

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง	การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการจัดการกล่องกระดาษของร้านสะดวกซื้อบริษัท AAA
ชื่อผู้ศึกษา	นางสาวหทัยวรรณ ศรีมหาดีไทย
ปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	การจัดการโลจิสติกส์
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ ดร.วัชรวิ จันทระประกายกุล
ปีการศึกษา	2553

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าและกำหนดกลยุทธ์ในการปรับปรุงกระบวนการทำงานโดยหาแนวทางและวิธีการทำงานที่เหมาะสม รวมถึงการนำระบบ POS (Point of Sale) ที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ ของบริษัท AAA จำกัด เป็นการศึกษาปัญหากระบวนการจัดการกล่องกระดาษที่มีจำนวนมากและไม่ก่อให้เกิดรายได้ เริ่มดำเนินการคือ เดือนตุลาคม 2553 – ธันวาคม 2554 รวมระยะเวลา 3 เดือน โดยใช้ข้อมูลการขายกล่องกระดาษของร้านสะดวกซื้อ AAA ในปี 2552 - 2553 และการสอบถามข้อมูลจากผู้บริหารไปจนถึงพนักงานภายในร้าน นอกจากนี้ยังได้ออกแบบสอบถามสำรวจความต้องการจัดทำที่เก็บกล่องกระดาษและความต้องการเข้าร่วมเก็บกล่องกระดาษกับ Supplier ของร้านสาขาจำนวน 686 สาขา ข้อมูลทั้งหมดนี้ได้นำมาศึกษาหาแนวทางในการแก้ไขและกำหนดเป็นกลยุทธ์ขององค์กรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานทางธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษาลักษณะของปัญหาและผลกระทบที่องค์กรต้องการแก้ไข ปัญหาด้านกล่องกระดาษที่ไม่มีที่จัดเก็บที่แน่นอน การจัดหา Supplier ในการรับซื้อกล่องกระดาษให้กับร้านสาขา รวมไปถึงขั้นตอนและกระบวนการในการควบคุมวิธีการทำงานและรายได้ที่เกิดขึ้นจากการขายกล่องกระดาษ จากการศึกษาพบว่าการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บกล่องกระดาษ มีแนวทางดังนี้

แนวทางที่ 1 จัดทำที่เก็บกล่องกระดาษให้กับร้านสาขาโดยประยุกต์ใช้พื้นที่ที่จำกัดในการทำแบบที่จะสร้างเป็นที่เก็บกล่องให้มีความเหมาะสมกับขนาดพื้นที่ของร้านโดยคำนึงถึงความเหมาะสมและภาพลักษณ์ของบริษัท สำหรับแนวทางนี้การจัดทำที่เก็บกล่องกระดาษจะมีต้นทุนเกิดขึ้นกับร้านสาขาที่ 2,500 บาท – 5,000 บาท โดยขึ้นอยู่กับขนาดของร้านสาขาและร้านสาขาจะสามารถคุ้มทุนได้เมื่อทำการขายกล่องกระดาษภายใน 2 – 3 เดือน

แนวทางที่ 2 จัดหา Supplier ในการรับซื้อกล่องกระดาษโดยระบุวันเวลารับซื้อที่แน่นอน รวมทั้งกำหนดเงื่อนไขการซื้อขายและกำหนดขั้นตอนการทำงานร่วมกันระหว่าง Supplier กับร้านสาขา กำหนดขั้นตอนการควบคุมรายได้ที่เกิดขึ้นจากการขายกล่อง สำหรับแนวทางนี้เมื่อจัดหา Supplier ในการรับซื้อได้นั้นก็ทำการระบุขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจนให้กับพนักงานร้านสาขาและ Supplier ได้ ทำให้ในแนวทางที่ 2 นี้สามารถสร้างมูลค่ากล่องกระดาษได้จากการขายกล่องโดยเปรียบเทียบจำนวนสาขาในปี 2552 มีร้านสาขาที่ทำการขายกล่อง 324 สาขา แต่เมื่อทำการกำหนดกระบวนการทำงานและจัดหา Supplier เข้ารับซื้อได้จำนวนสาขาที่ทำการขายกล่องเพิ่มขึ้นเป็น 686 สาขา โดยรายได้จากการขายกล่องในปี 2552 เท่ากับ 689,981 บาท และรายได้ในปี 2553 เท่ากับ 1,620,866 บาท สร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากปี 2552 มีมูลค่าถึง 930,885 บาท โดยเปรียบเทียบจากเดือนตุลาคม – ธันวาคม ในปี 2552 และ ปี 2553

แนวทางที่ 3 นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระบบ POS (Point of Sale) ที่มีอยู่มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์แนวทางนี้เป็นการแก้ไขปัญหาให้กับร้านสาขาที่ไม่สามารถทำที่เก็บกล่องกระดาษได้เนื่องจากมีพื้นที่ร้านที่จำกัดและเปิดให้บริการแค่ 2 ผลัด ดังนั้นจึงทำการแก้ไขโดยนำระบบ POS เข้ามาใช้ในเรื่องของการนำเงินรายได้จากการขายกล่องกระดาษฝากผ่านเข้าระบบ POS เพื่อลดเวลาของพนักงานในการนำเงินรายได้ไปฝากที่ธนาคาร และแก้ปัญหาตามที่กล่าวมาข้างต้นโดยมีต้นทุนในการปรับปรุงพัฒนาระบบ Pos โดยมีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 123,000 บาท

ดังนั้นทั้ง 3 แนวทางที่ได้กล่าวมาจะเป็นแนวทางที่จะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการกล่องกระดาษให้กับร้านสะดวกซื้อ AAA ได้ และยังสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากกล่องกระดาษที่ดูไม่มีมูลค่า ให้มีมูลค่าได้ และแนวทางทั้ง 3 แนวทางนี้ยังเป็นการกำหนดกลยุทธ์ให้กับองค์กรได้นำไปปฏิบัติให้เกิดประโยชน์ต่อไป