

## บทที่ 5

### สรุป อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ประชากรที่ศึกษา ได้แก่ เกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ที่อาศัยอยู่ใน 7 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอสสามพราน อำเภอนครชัยศรี อำเภอบางเลน อำเภอกำแพงแสน อำเภอดอนตูม และอำเภอพุทธมณฑล จำนวน 246 ราย ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

#### สรุปผลการศึกษา

##### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาด้านข้อมูลทั่วไป พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 58.5 มีอายุ 54 ปีขึ้นไป ร้อยละ 32.5 สถานภาพสมรส ร้อยละ 74 ระดับการศึกษา ประถมศึกษา / ต่ำกว่าร้อยละ 61.4 ทำการเพาะปลูกพืช ประเภทพืชสวน (เช่น ลิ้นจี่ มะนาว) ร้อยละ 42.27 ขนาดพื้นที่ที่ทำกรเพาะปลูกต่ำกว่า 10ไร่ ร้อยละ 67.5 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ไม่เกิน 5,000 บาท ร้อยละ 54.1

##### ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกร

ผลการศึกษาพฤติกรรม พบว่า เกษตรกรในจังหวัดนครปฐม มีความคิดเห็นว่าปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยชีวภาพมีความแตกต่างกัน ร้อยละ 57.7 เหตุผลสำคัญ ในการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพ เพราะช่วยฟื้นฟูสภาพของดิน ซื้อปุ๋ยชีวภาพจากร้านจำหน่ายปุ๋ยทั่วไป ร้อยละ 65.0 ซื้อปุ๋ยชีวภาพระหว่างการเพาะปลูก ร้อยละ 69.9 ซื้อปุ๋ยชีวภาพ 3 – 4 ครั้งต่อปี ร้อยละ 45.1 ซื้อปุ๋ยชีวภาพ ไม่เกิน 5,000 บาท ต่อครั้ง ร้อยละ 74.8 ตัดสินใจด้วยตนเอง ในการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพ ชำระค่าปุ๋ยด้วยเงินสด ร้อยละ 94.3 ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับปุ๋ยชีวภาพ จากเพื่อนบ้าน หรือผู้นำกลุ่ม

### ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ย

พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม สามารถจำแนกตาม ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด และสิ่งกระตุ้นอื่นๆ สรุปได้ดังต่อไปนี้

#### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.72 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ คุณภาพของปุ๋ย ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.18 ราคาสินค้าของปุ๋ย ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 การระบุวัน/เดือน/ปีที่ผลิต/วันหมดอายุ อย่างชัดเจน ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.78

#### ปัจจัยด้านราคา

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.65 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ ราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้ขายรายอื่น ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 การให้ส่วนลดเงินสด ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67 และมีราคาหลายระดับให้เลือก ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.65

#### ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.73 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ สถานที่ขายปุ๋ยมีความน่าเชื่อถือ ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 สถานที่ขายปุ๋ยใกล้บ้านทำให้สะดวกในการซื้อ ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.73 และสถานที่ขายปุ๋ยจัดเก็บสินค้าเป็นระเบียบ ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67

#### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.34 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ ในระดับ

สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.50 การให้ตัวอย่างปุ๋ยทดลองใช้ ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.37 และการเข้าไปเสนอขายปุ๋ยถึงที่บ้าน/ไร่/นา ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.30

### ปัจจัยทางเศรษฐกิจ

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.94 ปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาปุ๋ยเคมีที่ปรับราคาสูงขึ้น ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.11 และสถานะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.78

### ปัจจัยทางกฎหมายและการเมือง

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางกฎหมายและการเมืองที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.63 ปัจจัยย่อย ได้แก่ ปุ๋ยชีวภาพอยู่ในการควบคุมของ พรบ.ปุ๋ย จากกระทรวงเกษตร ทำให้เกษตรกรมั่นใจคุณภาพปุ๋ยชีวภาพได้ ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 และ การส่งเสริมการใช้ปุ๋ยชีวภาพจากรัฐบาลและหน่วยราชการ ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.56

### ปัจจัยทางวัฒนธรรม

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางวัฒนธรรมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.87 ปัจจัยย่อย ได้แก่ ค่านิยมในการบริโภคอาหารปลอดสารพิษ และค่านิยมในการใช้ปุ๋ยชีวภาพเพื่อปรับปรุงสภาพดิน ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.87 เท่ากัน

ตารางที่ 48 แสดงค่าเฉลี่ย การแปลผล สูงสุด 10 อันดับแรก ของปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยชีวภาพ

ปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยชีวภาพ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
คุณภาพของปุ๋ย	4.18 (สำคัญมาก)	1
สถานที่ขายปุ๋ยมีความน่าเชื่อถือ	4.00 (สำคัญมาก)	2
ตราสินค้าของปุ๋ย	3.83 (สำคัญมาก)	3
ราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้ขายรายอื่น	3.83 (สำคัญมาก)	3
การระบุวัน/เดือน/ปี ที่ผลิต/วันหมดอายุอย่างชัดเจน	3.78 (สำคัญมาก)	5
สถานที่ขายปุ๋ยใกล้บ้านทำให้สะดวกในการซื้อ	3.73 (สำคัญมาก)	6
การให้ส่วนลดเงินสด	3.67 (สำคัญมาก)	7
สถานที่ขายปุ๋ยจัดเก็บสินค้าเป็นระเบียบ	3.67 (สำคัญมาก)	7
มีราคาหลายระดับให้เลือก	3.65 (สำคัญมาก)	9
มีรถบริการส่งถึงที่	3.54 (สำคัญมาก)	10

จากตารางที่ 48 พบว่า ปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ คุณภาพของปุ๋ย ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.18

รองลงมาคือ สถานที่ขายปุ๋ยมีความน่าเชื่อถือ ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 ราคาสินค้าของปุ๋ย และราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้ขายรายอื่น ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 ตามลำดับ

ตารางที่ 49 แสดงค่าเฉลี่ย การแปลผล สูงสุด 5 อันดับแรก ของปัจจัยย่อยสิ่งกระตุ้นอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยชีวภาพ

ปัจจัยย่อยสิ่งกระตุ้นอื่นๆที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยชีวภาพ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ราคาปุ๋ยเคมีที่ปรับราคาสูงขึ้น	4.11 (สำคัญมาก)	1
ค่านิยมในการบริโภคอาหารปลอดสารพิษ	3.87 (สำคัญมาก)	2
ค่านิยมในการใช้ปุ๋ยชีวภาพเพื่อปรับปรุงสภาพดิน	3.87 (สำคัญมาก)	2
สถานะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ	3.78 (สำคัญมาก)	4
ปุ๋ยชีวภาพอยู่ในการควบคุมของพรบ.ปุ๋ยจากกระทรวงเกษตร ทำให้เกษตรกรมั่นใจคุณภาพปุ๋ยชีวภาพได้	3.71 (สำคัญมาก)	5

จากตารางที่ 49 พบว่า ปัจจัยย่อยสิ่งกระตุ้นอื่นๆที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ราคาปุ๋ยเคมีที่ปรับราคาสูงขึ้น ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.11 รองลงมา คือ ค่านิยมในการบริโภคอาหารปลอดสารพิษ และค่านิยมในการใช้ปุ๋ยชีวภาพเพื่อปรับปรุงสภาพดินในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.87 เท่ากัน ตามลำดับ

**ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม**

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ย 3.94 รองลงมาคือ ปัจจัยทางวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.87 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ย 3.73 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ย 3.72 ปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ย 3.65 ปัจจัยทางกฎหมายและการเมือง มีค่าเฉลี่ย 3.63 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ย 3.34 ตามลำดับ

**ลำดับความสำคัญปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม**

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม 3 อันดับแรก คือ คุณภาพของปุ๋ย มีค่าเฉลี่ย 4.18 รองลงมาคือ สถานที่ขายปุ๋ยมีความน่าเชื่อถือ มีค่าเฉลี่ย 4.00 ราคาสินค้าของปุ๋ยและราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้ขายรายอื่น มีค่าเฉลี่ย 3.83 เท่ากัน ตามลำดับ

**ลำดับความสำคัญปัจจัยย่อยของสิ่งกระตุ้นอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม**

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยย่อยของสิ่งกระตุ้นอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม 3 อันดับแรก คือ ราคาปุ๋ยเคมีที่ปรับราคาสูงขึ้น มีค่าเฉลี่ย 4.11 รองลงมาคือ ค่านิยมในการบริโภคอาหารปลอดสารพิษ และค่านิยมในการใช้ปุ๋ยชีวภาพเพื่อปรับปรุงสภาพดิน มีค่าเฉลี่ย 3.87 เท่ากัน ตามลำดับ

**ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม จำแนกตามประเภทของพืชที่ทำการเพาะปลูก**

ปัจจัยที่กลุ่มนาข้าวให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.85 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ย 3.75 และปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ย 3.65 ตามลำดับ

ปัจจัยที่กลุ่มพืชไร่และพืชสวน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ย 3.94 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.79 และ ปัจจัยทางผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ย 3.73 ตามลำดับ

ปัจจัยที่กลุ่มพีชผักให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ย 4.10 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 4.02 และ ปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ย 3.89 ตามลำดับ

**ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม จำแนกตามแหล่งซื้อปุ๋ยชีวภาพ**

ปัจจัยที่กลุ่มประเภทซื้อจากร้านจำหน่ายปุ๋ยทั่วไปให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ย 3.98 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.83 และ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ย 3.72 ตามลำดับ

ปัจจัยที่กลุ่มประเภทซื้อจากตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.86 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ย 3.84 และ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ย 3.83 ตามลำดับ

**ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม จำแนกตามขนาดพื้นที่ที่ทำการเพาะปลูก**

ปัจจัยที่กลุ่มที่มีขนาดพื้นที่ที่ทำการเพาะปลูก น้อยกว่า 10 ไร่ ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ย 3.98 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.93 และ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ย 3.80 ตามลำดับ

ปัจจัยที่กลุ่มที่มีขนาดพื้นที่ที่ทำการเพาะปลูก มากกว่าหรือเท่ากับ 10 ไร่ ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ มีค่าเฉลี่ย 3.90 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยทางวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.76 และ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ย 3.63 ตามลำดับ

#### อภิปรายผลการศึกษา

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาสามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

#### พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกร

ผลการศึกษาพฤติกรรม พบว่าเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ซื้อปุ๋ยชีวภาพจากร้านจำหน่ายปุ๋ยทั่วไป ตัดสินใจด้วยตนเอง ในการเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพ ชำระค่าปุ๋ยด้วยเงินสด ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาของ วราภรณ์ ควราชกร (2549) ศึกษาเรื่องผลกระทบของปัจจัยทางการตลาด

ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ย กรณีศึกษา เกษตรกรอำเภอบ้านแพรง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่พบว่าเกษตรกรซื้อปุ๋ยจากร้านจำหน่ายปุ๋ยทั่วไป ชำระเงินค่าปุ๋ยด้วยเงินสด และตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยด้วยตนเองมากที่สุด สำหรับเหตุผลสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพ เพราะช่วยฟื้นฟูสภาพของดิน ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับปุ๋ยจากเพื่อนบ้านหรือผู้นำกลุ่ม ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาของ เกริกศักดิ์ พुरुเพชรแก้ว (2550) ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรชาวสวนยางพาราในอำเภอจะนะ และอำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา ที่พบว่า เกษตรกรได้รับความรู้ทางวิชาการด้านดินและปุ๋ย จากเจ้าหน้าที่รัฐและเพื่อนบ้านเป็นหลัก สาเหตุหลักที่ใช้ปุ๋ยคือ เพื่อต้องการปรับปรุงสภาพดิน

### **ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม**

#### **ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์**

ผลการศึกษาปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า เกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพ ในระดับสำคัญมาก สำหรับปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ คุณภาพของปุ๋ย และตราสินค้าของปุ๋ย อยู่ในอันดับแรก ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาของ สิริกานต์ จิรวัฒน์จำเริญ (2550) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรในอำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา ที่พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยอินทรีย์ ด้านผลิตภัณฑ์ (สินค้าและบริการ) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละรายการ พบว่า รายการที่มีอิทธิพลสูงสุด คือ ตรายี่ห้อสินค้าเป็นที่รู้จักแพร่หลาย และคุณภาพการใช้งาน

#### **ปัจจัยด้านราคา**

ผลการศึกษาปัจจัยด้านราคา พบว่า เกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพ ในระดับสำคัญมาก สำหรับปัจจัยย่อยด้านราคา ราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้ขายรายอื่น และการให้ส่วนลดเงินสด อยู่ในอันดับแรก ในขณะที่การศึกษาของ สิริกานต์ จิรวัฒน์จำเริญ (2550) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรในอำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยอินทรีย์ด้านราคา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละรายการ พบว่า รายการที่มีอิทธิพลสูงสุด คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า

### ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ผลการศึกษาปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย พบว่า เกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพ ในระดับสำคัญมาก สำหรับปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่าย สถานที่ขายปุ๋ยมีความน่าเชื่อถือ และสถานที่ขายปุ๋ยใกล้บ้านทำให้สะดวกในการซื้อ อยู่ในอันดับแรก ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาของ สิริกานต์ จิรวัดน์จำเริญ (2550) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรในอำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา ที่พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อปุ๋ยอินทรีย์ ด้านการจัดจำหน่าย โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละรายการ พบว่า รายการที่มีอิทธิพลสูงสุด คือ สถานที่จำหน่ายสินค้าตั้งอยู่ใกล้บ้านของเกษตรกร

### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการศึกษาปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า เกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพในระดับสำคัญปานกลาง สำหรับปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด การโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ อยู่ในอันดับแรก ในขณะที่ วราภรณ์ ควรจร (2549) ศึกษาเรื่องผลกระทบของปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ย กรณีศึกษา เกษตรกรอำเภอบ้านแพรง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า เหตุผลในการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยคือ ได้รับข้อมูลข่าวสารจากสื่อวิทยุมากที่สุด

### ข้อค้นพบ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาได้ข้อค้นพบ ดังนี้

1. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกร ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดสองปัจจัยแรก ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และปัจจัยทางวัฒนธรรม ซึ่งเป็นปัจจัยสิ่งกระตุ้นอื่นๆ แต่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของเกษตรกรมากกว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด
2. เกษตรกรผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ต้องการให้หน่วยงานภาครัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง พัฒนาปุ๋ยชีวภาพ ด้านการฝึกอบรมการใช้ปุ๋ยชีวภาพ รวมถึงด้านการรับรองคุณภาพ และการพัฒนาคุณภาพ ในระดับความสำคัญที่ใกล้เคียงกัน

3. ความคิดเห็นของ เกษตรกรผู้ตอบแบบสอบถาม สำหรับความแตกต่างระหว่างปุ๋ยอินทรีย์ และปุ๋ยชีวภาพ พบว่า ไม่แตกต่าง และไม่แน่ใจ ร้อยละ 42.3 แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรยังไม่สามารถแยกความแตกต่างระหว่างปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยชีวภาพได้

4. เกษตรกรกลุ่มพืชไร่และพืชสวน และกลุ่มพืชผัก ให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านราคาในระดับสำคัญมาก ในขณะที่เกษตรกรกลุ่มนาข้าว ให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านราคาในระดับสำคัญปานกลาง

5. เกษตรกรกลุ่มนาข้าว และกลุ่มพืชไร่และพืชสวน ให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด เรื่องการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ ในระดับสำคัญปานกลาง ในขณะที่เกษตรกรกลุ่มพืชผัก ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก

6. เกษตรกรกลุ่มนาข้าว และกลุ่มพืชผัก ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางกฎหมายและการเมือง เรื่องการส่งเสริมการใช้ปุ๋ยชีวภาพจากรัฐบาลและหน่วยราชการ ในระดับสำคัญมาก ในขณะที่เกษตรกรกลุ่มพืชไร่และพืชสวน ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง

7. เกษตรกรที่ซื้อจากร้านจำหน่ายปุ๋ยทั่วไป ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางเศรษฐกิจ เรื่องภาวะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางกฎหมายและการเมือง เรื่องการส่งเสริมการใช้ปุ๋ยชีวภาพจากรัฐบาลและหน่วยราชการ และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด เรื่องการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ ในระดับสำคัญมาก ในขณะที่ เกษตรกรที่ซื้อจากตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง

8. เกษตรกรที่มีขนาดพื้นที่ทำการเพาะปลูกน้อยกว่า 10 ไร่ ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา ปัจจัยทางกฎหมายและการเมือง และปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด เรื่องการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ และการให้ตัวอย่างปุ๋ยทดลองใช้ ในระดับสำคัญมาก ในขณะที่เกษตรกรที่มีขนาดพื้นที่ทำการเพาะปลูก มากกว่าหรือเท่ากับ 10 ไร่ ให้ความสำคัญ ในระดับสำคัญปานกลาง

#### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อปุ๋ยชีวภาพของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ เพื่อใช้เป็นแนวทางให้กับหน่วยงานของภาครัฐ และภาคเอกชน ดังนี้

1. หน่วยงานภาครัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง ต้องให้ข้อมูลเกี่ยวกับการประหยัดต้นทุนการผลิต และผลผลิตที่ได้จากการใช้ปุ๋ยชีวภาพ กับเกษตรกร เพื่อให้เกษตรกรสามารถเปรียบเทียบกับต้นทุนปุ๋ยเคมีที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน รวมถึงการให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ การลด

ภาวะโลกร้อน กระแสนิยมทั่วโลกเกี่ยวกับสินค้าเกษตรอินทรีย์ และสถานะดินเสื่อมสภาพจากการใช้ปุ๋ยเคมี

2. หน่วยงานภาครัฐบาล และภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง ควรให้ความสำคัญในการให้คำแนะนำอย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับชนิดของปุ๋ยชีวภาพ ปุ๋ยชีวภาพที่เหมาะสมกับพืชแต่ละประเภทให้เกษตรกรได้รับทราบ รวมถึงการสาธิตวิธีการใช้ ปริมาณการใช้ เพราะเกษตรกรยังขาดความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับปุ๋ยชีวภาพ และผู้ประกอบการ ควรคิดค้นนวัตกรรมใหม่ เน้นกลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่างจากคู่แข่ง พัฒนาคุณภาพของปุ๋ย ให้สอดคล้องกับความต้องการของเกษตรกร เห็นผลต่อพืชรวดเร็วหลังการใช้ และมีประเภทที่หลากหลาย เหมาะสำหรับพืชแต่ละชนิด รวมถึงการ ขึ้นทะเบียนตราสินค้าของปุ๋ยกับกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อให้เกษตรกรมีความเชื่อถือ และมั่นใจในการใช้ปุ๋ยชีวภาพเพิ่มมากขึ้น

3. หน่วยงานภาครัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง ควรมีการจัดอบรมสัมมนาในแต่ละชุมชน โดยชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับปุ๋ยแต่ละประเภทในท้องตลาด ความแตกต่างของปุ๋ยแต่ละประเภท รวมถึงข้อดีข้อเสีย เพื่อสร้างความเข้าใจ และเป็นทางเลือกให้เกษตรกร ได้พิจารณาถึงความเหมาะสมในการเลือกใช้กับพืช ให้ได้ประโยชน์สูงสุด

4. เกษตรกรกลุ่มพืชไร่และพืชสวน กลุ่มพืชผัก ควรเน้นปัจจัยด้านราคา เนื่องจากเกษตรกรกลุ่มนี้ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก โดยเฉพาะราคาสินค้า เมื่อเทียบกับผู้ขายรายอื่น มีราคาหลายระดับให้เลือก และการให้ส่วนลดเงินสด เพราะเป็นปัจจัยย่อยที่เกษตรกร ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก โดยผู้ประกอบการควรจะเน้นความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์ เพื่อเป็นทางเลือกให้เกษตรกร และเพิ่มช่องทางการตลาดสำหรับเกษตรกรที่มีรายได้น้อย

5. เกษตรกรกลุ่มนาข้าว กลุ่มพืชผัก ควรเน้นปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง เนื่องจากเกษตรกรกลุ่มนี้ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก โดยเฉพาะการส่งเสริมการใช้ปุ๋ยชีวภาพจากรัฐบาลและหน่วยราชการ รวมถึงปุ๋ยชีวภาพอยู่ในการควบคุมของพรบ.ปุ๋ย จากกระทรวงเกษตร ทำให้เกษตรกรมั่นใจคุณภาพปุ๋ยชีวภาพได้ เพราะเป็นปัจจัยย่อยที่เกษตรกร ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก เนื่องจากปัจจุบัน เกษตรกรประสบปัญหาปุ๋ยปลอมแพร่ระบาด ดังนั้นผู้ประกอบการควรขึ้นทะเบียนปุ๋ยให้ถูกต้องกับกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อสร้างความมั่นใจให้เกษตรกร รวมถึงการจัดทำแผ่นพับ ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ทางวิชาการ แจกจ่ายให้เกษตรกร เพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจ ในปุ๋ยชีวภาพมากขึ้น

6. เกษตรกรที่ซื้อปุ๋ยจากร้านจำหน่ายปุ๋ยทั่วไป ควรเน้นปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยเฉพาะการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ ที่เกษตรกรกลุ่มนี้ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก ดังนั้น ผู้ประกอบการควรขอความร่วมมือกับร้านค้า ในการจัดทำและติดตั้งแผ่นป้ายสินค้า

ขนาดใหญ่ รวมถึงการโฆษณาผ่านวิทยุชุมชน การใช้พนักงานขายที่มีความรู้ด้านการเกษตร เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พร้อมทั้งสามารถให้ความรู้ และการรับฟังปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อนำมาปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของเกษตรกรได้ รวมถึงการจัดให้มีการส่งเสริมการตลาดโดยใช้ CRM MODEL เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เช่น การสร้างกลุ่มชุมชนเกษตรกรอินทรีย์ ทั้งนี้อาจต้องประสานความร่วมมือกับเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น เพื่อเป็นการรวมกลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง และลูกค้าจริง และสร้างประสบการณ์เชิงบวกให้ลูกค้ารู้จักและเข้าใจปัญหาชีวิตมากยิ่งขึ้น

7. เกษตรกรที่มีขนาดพื้นที่ทำการเพาะปลูกมากกว่าหรือเท่ากับ 10 ไร่ ควรเน้นปัจจัยด้านราคา โดยเฉพาะราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้ขายรายอื่น ที่เกษตรกรกลุ่มนี้ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก ผู้ประกอบการควรกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน และกำหนดราคาให้สะท้อนถึงคุณค่านั้น ผลิตภัณฑ์ควรมีคุณภาพเหมาะสมตามราคาที่กำหนดด้วย

8. เกษตรกรที่มีขนาดพื้นที่ทำการเพาะปลูกน้อยกว่า 10 ไร่ ควรเน้นปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยเฉพาะการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ และการให้ตัวอย่างปุ๋ยทดลองใช้ ที่เกษตรกรกลุ่มนี้ให้ความสำคัญในระดับสำคัญมาก ผู้ประกอบการควรใช้กลยุทธ์ TOUCH AND TEST ให้เกษตรกรได้มีโอกาสทดลองใช้ เพื่อให้เห็นคุณสมบัติของสินค้า ซึ่งจะช่วยให้เกษตรกรรู้จักสินค้ามากขึ้น