

บทที่ 7

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นงานวิจัย การออกแบบและจัดทำระบบการสั่งซื้อ โดยเริ่มตั้งแต่ทำใบสั่งงานเมื่อได้รับใบสั่งซื้อจากลูกค้า ทำใบสั่งซื้อไปยังบริษัทผู้ผลิตในกรณีที่ไม่มีสินค้าในคลัง จนกระทั่งออกใบส่งของ/กำกับภาษี จึงถือว่าสิ้นสุดระบบ การจัดทำระบบนี้ขึ้นมาเพื่อนำไปใช้ในหน่วยงานที่ผู้จัดทำสังกัดอยู่ คือ บริษัทนำเข้าสินค้าประเภทเครื่องมือวัดอุตสาหกรรมจากต่างประเทศ ซึ่งนำเข้าจากหลายผู้ผลิต โดยมีวัตถุประสงค์ในการที่จะใช้เป็นเครื่องมือในการทำงานทางด้านการสั่งซื้อให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น แก้ไขปัญหาการทำงานที่ประสพอยู่ รวมทั้งเป็นการสนับสนุนข้อมูลแก่ผู้บริหารในด้านการตลาดและการวางแผนปรับกลยุทธ์ในการขาย ซึ่งนับวันการแข่งขันยิ่งรุนแรงขึ้น

7.1 สรุปผลงานวิจัย

จากการสร้างระบบการจัดซื้อ รวมทั้งระบบสารสนเทศในด้านรายงานการขายต่าง ๆ ที่สนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหาร ในการบริหารงานสั่งซื้อ และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้มากยิ่งขึ้น หลังจากที่ได้ติดต่อทดสอบใช้งานเป็นระยะเวลา 2 เดือน พอสรุปผลงานวิจัยได้ดังนี้

- 7.1.1 ระบบงานใหม่ ช่วยให้ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของแผนกจัดซื้อ คือ สามารถลดขั้นตอนในการทำงานด้านเอกสาร ในการออกใบสั่งงาน ใบสั่งซื้อ รวมทั้งใบกำกับภาษี ลดความผิดพลาดของการลงบันทึกข้อมูลอันเนื่องมาจากขาดความรู้ ความชำนาญของเจ้าหน้าที่ และลดเวลาการทำงานลงในทุกขั้นตอนของการทำเอกสาร
- 7.1.2 ช่วยลดความผิดพลาดอันเนื่องมาจากการสั่งซื้อซ้ำซ้อน การตัดจำนวนสินค้าคงคลังผิดพลาด นอกจากนี้ยังช่วยให้แผนกสต็อกประหยัดพื้นที่ในการเก็บสินค้าและค่าบำรุงรักษาสินค้าที่สั่งมาผิด

- 7.1.3 ช่วยให้ฝ่ายขายค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่สั่งซื้อไปได้ด้วยความรวดเร็ว สามารถตรวจสอบสถานะของงานได้ รวมทั้งการค้นหาข้อมูลอื่น ๆ เช่น ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลผู้ผลิต สามารถค้นหาได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น
- 7.1.4 ช่วยให้ฝ่ายขายมีข้อมูลทางด้านงานขายในรูปแบบรายงานต่าง ๆ โดยสามารถเรียกดูข้อมูลการขายสินค้าที่ตนเองรับผิดชอบอยู่เพื่อประเมินสถานการณ์ตลาดและยอดขาย เพื่อให้ได้ตามยอดเป้าหมายที่บริษัทผู้ผลิตเป็นผู้กำหนด
- 7.1.5 ช่วยให้ผู้บริหารมีข้อมูลทางด้านงานขายในรูปแบบรายงานต่าง ๆ สามารถเรียกดูได้ทันที และนำไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนกลยุทธ์การขายทั้งในด้านพื้นที่การขาย ประเภทของอุตสาหกรรม ประวัติสินค้าที่ลูกค้ามีใช้ประจำ รวมทั้งศักยภาพการขายของแผนกขายในบริษัท

7.2 ปัญหาที่พบและคำแนะนำในการนำไปประยุกต์ใช้งาน

- 7.2.1 ระบบงานที่ได้ออกแบบนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้สำหรับบริษัทขนาดกลางที่ดำเนินกิจการด้านการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพื่อนำมาจัดจำหน่าย โดยแก้ไขเฉพาะในส่วนของฐานข้อมูลหลัก ฐานข้อมูลสินค้าขาย และฐานข้อมูลขาย
- 7.2.2 การกำหนดรหัสของลูกค้า ควรเปลี่ยนการกำหนดตัวเลข 10 หลักตามหมายเลขผู้เสียภาษีอากร เนื่องจากมีหลายบริษัทที่มีลักษณะเป็นกลุ่มบริษัท และมีหลายอุตสาหกรรมในกลุ่มบริษัทนั้น ๆ ทำให้ข้อมูลที่ได้รับในส่วนจากรายงานต่าง ๆ ผิดพลาดได้
- 7.2.3 ควรพัฒนาให้ระบบงานสามารถเชื่อมต่อกับระบบงานขายของฝ่ายขายได้ เพื่อลดขั้นตอนในการพิมพ์เอกสาร เช่น ใบเสนอราคา เป็นต้น

- 7.2.4 ควรพัฒนาระบบงานในส่วนของสินค้าคงคลัง เนื่องจากในระบบที่ออกแบบใช้ข้อมูลสินค้าคงคลังเก่าที่มีการเก็บในรูปแบบ Excel อยู่แล้ว ควรให้มีการคำนวณจำนวนต่าง ๆ ของสินค้า เช่น จำนวนสินค้า Min/Max ในแต่ละรายการที่ควรมีในคลัง เป็นต้น