

ตลาดนัดสามร้อยกล้า : การจัดการตลาดในชุมชนเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชน
พึ่งตนเอง กรณีศึกษา ชุมชนบ้านปัดโวก ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์
จังหวัดนครศรีธรรมราช

The Fairs Management by Community to Support the Economy
Reliant : Samroi-Glar Case Study, Banpadwoke Community, Hintok,
Ronpiboon, Nakorn Si Thammarat Province, Thailand

ศุภกาญจน์ แก้วสกุล จิตติมา ดำรงวัฒนะ อุดมศักดิ์ เดโชชัย เดโช แชน้ำแก้ว

Suppakan Kaewsakun Jittima Dumrongwattana Udomsak Dechochai

Daycho Khaenamkhaew

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

Faculty of Humanities and Social Sciences, Nakhon Si Thammarat Rajabhat University

E-mail: daycho_kha@nstru.ac.th

Date Received : 22 November 2019 Date Revised : 28 February 2020

Date Accepted : 9 March 2020 Date Accepted online : 23 March 2020

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพกรณีศึกษา : ชุมชนบ้านปัดโวก ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อศึกษา (1) พัฒนาการความเป็นมาในการจัดการตลาดของตลาดนัดสามร้อยกล้า (2) การจัดการตลาดในชุมชนของตลาดนัดสามร้อยกล้า และ (3) การเสริมสร้างตลาดนัดชุมชนพึ่งตนเอง ประชากรเป้าหมายคัดเลือกแบบเจาะจงรวมทั้งสิ้น 37 คน คือ ผู้ค้าในตลาดนัดสามร้อยกล้าและผู้สนับสนุนและเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์ แบบบันทึกข้อมูลทั่วไป และผู้วิจัย วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลโดยวิธีเชิงพรรณนา

ผลการวิจัยพบว่า

1. พัฒนาการความเป็นมาในการจัดการตลาดของตลาดนัดสามร้อยกล้า พบว่า ริเริ่มก่อตั้งโดยภาคเอกชน ซึ่งต่อมาเกิดการจัดการร่วมกันระหว่างภาคเอกชน และท้องถิ่น

2. การจัดการตลาดในชุมชนของตลาดนัดสามร้อยกล้า พบว่า มีการจัดสรรพื้นที่ตลาดนัดซึ่งส่งผลให้เกิดการจัดระเบียบตลาดดีขึ้นและยังพบอีกว่าการจัดการตลาดร่วมกับภาคท้องถิ่นเกิดเป็นตลาดนัดชุมชนที่จัดอยู่ในระดับมาตรฐาน เช่น มีการจัดโซนในการจำหน่ายสินค้า การจัดระเบียบแผงร้าน การปรับปรุงบริเวณพื้นที่ในตลาดโดยการปูพื้นคอนกรีต เป็นต้น

3. แนวทางเสริมสร้างตลาดนัดชุมชนพึ่งตนเอง พบว่า

3.1 กลุ่มผู้ค้าในตลาดจำหน่ายสินค้าที่ผู้ค้าเป็นผู้ผลิตเพื่อลดต้นทุนการขาย โดยไม่มีพ่อค้าคนกลางส่งผลให้ผู้บริโภคได้สินค้าราคาถูกและทำให้ทราบความต้องการของผู้บริโภค สามารถเพิ่มผลผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการ

3.2 กลุ่มลูกค้านิยมบริโภคสินค้าภายในตลาดนัดชุมชนของตนเอง เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบเศรษฐกิจชุมชน และยังพบอีกว่าตลาดมีกระบวนการส่งเสริมให้ชุมชนรวมกลุ่มการค้ามากขึ้น

คำสำคัญ : ตลาดนัด สามร้อยกล้า การจัดการตลาดในชุมชน เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง นครศรีธรรมราช

ABSTRACT

The purpose of this research was to study the development of Samroi-Glar Fair which was a community fair at Banpadwoe, Hintok, Ronpiboon, Nakorn Si Thammarat Province, Thailand. The study was focused on their management system to enhance the self-sufficiency community of Samroi-Glar Fairs. For qualitative research, the target groups were selected from 37 persons involved in the management of Samroi-Glar Fairs and people supporting the self-sufficiency community. The data were collected by oral interviews and recorded in written form by researchers. The data were analyzed by using descriptive analysis.

The findings were as follows:

1. Development of the market management of Samroi-Glar Fairs was initiated by the private sector and, later, by the joint management of the private and local sectors.

2. Management in the community of Samroi-Glar Fairs; Market space allocation, organize the market and working with the local sectors, thus creating a community Fairs at the standard level, such as organizing zones to distribute products, organizing the store stall, area improvements by laying concrete floors. etc.

3. Enhancing the self-sufficiency community of Samroi-Glar Fairs;

3.1 The group of product distributors is locally manufactured in order to reduce the sales capital without going through middlemen, resulting in the products being inexpensive and increasing productivity to meet the needs of consumers.

3.2 Customers like to consume local products to help strengthen the community economy. The Fairs had also encouraged the community setting up the marketing group.

Keyword : Samroi-Glar Fairs, The Fairs management, Community support, Economy Reliant, Nakorn Si Thammarat, Thailand

บทนำ

กิจกรรมการแลกเปลี่ยนซื้อขายดำรงอยู่ควบคู่กับสังคมมนุษย์มานานเพราะมนุษย์ไม่สามารถผลิตทุกอย่างได้ด้วยตนเองและมนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่จะต้องมีการพบปะสังสรรค์กันตลอดเวลา การแลกเปลี่ยนซื้อขายได้มีพัฒนาการจากการแลกเปลี่ยนเฉพาะในชุมชนสู่ชุมชนใกล้เคียงและชุมชนที่ห่างออกไป สิ่งที่น่าสนใจซื้อขายแลกเปลี่ยนในระยะแรก ๆ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องผูกพันกับปัจจัยพื้นฐานในวิถีชีวิตทั้งในการดำรงชีวิตและการดำรงอยู่ในสังคมของผู้คน สถานที่ที่ใช้เป็นพื้นที่ของกิจกรรมนี้เรียกว่า “ตลาด” ตลาดจึงถือเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์ที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ อีกทั้งยังเป็นแหล่งพบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของคนในชุมชนและระหว่างชุมชนอีกด้วย ในปัจจุบันวิถีการดำรงชีวิตของมนุษย์เปลี่ยนไป ผู้คนในสังคมมีการอยู่แบบพึ่งพาอาศัยกันมากขึ้นเนื่องจากจำนวนประชากรเพิ่มขึ้น การแลกเปลี่ยนซื้อขายสิ่งของระหว่างชุมชนเริ่มขยายเป็นแหล่งใหญ่ขึ้นจึงเกิดเป็นศูนย์กลาง หรือแหล่งรวมสินค้าหลากหลายชนิด ที่เรียกว่า “ตลาด” เมื่อบ้านเมืองมีการพัฒนาการใช้ชีวิตของมนุษย์ก็เปลี่ยนไป ซึ่งมีความต้องการสื่อสารที่รวดเร็ว รวมไปถึงการแลกเปลี่ยนสินค้า และบริการที่มากขึ้น (ทัศนา หงส์มา, 2555) ลักษณะของตลาดมีทั้งตลาดประจำและตลาดไม่ประจำ ซึ่งตลาดไม่ประจำนั้นจะจัดจำหน่ายเฉพาะช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งในแต่ละวัน มีการจัดขึ้นเฉพาะวันที่กำหนดเท่านั้น

ตลาดนัดสามร้อยกล้าเป็นตลาดในกลุ่มตลาดไม่ประจำ เป็นตลาดนัดเช้าในวันอังคารและวันเสาร์ ผู้ค้าส่วนใหญ่เป็นคนในชุมชนบ้านปัดโวกและชุมชนใกล้เคียงที่อยู่ในเขตอำเภอรัตนพิบูลย์ ตลาดนัดสามร้อยกล้าได้รับความสนใจจากผู้บริโภคเป็นอย่างมากเนื่องจากมีสินค้าหลากหลายชนิดและมีราคาที่เหมาะสม เพราะสินค้าส่วนใหญ่ผู้ค้าเป็นชาวบ้านผู้ผลิตโดยตรงทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ มีราคาถูก ผู้ค้าจะต้องจ่ายค่าเช่าที่ขายสินค้าให้กับผู้ประกอบการตลาด ปัจจุบันตลาดนัดสามร้อยกล้าถูกกำหนดจากเทศบาลตำบลหินตกให้ย้ายสถานที่ขายไปที่ตลาดสดซึ่งเป็นตลาดของเทศบาลตำบลหินตกส่งผลกระทบต่อผู้ค้าทั้งด้านการจับจองพื้นที่ในการขายสินค้า ด้านการเดินทางและรายได้ เทศบาลตำบลหินตกได้ออกมาตรการต่อค่าในการปรับปรุงพื้นที่ตลาด ร้านค้าของผู้ค้า และการบำรุงรักษาความสะอาดของพื้นที่ตลาดทั้งหมดซึ่งผู้ประกอบการตลาดเดิมไม่มีเงินทุนเพียงพอในการพัฒนาตลาดนัดสามร้อยกล้าจึงขอยกตลาดให้กับผู้ประกอบการตลาดรายใหม่

ซึ่งผู้ประกอบการตลาดรายใหม่สามารถปรับปรุงตลาดตามมาตรการของเทศบาลตำบลหินตกได้เป็นอย่างดี ปัจจุบันตลาดนัดสามร้อยก้ามมีระบบการจัดการตลาดทั้งสถานที่ ความสะอาด และการจ่ายค่าเช่าแผงร้านได้อย่างเป็นระบบ โดยมีหน่วยงานเทศบาลตำบลหินตก ประชาชนในชุมชนบ้านปัดโวก และผู้ประกอบการตลาดร่วมกันจัดระบบการจัดการตลาด เพื่อให้ตลาดนัดสามร้อยก้ามมีมาตรฐานและประชาชนที่มีส่วนเกี่ยวข้องมีความมั่นคงทางเศรษฐกิจมากยิ่งขึ้น

คณะผู้วิจัยมีเป้าหมายของการศึกษาเพื่อนำเสนอการจัดการตลาดในชุมชนเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง กรณีศึกษาตลาดนัดสามร้อยก้าม ชุมชนบ้านปัดโวก ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อนำเสนอแนวทางการพัฒนา ความเป็นมาในการจัดการตลาด การบริหารจัดการตลาดในชุมชนและแนวทางเสริมสร้างตลาดนัดชุมชนพึ่งตนเองของประชาชนในชุมชนบ้านปัดโวก เป็นตัวอย่างการพัฒนาคุณภาพชีวิตด้วยระบบเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง ครอบครัว และชุมชนในการเสริมสร้างความเข้มแข็งนำไปสู่ความยั่งยืนของเศรษฐกิจพื้นฐานระดับตำบลของประเทศไทย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพัฒนาการความเป็นมาในการจัดการตลาดนัดสามร้อยก้ามของชุมชนบ้านปัดโวก ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช
2. เพื่อศึกษาการจัดการตลาดนัดสามร้อยก้ามของชุมชนบ้านปัดโวก ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช
3. เพื่อศึกษาการเสริมสร้างตลาดนัดชุมชนพึ่งตนเองของตลาดนัดสามร้อยก้ามของชุมชนบ้านปัดโวก ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช

ทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการตลาด

กระทรวงมหาดไทย (2546) ได้กล่าวถึง การดำเนินการปรับปรุงตลาดหรือมาตรฐานตลาดนัด ควรมีการจัดเก็บสินค้า สิ่งของ วัสดุอุปกรณ์ให้เป็นระเบียบเรียบร้อย เพื่อไม่ให้กีดขวางทางเดิน ทางเดินตลาดนั้นควรมีความกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร ที่จอดรถต้องจัดให้มีความเหมาะสมตามที่ท้องถิ่นกำหนด ซึ่งสินค้าประเภทอาหารและเครื่องใช้ที่เกี่ยวกับอาหารจะต้องวางสูงจากพื้นตลาดไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร มีที่รองรับขยะอยู่ทั่วตลาดและถูกหลักสุขาภิบาลอย่างเพียงพอ จะต้องทำความสะอาดอยู่เสมอ ตลาดและบริเวณโดยรอบต้องไม่มีน้ำขัง มีผู้ดูแลรับผิดชอบในการรักษาความสะอาด ความเป็นระเบียบเรียบร้อย และความปลอดภัยของตลาดผู้จำหน่ายสินค้าจะต้องแต่งกาย สะอาด เรียบร้อย และใช้วาจาสุภาพ ที่สำคัญในตลาดควรมีตาชั่งกลาง เพื่อคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อ ในขณะที่จිරดา นาคุฤทธิ์ และอนุพร ทองใหม่ (2559) ได้กล่าวว่าการตลาดช่วยยกระดับมาตรฐานคุณภาพชีวิตของประชาชน มีผลของการครองชีพของประชาชนในสังคมให้สูงขึ้น สินค้าที่ผลิตขึ้นด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยหรือบริการครบวงจรจะสามารถสนองความต้องการของ

ประชาชนในสังคม โดยอาศัยกระบวนการทางการตลาดทำให้ประชาชนได้รับความสะดวกสบายมากขึ้น ช่วยเพิ่มอรรถประโยชน์ในสินค้า และบริการให้มีคุณภาพมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจสูงสุด และการตลาดจะเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยให้เศรษฐกิจขยายตัว ช่วยยกระดับมาตรฐานคุณภาพชีวิตของประชาชน การครองชีพของประชาชนในสังคมให้สูงขึ้น สินค้าที่ผลิตขึ้นด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย หรือบริการครบวงจรจะสามารถสนองความต้องการของประชาชนในสังคมโดยอาศัยกระบวนการทางการตลาด ทำให้ประชาชนได้รับความสะดวกสบายมากขึ้น ช่วยเพิ่มอรรถประโยชน์ในสินค้า และบริการให้มีคุณภาพมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจสูงสุด

2. แนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง

โสภณ สุภาพงศ์ (2541) ได้กล่าวถึง เศรษฐกิจชุมชน เป็นตัวนำที่ทำให้ชุมชนเข้มแข็งนำไปสู่การเรียนรู้ และสร้างเสริมวัฒนธรรมของชุมชน โดยการสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ต้องหากิจกรรมหรือตัวนำที่เป็นการพัฒนาศักยภาพของคน จะทำให้เกิดการเรียนรู้ การจัดการ และการตลาดอย่างเป็นระบบ กระบวนการกลุ่มในการเลี้ยงชีพร่วมกันอย่างเปิดเผย โปร่งใส จะทำให้เกิดการเน้นอาชีพที่สุจริต มีการควบคุมจริยธรรมของกลุ่มกันเอง และเมื่อเศรษฐกิจชุมชนเข้มแข็งก็จะนำไปสู่การพัฒนาในเรื่องอื่น ๆ โดยอัตโนมัติ ในขณะที่ฐิติวรดา รุ่งเรือง (2563) ได้กล่าวถึง เศรษฐกิจของชุมชนโดยชุมชน และเพื่อชุมชนอย่างแท้จริง สังคมไทยควรจะก้าวไปสู่ยุคแห่งการมีส่วนร่วมของประชาชนในการกำหนดชะตากรรมชีวิตตนเอง ตั้งแต่ระดับชุมชน อำเภอ จังหวัด และหลอมรวมเป็นแผนพัฒนาระดับชาติ สร้างกระบวนการพัฒนาที่แท้จริงที่เป็นการพัฒนาสังคมแบบองค์รวม โดยมีพื้นฐานอยู่ในระดับชุมชน ความยั่งยืนของสังคมชนบทเป็นปัจจัยของความยั่งยืนทั้งหมด

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ประภาพร พนมไพร (2558) ศึกษาการตลาดเชิงสร้างสรรค์ภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงของเครือข่ายกลุ่มอาชีพผู้ผลิต และแปรรูปกล้วย ในจังหวัดเชียงราย และสรุปว่าตลาดต้องสร้างความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค อำนวยความสะดวกในการบริโภค และเก็บสินค้าไว้ได้นานขึ้น สินค้าควรมีลักษณะการจดจำได้ง่าย แตกต่าง แต่หาซื้อได้ง่ายในท้องตลาด ตราสินค้าสามารถสื่อสารทางการตลาดได้โดยมีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์แตกต่างจากคู่แข่ง ทั้งนี้ต้นทุนไม่สูงจนเกินไป เหมาะสมกับกลุ่มเครือข่ายฯ

ดวงทิพย์ จันทรอ่วม (2559) ศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาการตลาดอย่างยั่งยืน : กรณีศึกษาตลาดโบราณบางพลี อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ สรุปว่า การพัฒนาการตลาดควรมีความหลากหลาย มีเอกลักษณ์ คงความโบราณ และบรรจุกิจควรทำจากวัสดุตามธรรมชาติ การแสดงป้ายราคาต้องชัดเจน จัดสถานที่ให้เป็นระเบียบ สะอาด สวยงาม คงเอกลักษณ์ความเป็นไทย เพิ่มที่จอดรถ ปรับทางเดินภายในตลาดให้กว้างขึ้น จัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมและอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมไทย เพิ่มการส่งเสริมการขายและ

การประชาสัมพันธ์ ปรับภูมิทัศน์ให้สะอาด สวยงาม รวมทั้งเพิ่มที่นั่งพักผ่อน และเพื่อพัฒนาการตลาดของตลาดให้ยั่งยืนต่อไป

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรเป้าหมาย

1.1 ผู้ค้าที่มีแผงตลาดนัดสามร้อยกล้าจำนวนทั้งหมด 150 คน คัดเลือกเจาะจงเฉพาะแผงที่ขายสินค้าอย่างต่อเนื่องจำนวน 30 คน ประกอบด้วยผู้ค้าขายผักและผลไม้ จำนวน 8 คน ผู้ค้าขายเนื้อสัตว์ จำนวน 9 คน ผู้ค้าขายอาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 10 คน ผู้ค้าขายของชำและของหมักดอง จำนวน 2 คน และผู้ค้าขายอุปกรณ์เครื่องแต่งกาย จำนวน 1 คน

1.2 ผู้สนับสนุนและเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง จำนวน 7 คน ได้แก่ ผู้ประกอบการตลาดนัดสามร้อยกล้า จำนวน 1 คน ผู้ดูแลตลาดนัดสามร้อยกล้า จำนวน 1 คน เจ้าหน้าที่สาธารณสุข จำนวน 1 คน นายกเทศมนตรีเทศบาลตำบลหินตก จำนวน 1 คน ผู้นำชุมชนที่เป็นทางการ จำนวน 1 คน ผู้นำชุมชนที่ไม่เป็นทางการ จำนวน 1 คน และนักพัฒนาชุมชน จำนวน 1 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 แบบสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยเป็นผู้สัมภาษณ์ด้วยตนเอง โดยเตรียมแนวคำถามแบบครอบคลุมทุกรายละเอียดเกี่ยวกับการจัดการตลาดโดยชุมชนเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง ช่วงแรกของการสัมภาษณ์ จะเป็นคำถามทั่วไป หลังจากนั้นจะโยนคำถามเข้าประเด็นที่ต้องการ เพื่อที่จะได้ข้อมูลที่ครบถ้วนชัดเจน และมีความถูกต้องตรงตามความเป็นจริงทุกประการ

2.2 แบบบันทึกข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

2.3 ผู้วิจัย เพราะถือว่าเป็นเครื่องมือสำคัญที่สุดในการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ จึงได้เตรียมตัวศึกษาทำความเข้าใจในแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ศึกษา กำหนดวิธีการ และประเด็นที่สำคัญ เพื่อเป็นแนวทางในการรวบรวมข้อมูลอย่างรอบด้าน และตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

3. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 ผู้วิจัยติดต่อขอสัมภาษณ์ผู้ค้าที่ได้รับการคัดเลือกของตลาดนัดสามร้อยกล้า และผู้สนับสนุนเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองของชุมชนบ้านปัดไวก ตำบลหินตก อำเภอรัตนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช

3.2 ผู้วิจัยสัมภาษณ์ผู้ค้าที่ได้รับการคัดเลือกของตลาดนัดสามร้อยกล้า และผู้สนับสนุนเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง โดยสัมภาษณ์ในประเด็นที่เกี่ยวกับการวิจัย ข้อมูลที่ได้จะมีประโยชน์ต่อบุคคลทั่วไปเป็นแนวทางในการศึกษาพัฒนาการ การจัดการตลาด การจัดการตลาดในชุมชนของตลาดนัดสามร้อยกล้า และเป็นแนวทางเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง ทั้งนี้ผู้ให้สัมภาษณ์มีสิทธิ์ไม่ตอบคำถาม และหยุดการสัมภาษณ์เมื่อใดก็ได้

4. การตรวจสอบข้อมูล การตรวจสอบข้อมูล ผู้วิจัยใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า ดังนี้

4.1 การตรวจสอบด้านข้อมูล คือ การพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ได้มานั้นถูกต้องหรือไม่ ใช้วิธีการตรวจสอบ เช่น การตรวจสอบแหล่งของข้อมูล ได้แก่ แหล่งเวลาต่างกันข้อมูลจะเหมือนกันหรือไม่ แหล่งสถานที่ต่างกันข้อมูลจะเหมือนกันหรือไม่ และแหล่งบุคคลเปลี่ยนไปข้อมูลจะเหมือนเดิมหรือไม่

4.2 การตรวจสอบสามเส้าด้านผู้ศึกษาวิจัย คือ วิธีการตรวจสอบว่าผู้วิจัยแต่ละคนจะได้ข้อมูลต่างกันอย่างใด เช่น เปลี่ยนตัวผู้สังเกตแทนที่จะใช้ผู้วิจัยคนเดียวกันสังเกตตลอดเวลา

4.3 การตรวจสอบสามเส้าด้านแนวคิดและทฤษฎี คือ การตรวจสอบเพื่อศึกษาวิจัยโดยใช้แนวคิดและทฤษฎีที่ต่างไปจากเดิมจะทำให้การตีความข้อมูลแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด

4.4 การตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีรวบรวมข้อมูล คือ การใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลที่แตกต่างกันเพื่อรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เมื่อผู้วิจัยได้ข้อมูลทั้งจากเอกสาร และภาคสนามแล้วนำมาวิเคราะห์เนื้อหา โดยสรุปเป็นภาพรวม เพื่อเป็นแนวทางในการค้นหาข้อมูลครั้งต่อไป ในขณะที่เก็บรวบรวมข้อมูล ข้อมูลในส่วนใดไม่ครบถ้วน หรือไม่ชัดเจน ผู้วิจัยจะดำเนินการเก็บข้อมูลเพิ่มเติมต่อไปจนครบถ้วน นำข้อมูลที่ได้มาหาความสัมพันธ์ของข้อมูลจนเป็นปรากฏการณ์สามารถอธิบายข้อมูลเท็จจริงได้ ตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัยตามขอบเขตที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนโดยการพรรณนาข้อมูลตามวัตถุประสงค์

ผลการศึกษา

1. พัฒนาการความเป็นมาในการจัดการตลาดนัดสามร้อยกล้าของชุมชนบ้านปัดโวก ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช

1.1 ยุคการจัดสรรพื้นที่การขายของในตลาดนัดสามร้อยกล้า พบว่า แบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงแรก สถานที่ตลาดตั้งอยู่ติดกับถนนใหญ่สายนคร - พังงง อยู่ 2 ฝั่งริมถนน ไม่มีระบบการจัดการตลาด ผู้ค้าจับจองพื้นที่ขายของได้ตามความสะดวก มาก่อนได้ก่อน ขนาดพื้นที่การวางจำหน่ายสินค้าของแต่ละแผงไม่เท่ากัน ทำให้ร้านขายสินค้าปะปนกัน ต่อมา มีการย้ายตลาดมาอยู่ในชุมชนบ้านปัดโวกเพื่อให้ตลาดเป็นพื้นที่เดียวกัน มีการจัดการตลาดโดยลูกหลานของเจ้าของตลาด ไม่มีหน่วยงานใดเข้ามาดูแล พื้นที่ตลาดเป็นดินโคลน ไม่มีการจัดโซนแบ่งชนิดสินค้าเช่นเดียวกันกับสมัยแรกแต่มีการเก็บค่าเช่าที่ขายสินค้า

1.2 ยุคการมีส่วนร่วมในการจัดระเบียบการจัดการตลาดนัดสามร้อยกล้า ผู้ค้ามีส่วนร่วมในการพัฒนาที่ผู้ประกอบการจัดสรรให้ เช่น การจัดทำแผงร้านเป็นโต๊ะเหล็ก การจัดโซนแบ่งชนิดสินค้าที่ขายให้เป็นระเบียบมากขึ้น มีส่วนร่วมในการรักษาความสะอาด ทั้งทางด้านการทิ้งขยะ การรักษาของใช้ส่วนรวม เช่น

ห้องน้ำ และถังขยะ ให้ความปลอดภัยต่อทรัพย์สินที่มีมูลค่า เช่น รถ และสินค้า เพื่อให้ความปลอดภัยทั้งตนเอง ลูกค้า และเพื่อนร่วมอาชีพ มีหน่วยงานเทศบาลตำบลหินตก ฝ่ายกองช่าง ฝ่ายสาธารณสุข และฝ่ายพาณิชย์ เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการตลาด พัฒนาพื้นที่ทางด้านเศรษฐกิจของชุมชนบ้านปัดโวง มีการถมดิน และทำคอนกรีตในพื้นที่ตลาดนัด

1.3 ยุทธการส่งเสริมและพัฒนาตลาดนัดสามร้อยกล้า พบว่า มีหน่วยงานเข้ามาเกี่ยวข้องส่งผลดีต่อการบริหารจัดการตลาดนัดสามร้อยกล้ามากขึ้นคือ มีการจัดโซนประเภทสินค้า เป็นระเบียบและสะอาด พื้นถนนจากอดีตที่เคยเป็นดินพัฒนาเป็นถนนคอนกรีตเกือบทั้งหมดเพื่อความสะดวกในการเดินจับจ่ายซื้อสินค้า มีสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ค้า เช่น ไฟฟ้า ถังขยะ ห้องน้ำที่เพียงพอต่อการใช้บริการ มีหน่วยงานรักษาความปลอดภัยให้กับประชาชน คือ เจ้าหน้าที่สายตรวจบ้านร้อยกล้าจะเข้ามาดูแลรักษาความปลอดภัยทั้งประชาชนและทรัพย์สินของประชาชน ปัจจุบันตลาดนัดสามร้อยกล้ามีผู้ซื้อและผู้ขายหน้าใหม่จำนวนมาก ทั้งจากหมู่บ้านใกล้เคียงหรือต่างอำเภอส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจภายในตลาดนัดดีขึ้น

2. การจัดการตลาดนัดสามร้อยกล้าของชุมชนบ้านปัดโวง ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช

2.1 การจัดการตลาดทำให้เกิดการยกระดับมาตรฐานคุณภาพชีวิตของประชาชนในตลาดนัดสามร้อยกล้า พบว่า มีการจัดระเบียบการจัดการตลาดตาม พรบ.สาธารณสุข พ.ศ. 2535 จากตลาดที่เป็นดินมีการปรับปรุงเป็นคอนกรีต จัดโซนจำหน่ายสินค้า จัดระเบียบร้าน หรือแผงร้าน ทำให้ประชาชนสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตามความพึงพอใจมากขึ้น ประหยัดเวลาในการจับจ่ายซื้อขายสินค้าได้มากขึ้น เมื่อมีผู้ซื้อมาบริโภคสินค้าโดยใช้เงินเป็นเครื่องแลกเปลี่ยนสินค้า ทำให้ระบบการเงินและเงินหมุนเวียนในการซื้อสินค้ามาขายเพิ่มมากขึ้น โดยมีสินค้าแปลกใหม่และสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพ คือ สะอาด และปลอดภัย มีเครื่องหมายทางการค้า เช่น เครื่องหมายสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) และเครื่องหมายรับประกันความปลอดภัยในการบริโภค มีสินค้าจากบริษัท เช่น สินค้าประเภทกาแฟ โอวัลตินออกบูธจำหน่ายสินค้าให้กับประชาชน ทำให้มีสินค้าเพียงพอต่อการบริโภคของประชาชน ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ตลาดนัดสามร้อยกล้าจะมีเจ้าหน้าที่สาธารณสุขทำหน้าที่ตรวจตลาด ทั้งบริเวณสถานที่ตลาด รวมถึงสินค้าที่มามีวางจำหน่ายก่อเกิดประโยชน์และส่งผลดีต่อความมั่นใจในการซื้อและขายสินค้าในตลาด

2.2 การตลาดช่วยให้เกิดการเพิ่มผลผลิต พบว่า การจัดการตลาดเป็นการกระจายรายได้ให้กับชุมชนและประชาชน โดยตลาดนัดชุมชนเป็นศูนย์กลางของการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน สินค้าที่ชาวบ้านปลูก หรือผลิตขึ้นเอง เช่น ผัก หรือผลไม้ หรือเนื้อสัตว์ นำมาแลกเปลี่ยนกับเงินสดในตลาดทั้งสิ้น เมื่อตลาดได้รับการพัฒนาจากหน่วยงานเทศบาลตำบลหินตก ส่งผลประโยชน์ให้ตลาดนัด มีผู้ซื้อ และผู้ค้าซึ่งอยู่ต่างถิ่นต่างอำเภอที่ให้ความสนใจและจับจองพื้นที่ขายในตลาดมากขึ้น เช่น อำเภอปากพนัง อำเภอหัวไทร รวมถึงพื้นที่จังหวัดใกล้เคียง ทำให้ตลาดมีสินค้าใหม่ ๆ มากขึ้น ผลผลิตมีคุณภาพ สะอาดจะส่งผลให้

ผู้ค้าได้รับผลตอบแทนในลักษณะของกำไรจากการขายสินค้าเพิ่มจำนวนมากขึ้น นำมาซึ่งการพัฒนาสินค้า เช่น การเพิ่มจำนวนสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค

2.3 การตลาดที่มีพัฒนาการดีทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจจากการบริโภคสินค้า พบว่า ตลาดได้รับการพัฒนาไปตามกฎหมาย ผู้ค้ารวมทั้งผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับตลาดนัดสามร้อยกล้าได้ถ่ายทอดวิธีการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ผู้ค้ามีความซื่อสัตย์ ไม่โกงราคาสินค้า ตาชั่งเที่ยงตรง มีการบริการหลังการขาย เช่น บริการส่งสินค้าถึงที่ และสิ่งสำคัญสินค้าที่นำมาประกอบอาหารเป็นอาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ไม่มีสารแช่แข็ง เลือกใช้เฉพาะผักพื้นบ้าน หรือผักตามฤดูกาลมาประกอบอาหาร ส่งผลให้ตลาดนัดสามร้อยกล้ามีผู้ค้าและลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

3. การเสริมสร้างตลาดนัดชุมชนพึ่งตนเองของตลาดนัดสามร้อยกล้าของชุมชนบ้านปัดโวก ตำบลหินตก อำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช

3.1 การสร้างความเข้มแข็งของชุมชนมีความสำคัญต่อประชาชน โดยพบว่า ผลจากการที่ชุมชนได้รับการพัฒนา เพราะมีหน่วยงานของรัฐเข้ามาให้ความช่วยเหลือประชาชนให้สามารถอยู่รอดกับสภาวะทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน หน่วยงานรัฐมีเงินทุนและให้ความรู้ในการก่อตั้งกลุ่มของชุมชนหรือผลผลิตต่าง ๆ ในชุมชน รวมทั้งการแปรรูปผลผลิตเพื่อจำหน่ายสู่ภายนอกชุมชนทำให้ประชาชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น ไม่ไปพึ่งพาอาศัยทุนจากภายนอกชุมชนหรือหนี้ในระบบ ประชาชนในชุมชนสามารถพึ่งพาอาศัยกันได้ เมื่อชุมชนเข้มแข็ง ประชาชนก็จะอยู่ดี มีสุข ทำให้เกิดความเชื่อมั่นต่อผู้นำชุมชนที่สามารถพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็ง และเป็นผู้ที่มีความเสียสละส่วนตนเพื่อส่วนรวมสามารถให้ความเสมอภาคแก่ผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับประชาชนได้อย่างทั่วถึง ประชาชนได้ใช้สิทธิของตนเองในการแสดงออกถึงความคิดเห็น รวมถึงการเรียนรู้ และได้ใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เข้ามาในชุมชนให้ประชาชนได้เรียนรู้ และได้ใช้งานในการอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ และเมื่อเทคโนโลยีเข้ามาสู่ชุมชนจะทำให้ชุมชนมีความสะดวกปลอดภัยมากขึ้น

3.2 ผลดีที่ได้รับจากการสร้างธุรกิจชุมชน พบว่า การสร้างธุรกิจชุมชนส่งผลดีต่อประชาชนเป็นอย่างมาก ทำให้ประชาชนสามารถทำงานร่วมกันได้ มีการสานสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนบ้านในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ทำให้ประชาชนได้เรียนรู้ในการฝึกฝนอาชีพที่ไม่เคยได้ศึกษามาก่อน ประชาชนได้ใช้สิทธิในการเป็นสมาชิกกลุ่ม มีสิทธิในการแสดงออกถึงความคิดเห็นในการพัฒนาชุมชน หรือแนวทางการแก้ไขปัญหาของกลุ่ม การสร้างกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่สร้างขึ้นเพื่อให้ประชาชน ผู้ที่มีเวลาว่างสามารถใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และผู้ที่มีรายได้ไม่เพียงพอต่อรายจ่าย สามารถรับผลประโยชน์จากการเป็นสมาชิกกลุ่ม นั่นก็คือ ผลกำไร ปัจจุบันกลุ่มอาชีพธุรกิจชุมชนเป็นที่นิยมต่อการพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็งด้วยการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันของคนในชุมชน ทำให้ประชาชนสามารถพึ่งตนเองได้ ไม่ต้องพึ่งพาจากทุนภายนอกชุมชน

3.3 สิ่งที่รัฐควรทำในการพัฒนาตลาดนัดให้เป็นตลาดนัดชุมชนพึ่งตนเอง พบว่า ผู้ค้าและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการพัฒนาตลาดนัดสามร้อยกล้า มองเห็นว่าหน่วยงานรัฐควรให้บริการทางด้านการให้ความรู้เกี่ยวกับความเป็นอยู่ในเศรษฐกิจยุคปัจจุบัน ส่งเสริมให้ประชาชนดำเนินชีวิตตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

น้อมนำเกษตรทฤษฎีใหม่มาใช้ในการประกอบอาชีพ เช่น การเลี้ยงสัตว์ ปลูกผักปลอดสารพิษ การทำปุ๋ยด้วยตนเอง โดยการนำเศษผัก เศษอาหาร และเศษเนื้อสัตว์จากตลาดนัดมาหมักทำปุ๋ย เพื่อใช้ในการปราบศัตรูพืช เป็นการลดต้นทุนทางการผลิต และเพิ่มรายได้จากผลิตผล โดยส่งเสริมให้ประชาชนในหมู่บ้านมาใช้บริการโดยการซื้อสินค้าในตลาดนัดของชุมชนของตนเอง และเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนให้มีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น หน่วยงานเทศบาลควรสนับสนุนหรือชักจูงใจให้ผู้ค้าร่วมกันพัฒนาจัดระบบการจัดการให้ตลาดนัดให้เป็นตลาดนัดชุมชนพึ่งตนเองมีการจัดตั้งกลุ่มการสร้างผลผลิตร่วมกัน โดยใช้ผลิตผลของชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ และสนับสนุนให้ผู้ค้ารู้จักการพัฒนาทางการขาย เช่น การใช้วัตถุดิบทางธรรมชาติแทนวัสดุสังเคราะห์ เช่น ไข่ไก่ต้องเป็นภาชนะบรรจุอาหารแทนกล่องโฟม หรือถุงพลาสติก ซึ่งจะช่วยในการลดขยะ และเป็นการอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความประทับใจให้กับผู้ซื้อได้อีกทางเลือกหนึ่ง



ภาพ 1 โซนสินค้า และพื้นถนน



ภาพ 2 การจัดระเบียบของตลาด



ภาพ 3 เจ้าหน้าที่ตำรวจเข้ามา
บริการรักษาความปลอดภัย



ภาพ 4 กิจกรรมการซื้อขายสินค้า
ในตลาดช่วงเวลา 02.00 น.



ภาพ 5 แปลงปลูกผักเพื่อนำมา
จำหน่ายในตลาด



ภาพ 6 ภาชนะที่ใช้ใส่อาหารเพื่อดึงดูด
ความสนใจของผู้บริโภค



ภาพ 7 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้าน



ภาพ 8 การอุดหนุนสินค้าในตลาด



ภาพ 9 เจ้าหน้าที่สาธารณสุข
มาให้ความรู้แก่พ่อค้าแม่ค้า



ภาพ 10 บริเวณพื้นที่ตลาดเป็นคอนกรีตและ
ทางเดินกว้างขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะต่อชุมชน

1.1 ควรส่งเสริมให้คนในชุมชนบ้านปัดโวงทำการเกษตรให้เพิ่มมากขึ้น เช่น การทำเกษตรปลูกผักปลอดสารพิษ เพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคอย่างเพียงพอ

1.2 ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มขายผลไม้ตามฤดูกาลไปจำหน่ายที่ตลาดในราคาต่ำกว่าสินค้าในตลาดกลางหัวอิฐ

2. ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2.1 ควรมีการจัดตั้งกลุ่มคณะกรรมการ โดยมีผู้ประกอบการตลาด หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงประชาชน คือ ผู้ค้า และประชาชนในชุมชน ในการพัฒนาระบบการจัดการตลาดอย่างชัดเจน

2.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับมาตรการในการพัฒนาตลาดให้ผู้ค้าได้ทราบ และรับฟังความคิดเห็นในส่วนรวม

3. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

3.1 ศึกษาเรื่อง “ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาของตลาดในตำบลหินตก จังหวัดนครศรีธรรมราช”

3.2 ศึกษาเรื่อง “การจัดการตลาดในชุมชนเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง กรณีศึกษาตลาดนัดเปิดท้ายในจังหวัดนครศรีธรรมราช”

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย. (2546). แนวทางการดำเนินการปรับปรุงตลาด

หรือมาตรฐานตลาด (ตลาดนัด). สืบค้นเมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2559, จาก www.dla.go.th.

จิรดา นาคฤทธิ์ และอนุพร ทองใหม่. (2559). หลักการตลาด. สืบค้นเมื่อวันที่ 16 กันยายน 2559, จาก www.bbc.ac.th.

จิตติวรดา รุ่งเรือง. (2563). เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง บนพื้นฐานชุมชนอาชีพไทย. สืบค้นเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563, จาก <https://sites.google.com/site/thitiwrdarungreuxng/>.

ดวงทิพย์ จันทรอ่วม. (2559). แนวทางการพัฒนาการตลาดอย่างยั่งยืน : กรณีศึกษาตลาดโบราณบางพลี อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ. วารสารร่มพญักษ์ มหาวิทยาลัยเกริก. 34(2): 52-72.

ทัศนาศ หงส์มา. (2555). ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกสินค้าของผู้ซื้อในตลาดนัด: กรณีศึกษาตลาดนัดในกระทรวงสาธารณสุข จังหวัดนนทบุรี. สืบค้นเมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2559, จาก www.rup.ac.th

ประภาพร พนมไพร. (2558). การตลาดเชิงสร้างสรรค์ภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงของเครือข่ายกลุ่มอาชีพผู้ผลิต และแปรรูปกล้วย ในจังหวัดเชียงราย. วารสารมงคลล้านนา. 3 (1): 56-73.

โสภณ สุภาพงษ์. (2541). เศรษฐกิจพอเพียงทางรอดทางสังคมไทย. นิตยสารสารคดีครอบครัว. (กันยายน 2541) : 71-79.