บทที่ 5
สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัยและอภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย เขตเทศบาลตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐม ซึ่งได้ผลการวิจัยเชิงปริมาณ กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา จำนวน 200 คน โดยจำแนกออกเป็น 3 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 แสดงข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา จำนวน 200 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็น เพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีช่วงอายุระหว่าง 26 – 35 ปี เป็นผู้ที่ไม่เคยได้รับการเป็นจำนวนมากที่สุด รองลงมา คือมีระดับการศึกษาสูงสุดในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพปัญหา ของการค้าขายสำหรับผู้ประกอบการค้ารายย่อย พบว่าผู้ค้ารายย่อยมีความเข้าใจในวิธีการค้าขายเพื่อสร้างรายได้เพิ่มมากขึ้นอยู่ในระดับสูง มีสามารถเรียนรู้และนำกลยุทธ์ หรือวิธีการทางการตลาด มาใช้ให้ เกิดประโยชน์ต่อการขายของในปัจจุบันได้มาก เชื่อว่ากลยุทธ์ หรือวิธีการทางการตลาดสามารถช่วยกระตุ้นการ ซื้อได้ในระดับมาก ยิ่งถ้าหากมีความรู้ที่ได้ในเรื่องกลยุทธ์ หรือวิธีการทางการตลาดที่ดีจะช่วยทำให้ปัจจัยเสี่ยงต่อการขาดทุนลดน้อยลง มีรายได้ในครัวเรือนจะเพิ่มมากขึ้น สินค้าที่ขายในพื้นที่มีปัญหาจากความซ้ำซ้อนกันมากมายในระดับสูง และลูกค้ามีพฤติกรรม รูปแบบการซื้อที่เปลี่ยนไปจากเดิมและต้องการความสะดวก สะอาด ความทันสมัยมากขึ้นในระดับสูง ผู้ค้ารายย่อยเชื่อว่าการเลือกสินค้าที่นำมาขายควรพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญในระดับสูง มีปัญหาเรื่องทำเลที่ตั้ง ความสะดวก และค่าใช้จ่ายการเช่าที่ขาย ปัญหาด้านเงินทุนในการประกอบกิจการค้ารายย่อย มีปัญหาด้านทำเลที่วางสินค้าเพื่อขาย และมีปัญหาด้านการอำนวยความสะดวกของพื้นที่ขาย แต่หากมีการเข้ามาสนับสนุนจากทุกภาคส่วนช่วยส่งเสริมกิจกรรมการค้าใน ชุมชนให้ดีขึ้น และความสัมพันธ์ในครอบครัวดียิ่งขึ้นจากกิจกรรมค้าขายที่ทำร่วมกัน

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อยชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลศาลายามีกลยุทธ์หรือวิธีการที่มีความเหมาะสมในการค้าขายในชุมชนคือราคาของสินค้าที่ขาย ความแปลกใหม่ไม่ซ้ำใครของสินค้าที่ขาย คุณภาพของ

สินค้าที่ขาย การบริการที่ดี ความสะดวกสบายของลูกค้า เช่นที่จอดรถเพียงพอ ป้ายประชาสัมพันธ์ ภูมิสถาปัตย์สวยงามเป็นระเบียบ สะอาด สุขาที่สะอาด และเพียงพอ การประชาสัมพันธ์อัตลักษณ์ของตลาดเก่า ดึงดูดนักท่องเที่ยว และกลยุทธ์การพัฒนารายได้ของการค้าขายในชุมชนคือการจัดให้มี กิจกรรมพิเศษที่น่าสนใจต่างๆ ในพื้นที่เพื่อดึงดูดการเยี่ยมชม ตลอดจนเส้นทางการคมนาคมให้มีการสัญจรผ่านไปมาในพื้นที่ขายสินค้า

เมื่อตลาดเป็นสถานที่แลกเปลี่ยนสินค้ากับเงินค่าตอบแทนจากการขายสินค้าของผู้ค้ารายย่อย ตลาดยังก่อให้เกิดการพึ่งพากันในระดับชุมชน คือ เปิดโอกาสให้คนในชุมชนได้ดำเนินกิจกรรมแลกเปลี่ยน (ซื้อขาย) สินค้าและบริการตามความถนัดของแต่ละครอบครัว เป็นแหล่งรายได้ที่สุจริตของแต่ละครอบครัว เกิดการหมุนเวียนของเม็ดเงินในชุมชน และยังช่วยดึงเม็ดเงินใหม่จากภายนอกเข้าสู่ชุมชน (เห็นได้ชัดอย่างกรณีของตลาดขนาดใหญ่ เช่น ตลาดดอนหวาย หรือตลาดอัมพวา เป็นต้น) ตลาดยังก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดีในระดับชุมชน รวมถึงการช่วยธำรงรักษาวัฒนธรรมประเพณีในชุมชน ในกรณีของชุมชนที่มีวัฒนธรรมความเป็นมา จากการที่กลุ่มคนในชุมชนมีการสร้างปฏิสัมพันธ์อันดีด้วยกัน

ดังนั้นการค้ารายย่อย (Informal sector) จึงเป็นส่วนหนึ่งของระบบเศรษฐกิจที่มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่า Formal sector โดยภาคเศรษฐกิจที่ไม่เป็นทางการนี้สามารถเป็นภาคที่สนับสนุนภาคที่เป็นทางการเสมือนเป็นส่วนเติมเต็มซึ่งกันและกัน (complement) เมื่อใดที่ภาคที่เป็นทางการประสบปัญหา ดังเช่นในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ แรงงานที่ได้รับผลจากวิกฤตจะไหลเข้าสู่ภาคเศรษฐกิจที่ไม่เป็นทางการ เพื่อที่จะส่งเสริมและพัฒนาการประกอบการของภาคเศรษฐกิจที่ไม่เป็นทางการให้เข้มแข็ง มั่นคง จึงควรมุ่งเป้าหมายการพัฒนาและส่งเสริมไปยังกลุ่มที่เป็น Hidden activities ในระบบเศรษฐกิจ ทั้งด้านความคงอยู่ของธุรกิจ ความมั่นคงในชีวิตและสวัสดิภาพของลูกจ้างหรือผู้ช่วยธุรกิจ เพื่อที่จะให้ผู้มีงานทำใน Informal sector มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยรัฐจะต้องโน้มน้าว ชักนำและเสนอผลประโยชน์ให้ผู้ทำงานกลุ่มนี้ โดยผลประโยชน์ดังกล่าวจะต้องคุ้มค่ากับการที่กลุ่มคนเหล่านั้นจะเสียประโยชน์ที่เคยได้รับเมื่ออยู่ใน Informal sector เช่นต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เปรียบเทียบกับประโยชน์ที่จะได้รับการส่งเสริมธุรกิจและคุ้มครองจากรัฐเป็นต้น

งานวิจัยนี้จึงได้คำตอบการวิจัยตามวัตถุประสงค์เป็นประเด็นที่น่าสนใจดังนี้ว่า :

1.สภาพปัจจุบันผู้ค้ารายย่อยนั้นเป็นผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำเนื่องจากความยากจน ไม่มีงานทำ ตกงาน ต้องดิ้นรนต่อสู้เพื่อให้อยู่รอด เป็นอาชีพที่เข้าง่าย มีความเป็นอิสระ ไม่ต้องใช้เงิน

ลงทุนมาก มีน้อยก็ทำการค้าขนาดเล็กๆที่พอจะเลี้ยงชีพได้ ใช้ทรัพยากรที่มีในท้องถิ่นนำมาเป็นสินค้าที่ขาย เป็นกิจการของครอบครัว กิจการขนาดเล็ก ในวิธีการผลิตใช้แรงงานคนเป็นส่วนใหญ่ และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีแบบง่ายๆ อาศัยทักษะที่ได้มาจากภายนอกระบบโรงเรียน ไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับตามกฎหมายและมีการแข่งขันสูง ดังนั้น สรุปได้ว่า สถานะทางเศรษฐกิจสังคม ความเป็นมาในอดีต โอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรและสภาพการทำงานของการค้ารายย่อยนอกระบบล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกประกอบอาชีพทั้งสิ้น อีกทั้งผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่มีรายได้ไม่มากในแต่ละวัน ขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพ มีภาระหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยสูง เนื่องจากเป็นการกู้จากแหล่งเงินกู้นอกระบบ

2. ปัญหาของตลาดศาลายา (เก่า) ก็คือความแตกต่างเนื่องจากตลาดศาลายาถูกแนวกั้นทางรถไฟเป็นเส้นแบ่งตลาดออกจากกันเกิดเป็นตลาดเก่า และ ตลาดใหม่ จึงเป็นความแตกต่างที่ตั้งอยู่บนบริบททางสังคม,อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ, แนวโน้มการขยายตัวจากสังคมชุมชนเล็กสู่สังคมเมืองใหญ่, พื้นฐานความเจริญและวิถีชีวิตจึงแตกต่างกันไปอย่างเห็นได้ชัด ลูกค้าไม่มีการกระจายตัวเข้าสู่บริเวณตลาดศาลายาเก่า แต่เกิดการกระจุกตัวที่ตลาดใหม่เท่านั้น อีกทั้งการรณรงค์ประชาสัมพันธ์ต้องอาศัยการสนับสนุน งบประมาณ การร่วมมือจากทุกฝ่ายซึ่งมีข้อจำกัดเป็นอุปสรรค วิธีการแก้ไขปัญหา หากมีหน่วยงานต่างๆเข้ามาสร้างความเจริญ สร้างกิจกรรมต่างๆที่จะช่วยดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวให้เข้ามาถึงฝั่งด้านในตลาดศาลายาเก่า ก็เป็นแนวทางที่ดี

3.การค้นหากลยุทธ์ รูปแบบ วิธีการแบบพิเศษทางการตลาดเพื่อสร้างแรงดึงดูดใจลูกค้า สร้างรายได้เพิ่มของผู้ค้ารายย่อยของฝั่งตลาดชุมชนศาลายาด้านใน (ศาลายาเก่า) ด้วยการปรับปรุงสินค้าที่ขาย และปรับวิธีการค้าขายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าเช่น ลักษณะของสินค้าที่ขาย และต้องตรงกับความต้องการของลูกค้า การหีบห่อบรรจุภัณฑ์ที่มีสีสัน สวยงาม ประทับใจ สื่อถึงเอกลักษณ์ หรืออัตลักษณ์ของชุมชนศาลายา ตลาดเก่าย้อนยุค เพื่อให้เป็นไปตามกระแสความต้องการของนักท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์นิยม ความสะดวกสบายของลูกค้า เช่นสุขาที่สะอาด และเพียงพอ จัดให้มี กิจกรรมพิเศษที่น่าสนใจต่างๆ ในพื้นที่เพื่อดึงดูดการเยี่ยมชม, การจัดการเส้นทางการคมนาคมก็ควรให้มีการสัญจรผ่านไปมาในพื้นที่ขายสินค้า, มีที่จอดรถเพียงพอ และปลอดภัย การหาทำเลที่ลูกค้าสังเกตเห็นได้ง่าย อีกทั้งการทำป้ายประชาสัมพันธ์ให้มีความสะดุดตามากขึ้น และยังต้องพิจารณาถึงช่วงเวลาที่ขาย กล่าวคือ ธุรกิจย่อมต้องการอยู่รอดและเติบโต ปัจจัยสำคัญ คือ ต้องได้รับการสนับสนุนจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

4. กระบวนการใช้กลยุทธ์การตลาด รูปแบบ วิธีการแบบพิเศษรวมถึงการบริหารจัดการส่วนประสมทางการตลาดที่สามารถสร้างรายได้ ความมั่นคง ความพึงพอใจให้กับผู้ค้าและลูกค้า และก่อให้เกิดความร่วมมือที่เกิดขึ้นกับผู้ค้ารายย่อยในชุมชนได้โดยการศึกษาจากข้อมูลปฐมภูมิ สนธิกับ

ความรู้ที่เป็นมาตรฐานทางการค้าขาย การประกอบธุรกิจ กลยุทธ์ทางการตลาดที่ถูกต้องตามหลักการจะก่อให้เกิดการชี้นำให้เกิดแรงจูงใจและเพื่อสร้างกลยุทธ์การตลาดด้วยรูปแบบและวิธีการที่หลากหลายเพื่อเป็นแนวทางในการสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อยด้วยการ สร้างอัตลักษณ์ที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์และความภาคภูมิใจของชุมชนคนศาลายา ที่สามารถสะท้อนหรือสื่อไปยังกลุ่มลูกค้าได้ สำหรับงานวิจัยพบว่าการสร้างความโดดเด่น แปลกตา สะดุดใจแก่ลูกค้าเป็นสิ่งที่ผู้ค้ารายย่อยมีความคิดเห็นที่ยอมรับว่าเป็นสิ่งที่ควรได้รับการสนับสนุนในเรื่องขององค์ความรู้ งบประมาณ และการรณรงค์ ประชาสัมพันธ์เป็นอย่างยิ่ง เช่น การจัดกิจกรรมโดยให้แม่ค้า พ่อค้าร่วมมือร่วมใจกันใส่เสื้อสีสดใส ลายดอก ที่สะดุดตา เป็นการสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของผู้ค้ารายย่อยในช่วงวันที่มีการจัดกิจกรรมพิเศษ อีกทั้งเป็นการเชิญชวนลูกค้า นักท่องเที่ยวให้อยากมาสัมผัสกับบรรยากาศที่ย้อนยุคไปในอดีตอีกด้วย

ข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐม ซึ่งผู้วิจัยได้ทราบผลการวิจัยและสามารถพบประเด็นที่น่าสนใจเพื่อเป็นข้อเสนอแนะการวิจัยในครั้งนี้ โดยจำแนกออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

1.ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. สนับสนุนให้มีการจัดตั้งชมรมหรือสมาคมสำหรับผู้ประกอบการค้ารายย่อยประเภทต่าง ๆ ในศาลายา ให้มารวมตัวกัน และใช้เป็นที่สำหรับเผยแพร่ความรู้ เทคโนโลยี และให้การฝึกอบรมเพื่อให้ผู้ประกอบการค้ารายย่อยและลูกจ้างสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในกิจการ โดยหน่วยงานราชการ ภาครัฐให้ความช่วยเหลือในสิ่งที่จำเป็น

2. มอบหมายหน่วยงานของรัฐให้รับผิดชอบในการดูแล พัฒนา ให้ความรู้ด้านการประกอบอาชีพ จัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวก สวัสดิการและอื่น ๆ

3. ให้การสนับสนุนทางด้านเงินทุนในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และสินเชื่อผู้ประกอบการรายย่อย

4. จัดระเบียบให้ขายในที่กำหนด และผ่อนผันการเสียค่าธรรมเนียม

5. ส่งเสริมให้ได้รับผลประโยชน์จากการระบบประกันสังคม

6. ใช้หมายเลขตามบัตรประจำตัวประชาชนเป็นรหัสในการรับบริการของรัฐทุกประเภท

2. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ที่สนใจศึกษาวิจัยต่อไป

เพื่อให้ผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้สามารถไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ได้อย่างกว้างขวาง

มากขึ้น ผู้วิจัยใคร่ขอเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป ดังต่อไปนี้

2.1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยควรมีจำนวนที่มากกว่านี้ เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนผู้ประกอบการค้ารายย่อยที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

2.2. .ในการศึกษาครั้งนี้ยังมีประเด็นที่น่าสนใจศึกษาต่อเกี่ยวกับแนวโน้มและทิศทางความเปลี่ยนแปลง อีกทั้งประเด็นที่คลุมเครือที่ผู้วิจัยอาจจะยังศึกษาไปไม่พบ เช่นกรณีของผลกระทบของการสร้างรายได้ของกลุ่มบุคคลทั้งจากหน่วยงานของรัฐ หรือ กลุ่มเอกชน (Criminal Sector) ที่อาจไม่ถูกต้องตามกฎหมาย มีการเรียกรับเงินค่าตอบแทน ซึ่งเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและส่งผลกระทบต่อขวัญ กำลังใจ การประกอบอาชีพโดยสุจริตของกลุ่มผู้ค้ารายย่อย เป็นต้น

2.3. ในการศึกษาต่อไปจากนี้ควรจะนำผลของการวิจัยครั้งนี้ไปทำการศึกษาเพื่อพิสูจน์อีกครั้งในเขตพื้นที่อื่น ที่มีผู้รู้ลักษณะที่คล้ายคลึงกัน แต่ต่างพื้นที่ ต่างบริบทกัน เป็นต้น

.....