ปีขึ้นไป

1.2 ด้านเนื้อหา ได้แก่ จากเอกสารชั้นปฐมภูมิ (Primary Sources) คือ เอกสาร ตำรางานวิจัย วิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องการจัดการตลาดในชุมชน และทฤษฎี

(Secondary Sources) คือ ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต บทความ ตำรา คัดสำเนาจากรายงานการวิจัยหรือบทความตามเว็บไซต์

1.3 ด้านสถานที่ คือ พื้นที่ชุมชนบ้านปากพล ตำบลนาปะขอ อำเภอบางแก้ว จังหวัดพัทลุง

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ โดยเชิงคุณภาพใช้แบบสัมภาษณ์ซึ่งให้ผู้เชี่ยวชาญที่ผู้ที่มีความรู้ด้านการจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย มีระยะเวลา 5 ปีขึ้นไป จำนวน 5 ท่าน ตรวจสอบความถูกต้องเที่ยงตรงและครอบคลุมเนื้อหา โดยค่าดัชนีความสอดคล้อง IOC ได้เท่ากับ 0.78 – 1.00 (บุญชม ศรีสะอาด, 2556) ซึ่งผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าด้านข้อมูลเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของงานวิจัย คือ นำไปทดลองใช้กับกลุ่มอื่นที่ไม่ใช่ตัวอย่าง จำนวน 30 คน และได้หาค่าความเชื่อมั่นสัมประสิทธิ์แอลฟา (Cronbach, L. J, 1990) เท่ากับ 0.95 และจัดทำแบบสัมภาษณ์ฉบับสมบูรณ์ แบ่งเป็น 3 ตอน คือ 1) ศึกษาข้อมูลพื้นฐาน 2) การจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย และ 3) แนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย นำบทสนทนาที่ได้มาวิเคราะห์โดยการใช้วิธี Content Analysis และสรุปผลโดยภาพรวม

3. การเก็บข้อมูล คือ ผู้วิจัยเก็บแบบสัมภาษณ์ด้วยตนเอง โดยแบ่งวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลออกเป็น 3 ระยะ ได้แก่ ระยะที่ 1 การศึกษาข้อมูลพื้นฐาน ระยะที่ 2 การจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย และระยะที่ 3) วิเคราะห์แนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย

4. การวิเคราะห์ข้อมูล คือ เชิงคุณภาพด้วยสถิติคำร้อยละ โดยใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) และสรุปเป็นภาพรวม

ผลการศึกษา

พัฒนาการความเป็นมาในตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัยฯ พบว่า มีพัฒนาการ 3 ยุค ได้แก่ 1) พัฒนาการความเป็นมาในยุคหาบแร่แฝงลอย เป็นยุคหาบแร่แฝงลอยในสมัยก่อนนั้นมีความเจริญรุ่งเรืองในทางเศรษฐกิจด้วยการทำการค้าขายในตลาด มีการค้าขายในยุคหาบแร่แฝงลอยบนท้องถนน ก่อให้เกิดปัญหาความสกปรก ปัญหาในด้านสุขภาพอนามัย และปัญหาความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย เนื่องจากผู้ค้าแม่ค้า ที่มาขายของในยุคหาบแร่แฝงลอยนั้นไม่ได้คำนึงถึงการรักษาความสะอาด ทั้งกับสินค้า และสถานที่

ประกอบการค้าขาย และยังเป็นพาหนะแพร่เชื้อโรคต่าง ๆ อีกมากมาย 2) พัฒนาการในยุคการจัดการระเบียบการคมนาคมบนท้องถนน ในยุคสมัยก่อนจะไม่มีระบบจราจร หรือคนมาช่วยดูแลความปลอดภัยบนท้องถนนหน้าตลาดบ้านหน้าเขามหาชัยมาช่วยร่วมการพัฒนา และหาแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว และในยุคการจัดการระเบียบการคมนาคมบนท้องถนนจะพัฒนาโครงข่ายระบบคมนาคม เพื่อแก้ปัญหาการจราจร พร้อมทั้งเพิ่มความสะอาดกสบายของคนในยุคการจัดระเบียบการคมนาคม และสร้างความปลอดภัยในการเดินทางให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และ 3) พัฒนาการในยุคศูนย์จำหน่ายอาหาร และสินค้าสำเร็จรูป พบว่า ในยุคศูนย์จำหน่ายอาหาร และสินค้าสำเร็จรูปในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย เนื่องจากเป็นตลาดธรรมดาทั่วไปในการจำหน่ายสินค้า ทั้งอาหารแห้ง และอาหารที่ปรุงแต่งในชีวิตประจำวัน



ภาพที่ 1 ตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย



ภาพที่ 2 การวางจำหน่ายผลไม้



ภาพที่ 5 การจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องสำอาง



ภาพที่ 4 แสดงศูนย์จำหน่ายอาหารและเสื้อผ้าสำเร็จรูป

การจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัยฯ พบว่า การจัดการตลาดเป็นการดูแลรักษาความสะอาดในตลาด และมีจัดระเบียบเรียบร้อยให้แก่บุคคลที่จะมาค้าขายในตลาดบ้าน



หน้าเขามาหาชัย มี 3 ลักษณะ ได้แก่ 1) ความจำเป็นในการการค้าขาย มีความจำเป็น และมีความต้องการซื้อของในตลาด และทำให้เกิดความคิดที่จะเสนอสินค้าเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เดินมาซื้อของในตลาด ในปัจจุบันตลาดนัดมีความจำเป็น และเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของผู้บริโภค และเป็นสิ่งสำคัญ คือ ผู้ประกอบการขายในตลาดจะต้องสร้างความต้องการให้เกิดขึ้นกับผู้บริโภค และเมื่อผู้บริโภคเกิดความต้องการแล้วจะต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจ และเกิดการซื้อซ้ำอีก และสินค้าบางชนิดจำเป็นต้องมีบริการหลังการขายที่ดี เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความประทับใจ ส่งผลต่อการเผยแพร่ข่าวสาร หรือบอกต่อให้คนใกล้ชิดได้รับรู้ และสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ สินค้าที่ผลิตนั้นจะต้องมีคุณภาพดีสู้กับคู่แข่งขั้นได้ และผู้ผลิตทุกคนย่อมต้องการผลตอบแทนบางประการจากการประกอบการขายสินค้า หรือบริการนั้น ๆ แสดงว่ากิจการมีวัตถุประสงค์ หรือเป้าหมายบางประการในการดำเนินงาน เป้าหมายที่สำคัญที่สุด ก็คือ ผลกำไรที่จะกลับคืนมาสู่ผู้เป็นเจ้าของกิจการ ฉะนั้นการที่ผู้ผลิตแต่ละรายจะยืนหยัดอยู่ในตลาดขายสินค้า หรือตลาดบริการนั้น ๆ ต่อไปหรือไม่ ย่อมขึ้นอยู่กับ การซื้อขาย สินค้าหรือบริการเหล่านั้น 2) ความต้องการในการการค้าขาย พบว่า ความต้องการของลูกค้าในการซื้อของในตลาดบ้านหน้าเขามาหาชัย เนื่องจากเป็นความต้องการของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าที่นำมาจัดจำหน่ายในตลาดบ้านหน้าเขามาหาชัยจะมีอาหารที่น่าสนใจ และที่ทันสมัยมากขึ้น เป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มีความสำคัญต่อร่างกายเป็นอย่างยิ่งในแต่ละวันนั้นเราต้องรับประทานอาหารให้ครบถ้วนทั้ง 3 มื้อ ได้แก่ มื้อเช้า มื้อกลางวัน และมื้อเย็น แต่ด้วยสภาวะปัจจุบันคนไทยนั้นมีวิถีชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปมาก โดยเฉพาะคนในชุมชนบ้านหน้าเขามาหาชัย ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม เนื่องจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และสังคมที่แข่งขันกับเวลา การจะเตรียมทำอาหารเพื่อรับประทานจึงเป็นเรื่องที่ยุ่ยาก คนยุคใหม่จึงนิยมซื้ออาหารจากร้านอาหาร หรือออกไปรับประทานอาหารข้างนอกเพื่อความสะดวก การที่คนมีเวลาน้อยลง เพราะต้องทำงานแข่งขันกับเวลา และการจราจรที่ติดขัดในเมืองใหญ่ ไม่มีเวลาแม้กระทั่งหาอาหารมารับประทาน จึงเป็นเหตุที่ทำให้ธุรกิจอาหารจานด่วนเจริญเติบโต และได้รับความนิยมในการบริโภคมากขึ้น เพราะสามารถเพิ่มความพอใจ และความความสะดวกสบาย ประหยัดในเรื่องของเวลาได้ เพราะปัจจัยในด้านความสะดวกสบายซึ่งตรงกับความต้องการของคนในปัจจุบัน และ 3) ความต้องการซื้อสินค้าในตลาด ความต้องการซื้อสินค้าในตลาด จะมีการเลือกซื้อสินค้า ที่มีคุณภาพในตลาดบ้านหน้าเขามาหาชัยที่มีผลต่อการซื้อ และเป็นการขาย



สินค้ามีความแตกต่างกันผู้ซื้อยินดีจะซื้อสินค้าในจำนวนที่มากขึ้นถ้าราคาสินค้าต่ำลง และจะซื้อสินค้าน้อยลงถ้าราคาสินค้าสูงขึ้น

แนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองฯ มี 3 แนวทาง ได้แก่ 1) พื้นฐานความเข้มแข็งของชุมชน พบว่า พื้นฐานอยู่ที่ความเข้มแข็งของชุมชน เป็นพื้นฐานในการค้าขายในตลาด และมีความเข้มแข็งมากกว่าเมื่อก่อน ชุมชนมีความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นแบบเครือญาติ มีโครงสร้างทางสังคมเป็นแบบแนวนอน หรือแนวนอน มีการรวมกลุ่มของสมาชิกด้วยการกำหนดวัตถุประสงค์ หรือเป้าหมายร่วมกันเพื่อการแก้ไขปัญหา หรือการพัฒนาชุมชน มีการบริหารจัดการกลุ่มโดย มีโครงสร้างรูปแบบคณะกรรมการ แบ่งหน้าที่ และความรับผิดชอบร่วมกัน มีการเรียนรู้ และการถ่ายทอดความรู้ มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตลอดจนการสร้างเครือข่ายทั้งภายใน และภายนอกชุมชนเพื่อให้เกิดพลังในการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน 2) มีความเป็นบูรณาการ พบว่า มีความเป็นบูรณาการ และมีการกระตุ้นในด้านการขาย เพื่อสร้างความเจริญให้กับผู้ประกอบการขาย รู้จักใช้ทักษะต่าง ๆ อย่างเหมาะสม และยังสามารถเลือก หรือพัฒนาได้อย่างอิสระด้วยตนเอง และ 3) พื้นฐานความเข้มแข็งของตนเอง พบว่า พื้นฐานความเข้มแข็งของตนเองจะเป็นการแนวทางการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนที่ดีให้แก่ลูกค้าที่มาเดินในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัยที่มากขึ้น การปฏิบัติตนของสมาชิกในครัวเรือนที่มีการปฏิบัติในระดับมาก หรือบ่อย ได้แก่ การช่วยเหลืองานในครอบครัว และการร่วมกิจกรรมของชุมชน ส่วนครอบครัวจะมีการพูดจาที่ดี เข้าร่วมปฏิบัติกิจกรรมทางศาสนา การให้กำลังใจซึ่งกันและกัน และการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

อภิปรายผล

จากผลการศึกษาเรื่อง ตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย : การจัดการตลาดในชุมชนเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง กรณีศึกษา ชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย หมู่ที่ 4 ตำบลท่าจิว อำเภอมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช พบประเด็นสำคัญ คือ พัฒนาการความเป็นมาตลาดในชุมชน การจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย และแนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

พัฒนาการความเป็นมาในตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัยฯ ไม่พบงานวิจัยที่สามารถเปรียบเทียบกันได้โดยตรง แต่มีงานวิจัยที่ใกล้เคียงกัน คือ งานวิจัยของ ทวีพงษ์ หินคำ ได้ศึกษาเรื่อง การจัดการด้านการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย กรุงเทพมหานคร : ปัญหา และ



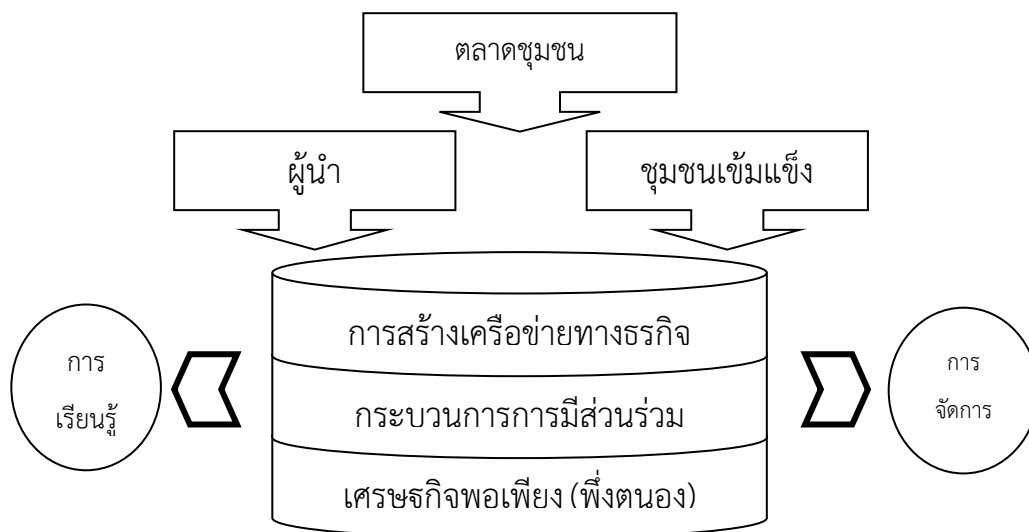
แนวทางแก้ไข (ทวีพงษ์ หินคำ, 2541) ผลการวิจัยพบว่า โดยเกี่ยวกับการสร้างงาน สร้างฐานะทางเศรษฐกิจให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพ โดยเฉพาะผู้ด้อยโอกาสทางเศรษฐกิจ และพยุหค่าครองชีพของประชาชนเท่านั้น แต่มูลค่าการขายของหาบเร่แผงลอย ซึ่งเป็นการค้าภายในประเทศ ยังสร้างรายได้จำนวนมากให้แก่ระบบเศรษฐกิจโดยรวม และสนับสนุนการพึ่งตนเองของระบบเศรษฐกิจของประเทศด้วย ในทางสังคม หาบเร่แผงลอยอาหาร นอกจากจะมีบทบาทในการลดปัญหาสังคม อันเป็นผลจากการลดอัตราการว่างงานแล้ว ยังมีบทบาทสร้างทุนทางสังคมด้วย เพราะการประกอบอาชีพอิสระที่ประสบความสำเร็จ นอกจากจะเป็นการเสริมพลังทางเศรษฐกิจ สังคม รวมทั้งการเมืองให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพนี้ เป็นรายบุคคลแล้ว ยังนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในอัตลักษณ์ของพวกเขา เป็นการสร้างทุนทางสังคม และสร้างประชาสังคมด้วย

การจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัยฯ ไม่พบงานวิจัยที่สามารถเปรียบเทียบกันได้โดยตรง แต่มีงานวิจัยที่ใกล้เคียงกัน คือ งานวิจัยของ วิชชุดา เขียวเกตุ ได้ศึกษาเรื่อง การจัดการตนเองของตลาดชุมชน กรณีศึกษา ตลาดริมน้ำคลองแดน อำเภอระโนด จังหวัดสงขลา (วิชชุดา เขียวเกตุ, 2559) ผลการวิจัยพบว่า ตลาดริมน้ำคลองแดนได้พลิกฟื้นขึ้นมาใหม่อีกครั้งด้วยกลุ่มเล็ก ๆ ในชุมชนใช้กระบวนการทำงานร่วมกันที่เรียกว่า “วชร” ชุมชนเรียนรู้ร่วมกันผ่านเครื่องมืองานวิจัยชุมชน เริ่มจากการฟื้นฟูวัดคลองแดนสู่ชุมชน และขยายผลต่อยอดมาสู่พื้นที่ตลาดริมน้ำคลองแดนให้เป็นพื้นที่ทำกิจกรรมของชุมชน ด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม การจัดการตนเองของตลาดริมน้ำเป็นลักษณะที่เกิดขึ้นจากชุมชน โดยมีกระบวนการเริ่มจาก 1) การรวมกลุ่ม 2) แผนและข้อมูลชุมชน 3) การขับเคลื่อนแผน และ 4) การบูรณาการแผน การจัดการตนเองที่เกิดขึ้นภายในตลาดริมน้ำคลองแดนนั้น กลไกที่เข้ามามีบทบาทและสนับสนุนที่สำคัญ ได้แก่ 1) บุคคลในชุมชน 2) เครือข่ายภาคี และ 3) ทุนชุมชน ชุมชนคลองแดนมีทุนของชุมชนถือเป็นฐานสำคัญที่นำไปสู่การจัดการในทุก ๆ ด้านของชุมชน ทั้งทุนวัฒนธรรม ทุน มนุษย์ ทุนความรู้ภูมิปัญญาและทุนธรรมชาติ ด้วยความเข้าใจในชุมชน ตนเอง จึงได้เห็นถึงศักยภาพของชุมชน เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน จนทำให้เกิดการจัดการทุนชุมชนนำมาสู่การบูรณาการเพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ชุมชนทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และ สิ่งแวดล้อม

แนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองฯ ไม่พบงานวิจัยที่สามารถเปรียบเทียบกันได้โดยตรง แต่มีงานวิจัยที่ใกล้เคียงกัน คือ งานวิจัยของ พรรชวดี พงษ์ศิริ ได้ศึกษาเรื่อง การพัฒนาศักยภาพเศรษฐกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจ

พอเพียง (พรชวดี พงษ์ศิริ, 2560) ผลการวิจัยพบว่า เศรษฐกิจชุมชนตาม ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมีอิทธิพลต่อศักยภาพในการแข่งขัน มีค่าเท่ากับ 0.96 ซึ่งตัวแปรเศรษฐกิจชุมชนตาม ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงสามารถอธิบายได้ คือ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมาตรฐาน เท่ากับ 0.90) รองลงมา คือ การผลิต (ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมาตรฐาน เท่ากับ 0.85) และการตลาด (ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมาตรฐาน เท่ากับ 0.79) ตามลำดับ ตัวแปรศักยภาพในการแข่งขันสามารถอธิบายได้ ตัวแปรที่มีอิทธิพลสูงสุด คือ ด้านคุณภาพ (ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมาตรฐาน เท่ากับ 0.91) รองลงมา คือ การเรียนรู้ขององค์กร (ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมาตรฐาน เท่ากับ 0.87) และการติดต่อเครือข่าย (ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมาตรฐานเท่ากับ 0.86) ตามลำดับ ดังนั้น การพัฒนาศักยภาพเศรษฐกิจชุมชนควรให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์การผลิต การตลาด คุณภาพ การเรียนรู้ขององค์กร และการติดต่อเครือข่าย เพื่อให้สามารถพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของเศรษฐกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคามได้มากขึ้น

องค์ความรู้ใหม่



จากองค์ความรู้สรุปได้ว่า เศรษฐกิจชุมชน เป็นการนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มาประยุกต์ใช้ในการตรงชีวิต การรู้จักศักยภาพของชุมชนซึ่งให้ความสำคัญกับการเพิ่มความรู้และขีดความสามารถของคนในชุมชนให้รู้จักตนเอง มีความสามารถในการบริการศักยภาพการเรียนรู้มาสนับสนุนให้เกิดการบริหารจัดการที่ดี ซึ่งมี 3 ทุน ที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาชุมชน



ได้แก่ ทุนทางสังคม ทุนทางเศรษฐกิจ และทุนทางทรัพยากร โดยการนำเทคโนโลยีหรือการฝึกอบรม สามารถนำความรู้มาใช้ในการการออกแบบผลิตภัณฑ์และสร้างนวัตกรรมเพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจและก่อให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชนต่อไป

สรุป/ข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่องนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพัฒนาการความเป็นมาของตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย การจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย และแนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย โดยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เป็นการศึกษาเอกสาร และสัมภาษณ์มีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง ซึ่งเป็นตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัยที่วางจำหน่ายสินค้า เป็นประจำทุกวัน แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย 1) ผู้ประกอบการค้าขาย 2) ผู้สนับสนุน และเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนกิจพึ่งตนเอง และ 3) บุคคลทั่วไปที่มาซื้อของในตลาด ซึ่งทั้งหมดเป็นผู้ประกอบการค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัยที่วางจำหน่ายสินค้า และผู้สนับสนุน และเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนกิจพึ่งตนเองของตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย มีระยะเวลา 10 ปีขึ้นไป โดยนำมาวิเคราะห์เชิงเนื้อหาและสรุปเป็นภาพรวม ผลการวิจัยพบว่า พัฒนาการความเป็นมาของตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย มี 3 ยุค ประกอบด้วย 1) ยุคหาบเร่แผงลอย ได้แก่ สมัยก่อนนั้นตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย 2) ยุคการจัดการระเบียบ และ 3) ยุคศูนย์จำหน่ายอาหาร และสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในด้านการจัดการตลาดในชุมชนตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย คือ การจัดการตลาดเป็นการดูแลรักษาความสะอาดในตลาด และมีจัดระเบียบเรียบร้อยให้แก่บุคคลที่จะมาค้าขายในตลาดบ้านหน้าเขามหาชัย ได้แก่ 1) ความจำเป็นผู้ประกอบการมีความจำเป็นในการเลี้ยงชีพให้กับบุคคลในครอบครัวในการดำเนินชีวิต 2) ความต้องการกลุ่มลูกค้ามีความต้องการในการบริโภคอาหารในช่วงประมาณ 16.00 น. เป็นต้นไป และ 3) ความต้องการซื้อในรูปแบบเครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น อาหาร เครื่องดื่ม ผัก และเครื่องแต่งกาย และแนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย ประกอบด้วย 1) พื้นฐานความเข้มแข็งของชุมชน 2) ความเป็นบูรณาการมีการจัดการบูรณาการทุกส่วนของตลาด และ 3) พื้นฐานความเข้มแข็งของตนเองผู้ประกอบการ ในด้านการอภิปรายผล พัฒนาการความเป็นมาตลาดในชุมชน การจัดการตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย และแนวทางการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย จากการศึกษาข้อมูลไม่พบงานวิจัยที่สามารถเปรียบเทียบกันได้โดยตรง แต่มีงานวิจัยที่ใกล้เคียงกัน ผู้วิจัยสรุป



โดยรวมว่า เศรษฐกิจชุมชนตามปรัชญาเศรษฐกิจ เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตขั้นพื้นฐานของคนทุกคนการพึ่งพาตนเองให้มีศักยภาพที่จะดำรงอยู่ในสังคมได้ ความเป็นอยู่แบบพอมีพอกินพอใจ และการรู้จักประมาณตน เพื่อนำไปสู่การพัฒนา และสร้างความเข้มแข็งบนการพึ่งพาตนเอง

ข้อเสนอแนะ ได้แก่ 1) ควรมีการสร้างเครือข่ายของตลาดในชุมชนบ้านหน้าเขามหาชัย 2) ส่งเสริมให้คนในชุมชนมีความรู้ในเรื่องการตลาดเป็นการส่งเสริมอาชีพในด้านการค้าขาย และ 3) ควรมีการประชาสัมพันธ์ และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการขายในด้านต่าง ๆ ให้ความความเรียบร้อยภายในตลาด

เอกสารอ้างอิง

จารุพันธ์ ทองแถม. (2537). *หาบเร่แผงลอยอาหาร*. เรียกใช้เมื่อ 20 กรกฎาคม 2562 จาก <http://www.fpps.or.th>

ชลลดา จามรกุล. (2543). *การจัดระบบและส่งเสริมพัฒนาตลาดนัด*. เรียกใช้เมื่อ 20 กรกฎาคม 2562 จาก <http://www.dit.go.th>

ฐิติวรดา รุ่งเรือง. (2563). *เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองบนพื้นฐานชุมชนนาธิปไตย*. เรียกใช้เมื่อ 9 มกราคม 2563 จาก <https://sites.google.com/site/thitiwrdarungreuxng/sersthkic-chumchn-phung-tnxeng-bn-phun-than-chum-chna-thip-tiy>

ทวีพงษ์ หินคำ. (2541). *การจัดการด้านการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย กรุงเทพมหานคร : ปัญหา และแนวทางแก้ไข*. ใน *วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสังคม*. มหาวิทยาลัยเกริก.

ธงชัย สันติวงษ์. (2541). *ความเป็นมาของตลาดนัด*. เรียกใช้เมื่อ 20 กรกฎาคม 2562 จาก <http://www.shows.voicetv.co.th>

บุญชม ศรีสะอาด. (2556). *วิธีการทางสถิติสำหรับการวิจัย เล่ม 2*. กรุงเทพมหานคร: สุวีริยาการพิมพ์.

พรชวดี พงษ์ศิริ. (2560). *การพัฒนาศักยภาพเศรษฐกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง*. *เศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจปริทัศน์*, 13(2), 23-38.



วิชชุตา เขียวเกตุ. (2559). การจัดการตนเองของตลาดชุมชน กรณีศึกษา ตลาดริมน้ำคลองแดน อำเภอร่อนนวด จังหวัดสงขลา. ใน *วิทยานิพนธ์พัฒนาชุมชนมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาชุมชน*. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

Cronbach, L. J. (1990). *Essentials of psychological testing (5th ed.)*. New York: Harper Collins Publishers.