JRGBS ISSN: 2465-4094
วารสารรังสิตบัณฑิตศึกษาในกลุ่มธุรกิจและสังคมศาสตร์
Journal of Rangsit Graduate Studies in Business and Social Sciences

การศึกษาความสัมพันธ์ของกิจกรรมกับระบบการจัดการโลจิสติกส์ในการพัฒนาการจัดการโลจิสติกส์กรณีศึกษา บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด

A Study of The Relationship Between Logistics Activities and Logistics Management System for The Development A Case Study of Boo Tueng Group Co., Ltd.'s Logistic Management

ตรีโรจ สีขาว[1] กนกพร ชัยประสิทธิ์[2]

(Received: May 8, 2020; Revised: July 29, 2020; Accepted: July 31, 2020)

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) กิจกรรมโลจิสติกส์ของบริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด 2) ด้านระบบการจัดการโลจิสติกส์ของบริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด และ 3) ความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมโลจิสติกส์และระบบด้านการจัดการโลจิสติกส์ของบริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้บริหารบริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด จำนวน 10 คน โดยใช้แบบสัมภาษณ์ในการเก็บรวบรวมข้อมูล มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างเจาะจง (Purposive Sampling) โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview)

ผลการศึกษาพบว่า กิจกรรมโลจิสติกส์ด้านกิจกรรมการจัดหากับกิจกรรมการจัดซื้อมีความสัมพันธ์กับระบบการจัดการโลจิสติกส์ด้านการกระจายสินค้า กิจกรรมโลจิสติกส์ด้านกิจกรรมการรับและการเก็บรักษากับกิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลังมีความสัมพันธ์กับระบบการจัดการโลจิสติกส์ด้านการบริหารการจัดการสินค้าคงคลัง ระบบการจัดการโลจิสติกส์ด้านการจัดการสารสนเทศมีความสัมพันธ์กับกิจกรรมโลจิสติกส์ด้านการจัดหา การจัดซื้อ การรับเข้าและการเก็บรักษา และการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

คำสำคัญ: โลจิสติกส์, กิจกรรมโลจิสติกส์, ระบบการจัดการโลจิสติกส์

[1] หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาสาขาการจัดการโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
[2] คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

Abstract

The objectives of the study were to study: 1) logistics activities of Boo Tueng Group Co.,Ltd., 2) management system of Boo Tueng Group Co.,Ltd., and 3) relations between logistics activities and logistics management system of Boo Tueng Group Co.,Ltd. The sample group used in this study consisted of 10 managers of Boo Tueng Group co., ltd. The interview was employed as a tool for data collection. The qualitative data were analyzed through content analysis method. The purposive sampling was employed, and these samples were as interviewees in the in-depth interviews.

The results showed that logistics activities regarding procurement activities and purchasing activities were related to the logistics management system of product distribution. The logistics activities in the areas of receiving and storage and the raw-materials inventory management activities were related to the logistics management system of finished goods inventory management. Logistics management system of information management was related to logistics activities in procurement, purchasing, receiving, storage and inventory management.

Keyword: logistics, logistics activities, logistics management system

1. บทนำ

ปัจจุบันทางด้านภาคธุรกิจมีการแข่งขันที่สูงมากขึ้น ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงต้องแสวงหาวิธีการใหม่ ๆ เพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพให้แก่องค์กร การพัฒนาศักยภาพทางโลจิสติกส์ (Logistics) จึงเป็นอีกหนทางหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ให้แก่องค์กร ความสัมพันธ์ การจัดการ การดำเนินงานในกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้สามารถตอบสนองภาคอุตสาหกรรมและ ความต้องการของลูกค้า เป็น การสร้างคุณค่า (Value) โดยการนำสินค้าจากต้นทางที่เป็นแหล่งกำเนิดไปสู่สถานที่ ซึ่งมี ความต้องการด้วยรูปแบบการขนส่งด้านต่าง ๆ โอกาส เวลา คุณภาพ ปริมาณที่ถูกต้อง ไม่เสียหาย และที่สำคัญต้นทุนในการดำเนินการจะต้องสามารถแข่งขันในเชิงธุรกิจได้ ดั้งนั้นการขาดความสัมพันธ์ระหว่างขั้นตอนจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภคแล้วจะเป็นเรื่องยากที่จะพัฒนาระบบโลจิสติกส์ (Logistics System) ขององค์กรได้ เวลาที่เราคิดถึงเรื่องของขั้นตอนที่จะก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ส่วนใหญ่ก็จะมุ่งเน้นกันในเชิงของการผลิตสินค้า ผลิตภัณฑ์ แต่จริง ๆ แล้วโลจิสติกส์ (Logistics) เป็นการบริการ (Service) อย่างหนึ่ง ซึ่งถ้ามีความสัมพันธ์ที่ดีจะกลายเป็นจุดที่เพิ่มและมีมูลค่ามาก ๆ ช่วยทำให้กระบวนการทางธุรกิจสามารถไหลลื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Efficiency) และเป็นสิ่งที่ควบคุมได้จากทางผู้ผลิต ปัจจัย หลักที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการเจริญเติบโตขององค์กรโดยตรง ก็คือปัจจัยในด้านต้นทุน เนื่องจากต้นทุนนั้นจะสร้าง กำไรให้ได้มากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับการจัดการกิจกรรม ที่เกิดขึ้นภายในบริษัททั้งหมด เพราะกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายใน บริษัทนั้น ทางบริษัทสามารถที่จะควบคุมได้ ซึ่งถ้าเราจะควบคุมหรือลดต้นทุนที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมต่าง ๆที่เป็นสาเหตุให้เกิดต้นทุนที่มากเกินไป เราจำเป็นต้องมีการนำกลยุทธ์ทางด้านโลจิสติกส์ (Logistics) เข้ามาช่วย (สุพัตรา เอื้อเสริมกิจกุล, 2549)

แต่ถึงอย่างไรก็ตามการที่จะควบคุมต้นทุนให้เป็นไปตามที่ต้องการในระยะยาวคงที่คงตัวไปตลอดนั้นค่อนข้างที่ เป็นไปได้ยากหรือแทบจะเป็นไปไม่ได้ เนื่องจากธุรกิจมักจะมีปัญหาที่ต้องประสบพบเจอ ทั้งปัญหาเดิม ๆ และปัญหาใหม่ ๆ อยู่เสมอ อาทิ ปัญหาขาดสินค้าคงคลังอันเนื่องมาจากความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นกะทันหันในช่วงสั้นๆ ความล่าช้า ขาดตอนในการขนส่งอันเนื่องมาจากปัจจัยภายในและภายนอกของบริษัท ธุรกิจจึงต้องคิดและค้นหาเครื่องมือที่จะเข้ามา ช่วยสร้างและเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจและก็พบว่าเครื่องมือในการบริหารจัดการที่กำลังเป็นที่สนใจของ ธุรกิจทั้งหลาย ได้แก่ การจัดการโลจิสติกส์ (Logistics Management) ซึ่งจะเป็นตัวช่วยในการวางแผน สนับสนุน การควบคุมการไหลของกิจกรรมต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล(Effectiveness) รวมทั้งการเก็บรักษาสินค้าจากจุดเริ่มต้น ไปสู่จุดสุดท้าย เพื่อตอบสนอง ความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ องค์ประกอบที่กิจกรรมโลจิสติกส์เข้าไปมีบทบาทนั้น จะเริ่มต้นจากผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Suppliers) ไปสู่การผลิต (Manufacturing) ผ่านไปยังผู้กระจายสินค้า (Distributors) ซึ่งไปยังลูกค้า (Customers) ในวงจรกิจกรรมเหล่านี้จะทำให้เกิด มูลค่าที่เพิ่มขึ้นในตัวผลิตภัณฑ์นั้น ๆ (Added Values) เมื่อมีการเคลื่อนย้ายจาก กระบวนการหนึ่งไปสู่อีกกระบวนการหนึ่ง ดังนั้นระบบการจัดการโลจิสติกส์จึงเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนที่ของวัตถุและข้อมูล มีการสร้างมูลค่าเพิ่มเข้าไปในวัตถุที่เคลื่อนที่ ซึ่งการแข่งขันในโลกปัจจุบัน โลจิสติกส์จะมีบทบาทเพิ่มมากขึ้นในการรองรับการเปลี่ยนแปลงความสามารถในการแข่งขัน และได้กลายเป็นกิจกรรมสำคัญในด้านการสนับสนุนการขายเสมือนเป็นสินค้าและบริการในโลกการค้ายุคปัจจุบัน (สาธิต พะเนียงทอง, 2548)

บริษัท บู๊ติ้ง กรุ๊ป จำกัด เป็นธุรกิจประเภทร้านอาหารก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2559 แต่ในปัจจุบันธุรกิจประเภทร้านอาหารมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูงมาก แม้ว่าจะเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ของมนุษย์ที่เป็นความต้องการพื้นฐานแต่เพราะปัจจุบันมีทางเลือกให้กับผู้บริโภคได้เลือกสรรอย่างมากมาย จึงทำให้ตลาดของธุรกิจอาหารมีส่วนแบ่งทาง

การตลาด (Market Share) มากขึ้น ผลประกอบการหรือผลกำไรก็ขึ้นๆ ลงๆ ไม่ค่อยนิ่ง ไม่แน่นอน เพราะมีความต้องการขาย (Supply) มากกว่าความต้องการซื้อ (Demand) การที่จะเพิ่มกำไรของธุรกิจประเภทนี้ไม่ใช่ขยายธุรกิจขยายสาขาให้เพิ่มมากขึ้นเพียงอย่างเดียวแต่คือการควบคุมต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในกระบวนการกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งธุรกิจอาหารเป็นประเภท บุฟเฟต์ชาบู วัตถุดิบต่าง ๆ ที่จะนำไปสู่มือผู้บริโภคผ่านสาขาต่าง ๆ จำเป็นต้องรู้หรือคาดการณ์ถึงจำนวนความต้องการ ปริมาณต่อรอบให้ใกล้เคียงมากที่สุด เพื่อที่จะสามารถกำหนดและควบคุมการจัดซื้อ การคงคลัง การเก็บรักษา และการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบให้เป็นไปตามเป้าหมายและลดการสูญเปล่าของต้นทุนให้น้อยที่สุดและสามารถแข่งขันกับธุรกิจ ประเภทร้านอาหารอื่น ๆ ในระดับเดียวกันที่อยู่ในตลาดได้

ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาถึงการจัดการโลจิสติกส์และกิจกรรมต่าง ๆของธุรกิจประเภทร้านอาหารของ บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด ว่ามีกิจกรรมอะไรบ้างที่เกิดขึ้นในระบบโลจิสติกส์รวมไปถึงศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่าง การดำเนินกิจกรรม เพื่อเป็นแนวทางในการลดและควบคุมต้นทุนอีกทั้งสามารถนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจในการดำเนินงานและพัฒนากิจกรรมระบบโลจิสติกส์ที่จะเกิดขึ้นใน บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษากิจกรรมโลจิสติกส์ด้านระบบการจัดการโลจิสติกส์ของบริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมโลจิสติกส์และระบบด้านการจัดการโลจิสติกส์ของ บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด
3. เพื่อเสนอแนะแนวทางพัฒนาระบบการจัดการโลจิสติกส์บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด

3. การดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยแบบสัมภาษณ์ ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ที่อยู่ในระบบโลจิสติกส์ธุรกิจอาหารของบริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด โดยมีสาขาที่เปิดอยู่ทั้งหมด 40 สาขาทั่วประเทศ ใช้วิธีการสัมภาษณ์ใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก เริ่มตั้งแต่ วัตถุดิบ งานระหว่างทำสินค้าสำเร็จรูปคงคลัง และกิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้าจากผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญคือผู้บริหารบริษัททั้งหมด10 คน ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีตามโครงสร้างทั้งหมดของบริษัทและแบ่งกลุ่มกันบริหารเป็นโซนแต่ละโซนที่กระจายอยู่ตามพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศ โดยจะมีโซนกรุงเทพและปริมณฑลอาทิ ปทุมธานี สมุทรปราการ โซนภาคกลางตอนเหนืออาทิ อยุธยา ชัยนาท อ่างทอง ลพบุรี และโซนภาคกลางตะวันออกอาทิ จังหวัดชลบุรี ระยอง จะนำข้อมูลที่รวบรวมได้จากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิและแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา ใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง และใช้วิธีการประมวลผลการศึกษาแบบการวิเคราะห์เนื้อหา

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ คือ แบบสัมภาษณ์ โดยจะเป็นคำถาม ปลายเปิด ซึ่งประกอบด้วยการสังเกตสภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างและศึกษาครอบคลุมกิจกรรมต่าง ๆ ของโลจิสติกส์ โดยแบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการและผู้ให้สัมภาษณ์โดยจะสอบถามเกี่ยวกับโซนของร้านอาหารและสถานที่ตั้ง

ส่วนที่ 2 ความสัมพันธ์ของกิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์รวมถึงปัญหาและอุปสรรค โดยมีขอบเขตการศึกษาดังนี้ การจัดหาวัตถุดิบ (Material Management) ประกอบด้วย (1) การจัดหา (Sourcing) (2) การจัดซื้อ (Purchasing) (3) การรับและการเก็บรักษาสินค้า (Receiving & Storage) และ (4) การจัดการวัตถุดิบคงคลัง (Raw Material Inventory)

ส่วนที่ 3 ความสัมพันธ์ของระบบการจัดการโลจิสติกส์รวมถึงปัญหาและอุปสรรค โดยมีขอบเขตการศึกษาดังนี้ ระบบการจัดการโลจิสติกส์ประกอบไปด้วย (1) ด้านการจัดการการกระจายสินค้า(Distribution Management) (2) ด้านการจัดการสารสนเทศ(Information Management)

4. ผลการวิจัย

ผลการวิจัยข้อมูลลักษณะด้านประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาการสัมภาษณ์ด้านประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างและสถานประกอบการณ์ พบว่า ร้านและตำแหน่งที่ตำเนินการของแต่ละโซน มีวิธีการดำเนินงานไม่แตกต่างกัน ลักษณะการจัดซื้อ จัดหาของวัตถุดิบคล้ายกันและการสามารถรับของบางอย่างจากสำนักงานใหญ่ได้ ซึ่งร้านที่อยู่ในโซนกรุงเทพและปริมณฑลอาทิ ปทุมธานี สมุทรปราการ สำนักงานใหญ่สามารถส่งของได้อาทิตย์ละ 3วัน โซนภาคกลางตอนเหนืออาทิ อยุธยา ชัยนาท อ่างทอง ลพบุรี สำนักงานใหญ่สามารถส่งของได้อาทิตย์ละ 2 วัน และโซนภาคกลางตะวันออกอาทิ จังหวัดชลบุรี ระยอง สำนักงานใหญ่สามารถส่งของได้อาทิตย์ละ 1 วันหรือ 2 อาทิตย์ 1 ครั้ง ซึ่งแต่ละจุดแต่ละโซนสามารถเพิ่มส่งของได้หากมีความต้องการเพิ่มเติม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับกิจกรรมโลจิสติกส์

กิจกรรมการจัดหา

วัตถุดิบประเภทของสดอาทิ หมูชนิดต่าง ๆ อาหารทะเล ผัก ลูกชิ้น ที่จะต้องใช้ตู้แช่หรือการเก็บรักษาโดยการควบคุมอุณหภูมิทั้งหมดจะมีผู้ขายมาเสนอขายและทำการซื้อ-ขายกันในระยะยาว ทางผู้ซื้อทำการดูในเรื่องของราคาที่ต้นทุนที่ดีที่สุด และดูคุณภาพให้อยู่ในมาตรฐานที่ทางบริษัทกำหนดไว้ ส่วนของอื่น ๆ เช่น น้ำจิ้ม น้ำซุป เครื่องดื่มต่าง ๆ รวมไปถึงของที่แช่เล็ก ๆ น้อย ๆ ปริมาณไม่เยอะมากที่ทำการเก็บสต๊อกไว้ที่สำนักงานใหญ่

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 1 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “กิจกรรมการจัดหาในส่วนโซนสาขาที่ผมดูแล จะมีเจ้าที่ประมาณ 5-6 เจ้า ที่เราจะหาวัตถุดิบ ซึ่งก็อยู่ในพื้นที่ ๆ ใกล้เคียงสาขา อย่างวัตถุดิบทั่วไป ๆ หาได้ไม่ยากมีอยู่แล้ว”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 2 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “เราจะมีร้านที่ประจำในพื้นที่นั้น ๆ ครับ ก็ 5 ร้านได้ ของสด หมู ผัก อาหารทะเลต่าง ๆ หาจากในพื้นที่ทั้งนั้นครับ เราจะไม่มีอยู่ในส่วนกลาง เพราะยังไม่ถึงขั้นนั้นที่จะเก็บเยอะ ๆ ในส่วนกลาง”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 3 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “ของที่เราจัดหาโดยหลัก ๆ จะอยู่ในพื้นที่ครับ มี 4-6 ร้านที่เราจะสั่งและให้ส่งประจำ ๆ ก็จะเป็นพวกหมู ผัก อาหารทะเล ส่วนของอื่น ๆ พวกน้ำซุป เครื่องดื่ม ก็ส่วนกลางจะเป็นคนจัดหาเองครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 5 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “สาขาในโซนที่ผมดูแล ก็มีเจ้าที่พร้อมส่งในพื้นที่อยู่หลายเจ้าครับ ประมาณ 4 เจ้า บางเจ้าก็เป็นสาขาที่ใช้บริการอยู่ในปทุมธานี เขาสามารถส่งให้สาขาโซนเราได้ด้วย เลยหาวัตถุดิบไม่ยากครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 6 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “ของต่าง ๆ ที่เป็นของสด หมู ผัก อาศัยหาในพื้นที่ ส่วนกลางไม่มีสต๊อกครับ เราเน้นของสดที่ส่งได้รวดเร็ว และพร้อมส่งให้เราได้ เราจะมีอย่างน้อย ๆ 3-4 เจ้าประจำที่อยู่ในการสั่ง เพื่อเอาไว้สำรองครับ

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 7 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “ของสดต่าง ๆๆ เราจัดหาในพื้นที่ครับ เพราะในพื้นที่ก็มีของพร้อมส่งอยู่ และมีหลายเจ้าให้เลือกใช้ด้วย เราจะมีอยู่ในมือ 4-5 เจ้าครับ เอาไว้ดูของที่เผื่อขาด และเขาสามารถส่งได้ด้วย แต่นอกเหนือจากร้านประจำ เราก็มีร้านส่งอื่น ๆ เอาไว้เผื่อครับ กระจายความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 8 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “ธุรกิจเราของสดเป็นสิ่งสำคัญและต้องหาให้ได้ในพื้นที่ ก็มีเจ้าที่เราเสนอกันมาที่ก็มีส่งในสาขาก่อนหน้านี้ และเราก็ต้องหาในพื้นที่ด้วย โซนสาขาผมมีประมาณ 4 เจ้านะ ที่เราไปดีลไว้

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 9 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “ถ้าของสด เราหาในพื้นที่เป็นหลักครับ หมู ผัก ทะเล ทั้งหมดนี่หาในพื้นที่อย่างเดียว ไม่มีที่ส่วนกลางครับ ส่วนกลางจะจัดหาพวกของทานเล่น ของแช่สำเร็จรูป เครื่องปรุง น้ำจิ้ม น้ำซุป เครื่องดื่ม

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 10 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดหา “แยกเป็น 2กลุ่มใหญ่ ๆ นะครับ ของสดต่าง ๆ ผัก หมู อาหารทะเล หาได้จากในพื้นที่ สาขาจะมีร้านประจำที่อยู่ในพื้นที่ 4-5 ร้าน และเราก็จะดร้านส่งย่อย ๆ เผื่อไว้ เอาไว้เติมของด่วนครับ อีกกลุ่มเป็นพวกอาหารแช่สำเร็จรูป ไก่ป๊อป ของทอด เครื่องปรุง น้ำซุป เครื่องดื่ม จะเป็นส่วนกลางจัดหาครับ

กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ส่วนมากให้สัมภาษณ์ตรงกันว่าจะมีพนักงานมานำเสนอขายวัตถุดิบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจถึงที่ โดยจะทำการนัดหมายวันและเวลาให้ผู้ถูกสัมภาษณ์มาที่ร้าน เพื่อที่จะนำเสนอวัตถุดิบต่าง ๆ แต่โดยส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบที่เป็นส่วนสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินงาน อาทิ ชนิดของหมูต่าง ๆ อาหารทะเลดูขนาดของวัตถุดิบ ไอศกรีมรสชาติต่าง ๆ และจะทำการชิมเพื่อประเมินคุณภาพ โดยการตัดสินใจขึ้นอยู่กับราคาของวัตถุดิบจึงค่อยไปดูเรื่องของคุณภาพตามลำดับ ในส่วนของวัตถุดิบอื่น ๆ เช่น อาหารทะเล ลูกชิ้น ผักต่าง ๆ ก็จะมีการติดต่อไปบ้างในช่วงแรก ๆ แต่ตอนนี้มีเจ้าที่พร้อมจะส่งประจำ ในส่วนของน้ำซุปและน้ำจิ้มที่เป็นเสมือนหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ ทางบริษัทมีสูตรที่แน่นอนและมีการผลิตเอง ไม่ได้มีการจัดหาจากที่อื่นแต่อย่างใด

มีผู้ถูกสัมภาษณ์บางคนให้สัมภาษณ์เพิ่มเติมว่าอาจจะต้องไปดูวัตถุดิบจากแหล่งอื่น ๆที่นอกเหนือจากการที่มีผู้ขายเข้ามาเสนอด้วยตัวเอง เผื่อว่าในกรณีที่วัตถุดิบขายดีขึ้นมาในช่วงเวลาขนาดนั้น อาจจะทำให้วัตถุดิบหลักขาดจึงต้องหาแหล่งที่รับวัตถุดิบเผื่อไว้

กิจกรรมการจัดซื้อ

วัตถุดิบที่ผ่านมาตรฐานตามขั้นตอนของทางบริษัท จะทำการซื้อ – ขายกันในระยะยาวโดยการจัดซื้อจะสั่งซื้อกันเป็นรอบ ๆ ซึ่งส่วนใหญ่ที่จะสั่งซื้อจะเป็นวัตถุดิบประเภทของสดอาทิ หมูชนิดต่าง ๆ อาหารทะเล ผัก ลูกชิ้น

โดยคลังวัตถุดิบที่สำนักงานใหญ่จะไม่มีสต๊อกประเภทหมู (Zero Stock) นอกเหนือจากนี้ก็จะหาแหล่งวัตถุดิบสดใกล้เคียงพื้นที่เพื่อสำรองในกรณีที่วัตถุดิบขาดสต๊อก ณ ขณะนั้น

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 1 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “สำหรับพวกของสดที่จะซื้อ ดูราคาก่อนเลยครับ จะร้านไหนให้ราคาดี ราคาที่ต่ำที่สุด ราคาที่เราต้องการ และร้านก็จะเอาเข้ามาให้เราได้ดูได้ลองชิมเลยนะ คือเรามองว่าของสดพวกนี้ไม่แตกต่างกันมาก ภาพรวมเราเลยดูราคาก่อนครับ ถ้าราคาสูง ก็ตัดไปเป็นตัวเลือกไว้ว่าร้านนี้เผื่อฉุกเฉิน และถ้าราคาเป็นไปตามที่เราต้องการ ก็มาดูคุณภาพ ดูเกรดที่มาตรฐานเรากำหนดไว้ คุณภาพต่างกันไม่มากมันอาจจะมีรายละเอียดเล็ก ๆ แต่ส่วนใหญ่ก็ผ่านกันหมด โซนสาขาเรามีตัวเลือกเยอะครับ เลยต้องเลือกที่ดีที่สุด อีกอย่างเราสั่งเยอะด้วย ก็ต้องได้ราคาที่ดีในปริมาณที่ที่เราสั่งเยอะ ตรงนั้นแหละครับที่พวกผมมองว่าเป็นการลดต้นทุนที่สร้างกำไร”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 2 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “หลังจากที่เราหาร้านได้แล้ว ก็มาดูราคาครับ ร้านไหนร้านราคาดี ก็จะเลือกทำการซื้อร้านนั้นเป็นร้านประจำ แต่ร้านอื่น ๆ ก็เก็บไว้นะครับเราเอาไว้เป็นทางเลือกลึก ๆ แล้วธุรกิจแบบเราก็พึ่งพาอาศัยกัน แต่เราอาจจะมีการต่อรองได้มากกว่า ถ้าเราขายดี เขาก็รายได้ดีตามไปด้วย บางเจ้าก็โตมาพร้อม ๆ เรานะ ส่วนถ้าหมูเกรดพรีเมี่ยม หมายถึงหมูดำ ตรงนี้มีเราแบบใหญ่เป็นเจ้าเดียวที่ส่งให้เราแทบจะทุกสาขาของเราเลยก็ว่าได้ ตรงนี้ก็ไม่มีประเด็นครับทั้งเรื่องราคาและความต้องการ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 3 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “ ก็เน้นราคากับพื้นที่ที่อยู่ใกล้ ๆ และการส่ง ราคาได้ดีแค่ไหน โซนเราจะมีแค่ช่วงแรก ๆ เท่านั้นที่ทำการซื้อล็อตใหญ่ ๆ เช่นร้านนี้ เราทำสัญญาซื้อ 1000 กิโลกรัม ในราคาเท่านี้นะ ร้านโอเคมั้ย จะไม่มีทำสัญญาราคายาว ๆ ครับ เพราะเรามีหลายเจ้าในมือ เผื่อราคามันลดลงเราจะรู้สึกว่าเสียกำไรจากตรงนี้ไป แต่ส่วนใหญ่ราคาหนีไม่ต่างกันมาก และเราก็ยังซื้อในลักษณะที่จำนวนเท่านี้ ๆ และรองรับหน้าร้านหน้าสาขาได้อยู่ครับ ราคาตามพื้นที่อาจจะมีแตกต่างจากราคาตลาดไปบ้าง เรารับได้ครับ เข้าใจในส่วนของพื้นที่ตรงนั้น เพราะยังไงเราซื้อในปริมาณที่มาก ประจำ ๆ ก็จะได้ราคาอีกแบบนึง และร้านส่งอื่น ๆ ในพื้นที่ เราก็เก็บเอาไว้เป็นสำรองครับ แต่ถ้าถามถึงไม้สุดท้ายเลย คือห้างแม็คโครครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 4 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “ดูราคาก่อนครับ ว่าโอเคไหม ถ้าราคาที่เราโอเค ก็ดูว่าเราพร้อมส่งให้เราไหม มันจะมีร้านที่พร้อมส่งก็ซื้อเป็นประจำครับ เราต้องควบคุมได้ด้วยยิ่งดี ส่วนร้านอื่น ๆ เขาอาจจะไม่สะดวกส่งหรือส่งไม่ได้ตามที่เราต้องการ ก็ยังเก็บไว้นะครับ เป็นทางเลือกหมายถึงเอาไว้หากร้านประจำติดปัญหาอะไร ก็จะติดต่อร้านสำรองครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 5 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “หลังจากที่หาได้แล้ว เราก็มาเลือกร้านที่เราจะซื้อโดยเลือกจากราคาครับ ราคามาก่อน คุณภาพมาดูกันที่หลัง เพราะของสดต่าง ๆ คุณภาพจะหนีกันไม่มาก และราคาที่เป็นส่วนต่าง ถ้าได้ราคาดีก็จะเป็นการเพิ่มกำไรให้เราได้ครับ ผัก ก็ไม่ค่อยมีประเด็นครับ มีเจ้าเยอะมาก”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 6 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “ก็ดูจากราคานะ พอหาได้เราก็จะมาเทียบราคา เข้าไหนที่เอาวัตถุดิบมาให้ลองก็จะพิจารณาเป็นพิเศษ แต่สุดท้ายก็วัดกันที่ราคาครับ ส่วนของอื่น ๆ จากส่วนกลาง ที่เป็นพวกของทั่วไป เครื่องปรุง อาหารสำเร็จแช่แข็ง อันนั้นส่วนกลางจะหาเจ้าให้ สั่งเยอะ ๆ เน้นปริมาณเพื่อให้ราคาถูกครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 7 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “ราคาอับดับแรกครับ มาถึงขั้นนี้ก็วัดกันที่ราคา หลังจากที่เรามีเจ้าในพื้นที่อยู่ในรายการสั่งซื้อแล้ว ก็มาดูๆราคา เทียบกัน ร้านนี้ราคาดีนะ ร้านนี้ ราคาแพงกว่าหน่อยแต่พร้อมส่ง ต้องมาเทียบกันครับ หลักๆจะดูราคาที่ดีที่สุด และพร้อมส่งด้วย ร้านนั้นแหละครับที่เราจะเลือก และเราจะหาร้านลักษณะนี้ไว้ 3-4 ร้านครับ เอาไว้เผื่ออนาคตที่เราคาดไม่ถึง เช่น วัตถุดิบขาด ต้องการด่วน เหล่านั้นเอาไว้ป้องกันครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 8 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “ของสดในพื้นที่นะ อย่างแรกที่น่าสนใจคือราคาของสินค้านะครับ คุณภาพค่อยตามมา เท่าที่ดู ๆ มาคุณภาพของแต่ละร้านไม่ต่างกันเท่าไหร่ แต่เรื่องของราคาจะมีความต่างกันอยู่ บางร้านถ้าซื้อจำนวนเยอะก็จะให้ราคาที่ดีครับ สาขาจะดูของสดและจัดการเรื่องของราคาเอง ส่วนของอื่น ๆ หมายถึงพวกเครื่องดื่ม ของแช่สำเร็จรูป อันนั้นส่วนกลางสำนักงานใหญ่เป็นคนจัดหามาเองครับ เขาจะหาที่มันได้ปริมาณเยอะ ๆ ราคาต้นทุนต่ำที่สุด และจะเก็บที่ห้องแช่ใหญ่ที่ในกรุงเทพเลย อันนั้นเก็บเองจะคุ้มกว่าครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 9 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “ถ้าหาร้านของสดในพื้นที่ได้แล้ว ก็มาเทียบราคาร้านในพื้นที่ของสาขา และดูว่าร้านมีบริการยังไงบ้าง เราจะปักธงไว้ว่า ถ้าได้ราคาดีพร้อมส่งด้วย ร้านนั้นเราจะเลือกเป็นอันดับแรก ๆ แต่เราก็จะหาร้านสำรองไว้ด้วยนะครับ กันผิดพลาด ป้องกันความเสี่ยง บางร้านได้ราคาดีแต่ส่งไม่ได้ตามที่เราต้องการก็เอาไว้เป็นรอง ทางที่ดีที่สุดเราจะพยายามหาร้านที่พร้อมส่งและราคาที่รับได้ครับ อย่างอื่น ๆ ที่ไม่ใช้ของสดและไม่จำเป็นต้องหาจากพื้นที่ ส่วนกลางจะดูแลครับ พวกน้ำ ของแช่ต่าง ๆ ที่สำเร็จรูปนะ อันนั้นส่วนกลางดูครับ เราดูแล ของสด ผัก ของทะเล ครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 10 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการจัดซื้อ “หลังจากที่เราได้หาร้านของสดตามพื้นที่ใกล้เคียงสาขาแล้ว เราก็จะเอาเรื่องของราคามาคุยกันครับ ว่าร้านไหนราคาดี ร้านไหนยืดหยุ่นได้ หมายถึง ราคาโอเคและพร้อมส่งด้วย ก็จะเลือกเจ้านั้นครับ และก็ดูร้านส่งขนาดเล็กซึ่งมักจะมีอยู่ในพื้นที่แบบใกล้ ๆ เลย ไม่ใช่ในตลาดนัดนะ จะเป็นร้านส่งที่ส่งในละแวกนั้น ๆ เอาไว้เผื่อเป็นทางเลือกครับ และส่วนมากร้านเราจะมีเจ้าประจำอยู่ครับ เพราะเราสั่งจำนวนมากด้วย ราคาก็ได้ดีขึ้นอีกนิดหน่อยครับ”

กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ส่วนมากให้สัมภาษณ์คล้ายคลึงกัน โดยหลังจากที่ผู้ขายนำวัตถุดิบมาเสนอขายจะดูเรื่องของราคาเป็นหลักในลำดับแรก ๆ เพราะถ้าเรทราคาไม่เป็นที่น่าพอใจ ถ้าหากคุยกันตรงนี้ไม่ผ่าน ก็จะไม่ตัดสินซื้อ แต่ถ้าคุยกันต่อได้ก็จะดูในเรื่องของคุณภาพวัตถุดิบต่อไป และการจัดซื้อในแต่ละครั้งจะค่อนข้างมีปริมาณการสั่งค่อนข้างมาก และถี่ คือ 2 วันต่อการสั่ง 1 รอบ โดยการสั่งจะสั่งวัตถุดิบดังนี้ หมูส่วนต่าง ๆ รวมกัน 40-50 กิโลกรัม อาหารทะเลแต่ละอย่างต้องการไม่เท่ากันโดยต้องการวันต่อวันอย่างละ 3-5 กิโลกรัม ผักต่าง ๆ ต้องการไม่เท่ากันโดยต้องการวันต่อวัน ครั้งละ 15-60 กิโลกรัม ทั้งนี้ในส่วนของวัตถุดิบที่จะทำการจัดซื้อนอกจากจะพิจารณาในส่วนของเรื่องราคาแล้ว จะพิจารณาไปถึงการจัดส่งอีกด้วย ว่าต้องสามารถจัดส่งได้ตามที่ทางผู้ถูกสัมภาษณ์ต้องการด้วย

กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์บางคนก็มองเผื่อว่าจะต้องไปซื้อเองในกรณีที่วัตถุดิบไม่เพียงพอเนื่องจากสั่งไปไม่พอหรือมีผู้คนมาใช้เป็นจำนวนมากเกินความคาดการณ์ในวันนั้น ไม่สามารถนำวัตถุดิบจากสาขาใกล้เคียงมาได้เนื่องจากสาขานั้นก็ต้องใช้ และผู้ขายได้ทำการส่งในรอบวันนั้นแล้ว

กิจกรรมการรับและการเก็บรักษา

การรับและการเก็บรักษาวัตถุดิบที่เป็นของสดชนิดต่าง ๆ หลังจากที่เข้ามายังสาขาจะเก็บรักษาโดยตู้แช่ความคุมอุณหภูมิตามชนิดต่าง ๆ และ ส่วนที่เป็นประเภท น้ำซุป น้ำจิ้ม เครื่องดื่มต่าง ๆ จะเก็บรักษาไว้ที่อุณหภูมิห้องบนชั้นวางแต่ละประเภท

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 1 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “หลังจากที่ร้านมาส่งก็จะดูคุณภาพสินค้าว่าโอเคไหม ดูตรงไหนที่ผิดแปลกไปหรือไม่ และจำนวนมาครบไหม อย่างของสดของแช่ เราก็เก็บไว้ในตู้แช่ครับ ก็มีตู้แช่หมู ตู้แช่ผัก ตู้แช่ของสำเร็จรูป แต่ละชนิดก็จะควบคุมอุณหภูมิแตกต่างกันออกไป ส่วนบนชั้นวางข้างนอกจะเก็บเป็นพวก น้ำจิ้ม น้ำซุป เครื่องปรุงต่าง ๆ เครื่องดื่ม”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 2 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “ของสดก็เก็บในห้องแช่ครับ ห้องแช่ที่คนเข้าไปได้นะ โซนสาขาที่ผมดูแลดูแล้วใช้เป็นห้องแช่จะคุ้มกว่าครับ แต่ไม่ใหญ่มาก ส่วนผักก็มีตู้แช่สำหรับผักครับ และของอื่น ๆ น้ำซุป น้ำจิ้ม น้ำดื่ม ก็มีเก็บไว้อีกห้องที่เป็นห้องปกติครับ ส่วนตอนรับเราก็นับตามจำนวนที่สั่งไป ไม่ค่อยจะมีปัญหาอะไรครับ อาจจะมีบ้างนิด ๆ หน่อย ๆ ที่รายการตกหล่นไป แต่ก็ยังไม่มีผลกระทบต่างสาขาครับ”

ผู้สัมภาษณ์กลุ่มที่ 3 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “หลังจากที่เราสั่งออเดอร์ของไป พอทางร้านมาส่งเราก็จะนับจำนวนว่าครบไหม มีอะไรตกหล่นไปไหม และของสดเราจะแยกเก็บในตู้แช่ตามประเภทต่าง ๆ ตู้แช่หมู ตู้แช่ผัก ส่วนอื่น ๆ เก็บไว้ตามชั้นที่เราจัดไว้ครับ น้ำซอส น้ำดื่ม ผงปรุงรสต่าง ๆ พวกนั้นอยู่ในห้องได้ตามปกติครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 4 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “พอของสดต่าง ๆ มาถึงที่ร้าน เราก็จะดูว่าตรงกันกับที่เราสั่งไปไหม เช็คให้ชัวร์ทุกชนิด เพราะถ้าพลาดแล้วพลาดเลยครับ ไปเรียกร้องทีหลังไม่ได้ เสร็จแล้วก็ดูภาพรวมว่าวัตถุดิบมีปัญหาอะไรไหม คุณภาพ ลักษณะโอเคไหม ถ้าโอเคก็ไปเก็บในตู้แช่ครับตามของแต่ละตู้เลย เพราะจะมีแบ่งจากอะไรต้องไปแช่ตู้ไหน ส่วนของที่มาจากส่วนกลางไม่ค่อยจะมีปัญหาอะไรครับ เพราะทางนั้นก็ค่อนข้างชัวร์ ถ้าตกหล่นก็มันนิด ๆ หน่อย ๆ ส่วนใหญ่น้อยมากที่จะพลาด ของจากส่วนกลางเก็บไว้ห้องปกติได้ครับ บนชั้นตามที่กำหนด ส่วนใหญ่จะหมุนเวียนตลอดครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 5 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “การรับเข้าวัตถุดิบก่อนอื่นเราจะเช็คจำนวน และคุณภาพที่ตอนมาส่งให้เรียบร้อยครับ สำคัญคือที่สั่งไปพยายามห้ามขาด รวมถึงตอนเช็คด้วย แล้วจึงค่อยเอาไปแช่ แยกแช่ตามประเภทครับ หมู ผัก อาหารทะเล ส่วนของที่มาจากส่วนกลางก็เช็คเหมือนกันครับ และก็นำไปวางที่ชั้นวางของในห้องปกติได้เลย แต่จัดแยกแต่ละอย่างให้เป็นระเบียบง่ายต่อการหยิบใช้ครับ เพราะความสะอาดด้วยเพราะเป็นของกิน”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 6 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “วัตถุดิบที่มาถึงที่ร้านทุกชนิด ต้องเช็คให้เรียบร้อยก่อนลงรับครับ ตรงตามจำนวนและถูกต้องไหม ของหรือวัตถุดิบมีอะไรเสียหายไหมก่อนที่จะแยกไปเก็บตามส่วนต่าง ๆ ถ้าของสดก็ไปตู้แช่เย็น ถ้าของทั่วไป พวกน้ำซุป น้ำจิ้ม น้ำดื่ม ก็ไว้ในห้องเก็บได้ปกติครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 7 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “ตรวจสอบความถูกต้องตามของชนิดต่าง ๆ ครับ ก่อนที่จะลงรับ ต้องดูในครบถ้วน ของแต่ละอย่างถูกต้องสมบูรณ์ทุกอย่าง หลังจากนั้นค่อยเอาไปเก็บหลังร้านของเรา ในห้องเก็บของประเภทต่าง ๆ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 8 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “ของต่าง ๆ ที่สั่งไปพ่อมาถึงสาขาของเรา ก็จะให้พนักงานตรวจเช็คความถูกต้องเรียบร้อย ของสินค้าต่าง ๆ ก่อน ดูเสร็จแล้วค่อยรับของเอาไปไว้ในสาขาครับ ก็จะแยกประเภทไปต่างของที่มา ของสด ผัก ของทะเล ของแช่แข็ง ก็จะแยกไปตู้แช่ เครื่องดื่ม เครื่องปรุง น้ำซุป หรืออะไรที่มาจากส่วนกลางก็เก็บไว้ให้ห้องปกติครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 9 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “ก็ของสด หมูที่สั่งในพื้นที่ ก่อนจะรับ ก็เน้นเช็คของให้ครบครับ เช็คชนิดที่สั่งไป มาตรงกันไหม ถูกต้องไหม คุณภาพผ่านไหม ตรงนี้ทางสาขาจะเป็นคนตรวจเอง ถ้าไม่ติดประเด็นอะไรก็รับเข้ามาไว้ที่คลังร้าน ของสดไปตู้แช่ควบคุมอุณหภูมิต่าง ๆ ของทั่วไปก็ไว้ในห้องปกติได้ครับ ของก็หมุนเวียนตลอด ก็จะพยายามไม่สั่งมาเผื่อเยอะครับ เพราะเราเช็คกันทุกคืนอยู่แล้วว่าขาดเหลืออะไรบ้าง”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 10 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา “ แยกเป็นของสดในพื้นที่ กับ ของที่มาจากส่วนกลางนะครับ จะใช้วิธีการรับเหมือนกันคือตรวจความเรียบร้อย จำนวนความถูกต้องของรายการที่สั่งไป ถ้าครบถูกต้อง ของสดก็จะแยกไปเก็บรักษาไว้ที่ตู้แช่เย็น ของที่มาจากส่วนกลางก็จะเก็บไว้ข้างนอกในห้องปกติได้ครับ บนชั้นและจุดที่กำหนดให้วางครับ

กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ให้สัมภาษณ์ตรงกัน โดยหลังจากที่วัตถุดิบเข้ามายังสาขาต่าง ๆ แต่ละสาขาของผู้ถูกสัมภาษณ์แล้ว วัตถุดิบหลัก อาทิ หมูชนิดต่าง ๆ อาหารทะเลต่าง ๆ ผักต่าง ๆ รวมไปถึงพวกลูกชิ้น จะถูกนำเข้าตู้แช่ที่ความคุมอุณหภูมิ ซึ่งวัตถุดิบแต่ละประเภทจะมีการควบคุมอุณหภูมิที่แตกต่างกัน อย่างวัตถุดิบประเภทหมูต่าง ๆ จะต้องใช้ตู้แช่ที่มีการเก็บรักษาอุณหภูมิที่ต่ำ ติดลบประมาณ -10 องศาเซลเซียส ส่วนอย่างอื่น ๆ จะเก็บรักษาอุณหภูมิอยู่ที่ 0-1 องศาเซลเซียส ในส่วนของน้ำซุปและน้ำจิ้ม จะเก็บอยู่บนชั้นวางในอุณหภูมิของห้องได้ปกติ

กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

การจัดการวัตถุดิบคงคลังต่าง ๆ จะถูกนำมาใช้โดยหลักการ FIFO (First In First Out) ในทุก ๆสาขา และจะให้หลักการนี้เหมือนกันทั้งหมด

กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้สัมภาษณ์ตรงกันว่า วัตถุดิบทุกอย่างที่อยู่ในร้านจะต้องใช้วิธีการเก็บรักษาและให้งานตามหลัก FIFO (First In First Out) ค่อยเช็ควันที่วัตถุดิบต่าง ๆ ให้อยู่ในรอบของช่วงคุณภาพของวัตถุดิบ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับระบบการจัดการโลจิสติกส์

ด้านการจัดการการกระจายสินค้า

การกระจายวัตถุดิบประเภทของสดต่าง ๆ จะสามารถควบคุมการกระจายได้จากผู้ซื้อทั้งหมด ซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญมาก ๆ หากผู้ขายไม่สามารถปฏิบัติได้ตามข้อตกลงก็จะถูกพิจารณาตามเหตุการณ์ ซึ่งจะสัมพันธ์และเกี่ยวข้องกับกิจกรรมการจัดหากับกิจกรรมการจัดซื้อเป็นอย่างมาก ถึงเป็นส่วนที่สำคัญของหน้างานบริษัท

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 1 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “สินค้าพวกของสดทางร้านในพื้นที่ก็มาส่งประจำอยู่แล้วครับ โดยโซนของผมก็จะสั่ง 2วัน ต่อครั้ง ก็จะเช็คจำนวนที่ต้องการและค่อยสั่งไป

ส่วนของที่มาจากสำนักงานใหญ่ โซนสาขาผมเขาจะวิ่งได้แทบทุกวันนะครับ แต่ถ้าจะวันประจำก็จะวันจันทร์ พุธ ครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 2 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “ของสดของแซ่ ผัก ก็ดูกันวันต่อวันเลยครับ ร้านส่งให้ได้ตลอด ซึ่งไม่มีประเด็นอะไรมากครับ ส่วนของที่มาจากทางส่วนกลาง สาขาโซนผมจะมาเป็นรายสัปดาห์ครับ ก็จะเป็นวันอังคารนะที่มาประจำ สั่งมาส่งที่ก็มาเยอะเลย เพราะผมก็ก็เก็บไว้ได้เยอะ เอาไว้ไปตามสาขาต่าง ๆในพื้นที่ด้วย”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 3 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “โซนผมเขาวิ่งส่งของได้ครับ ทางร้านก็มาส่งถึงร้านไม่มีปัญหาในส่วนนี้ เหมือนเราซื้อของเขา เขาส่งให้ด้วยครับ ส่วนของที่มาจากส่วนกลาง โซนผมมาส่ง 2 อาทิตย์ต่อครั้ง ด้วยโซนผมคนจะไม่หนาแน่นเท่าในกรุงเทพ แต่ก็มีเยอะอยู่ และคลังที่เก็บก็เพียงพอของได้ได้ปริมาณที่เพียงพอเป็นอาทิตย์ ๆ ด้วยครับ เลยส่ง 2 อาทิตย์ต่อครั้งครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 4 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “ของสดที่มาจากในพื้นที่ ตรงนี้ร้านจะวิ่งส่งให้ครับ และส่งให้ได้ตามที่เราต้องการ ส่งเป็นรอบ ๆ แต่ของจากส่วนกลาง ก็จะส่งประจำทุกวัน จันทร์ จะเป็นหลักครับ และก็ถ้าหากจะเพิ่มรอบก็แจ้งผ่านส่วนกลางครับ ในกรณีช่วงเทศกาลซึ่งส่วนกลางคอยสนับสนุนตรงนี้ได้ครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 5 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “ ก็ของสดเราจะตกลงกับทางร้านไว้ตั้งแต่แรกเลยครับว่าให้ทางร้านเป็นคนส่งด้วยนะ ทั้งหมู ผัก รวมไปถึงอาหารทะเล แต่มีบ้างที่เราวิ่งเองก็จะเป็นในกรณีผิดพลาดจากเรา ตรวจนับสต๊อกผิดแล้วไม่ได้สั่ง ในวันนั้นร้านวิ่งไปแล้ว และมาวิ่งไม่ทัน ก็อาศัยเจ้ารองที่เราหาไว้ เขาอาจจะวิ่งให้ หรือเราอาจจะต้องวิ่งเอง ไม่ก็จ้างครับ ซาเล้ง เป็นต้น ส่วนของที่มาจากส่วนกลาง ส่วนกลางก็จะมีคนที่วิ่งส่งประจำอยู่ครับ ของสาขาโซนผมก็จะวิ่งประจำทุกวันอังคารนะครับ วิ่งเป็นสัปดาห์ ตรงนี้เนื่องด้วยสาขาเราก็ไกลพอตัวเหมือนกัน ฉะนั้นเวลาจะสั่งของจากส่วนกลางก็จะพยายามเน้นชัวร์ก่อนครับ ก็ถ้าไม่มีอะไรก็จะวิ่งทุก ๆ สัปดาห์ 1-2 ครั้งครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 6 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “ของที่เราสั่งในพื้นที่ที่เป็นของสด ก็ให้ร้านส่งของให้เราด้วยเลยครับ ทางเราจะไม่ต้องเป็นกังวลตรงนี้เลย เราคอยรับและเช็คอย่างเดียวเช่นเดียวกันกับของที่มาจากส่วนกลางครับ ส่วนกลางก็จะมีคนคอยวิ่งส่งของให้ เราไม่ต้องวิ่งเองเลย เราแค่สั่งของให้สามารถอยู่ได้ในสัปดาห์นั้น ๆ แต่ก็วิ่งสัปดาห์ 2 ครั้งนี้ครับ เพราะเราก็ลูกค้าหมุนเวียนประจำ ของก็ไม่ได้อยากเอามาอัดไว้เยอะ ๆ เป็นอาทิตย์ ก็พยายามดูให้เหมาะสมครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 7 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “ตรงนี้เราพยายามจะยังไม่รับมาเป็นเงื่อนไขนะครับ เราซื้อของในพื้นที่อยู่แล้ว ก็ให้ร้านในพื้นที่ส่งด้วยเลยซึ่งเขาก็พร้อมส่งด้วย จะมีแค่ของที่มาจากสำนักงานใหญ่ อันนั้นเราก็แต่เช็คของให้ดี ๆ เพราะของเราจะมา 2 สัปดาห์ต่อครั้ง เพราะสาขาเราอยู่ค่อนข้างไกล อีกอย่างตรงโซนนี้ยังไม่เท่าในกรุงเทพครับ สั่งของก็ให้อยู่ได้เป็นอาทิตย์ ๆ เลย พื้นที่เราก็มีพอที่จะรองรับของได้ครับ ตอนนี้พึ่งขยับมาเปิด ถ้าอนาคตมีแนวโน้มจะขยายสาขา และจำเป็นต้องเพิ่มรอบจากส่วนกลาง ก็ค่อยปรับแผนครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 8 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “ให้ร้านส่งครับ ง่าย ๆ ไม่ต้องคิดอะไรมาก ยังไม่ต้องแบกรับภาระในส่วนนี้ ธุรกิจที่เราทำยังไม่ถึงขั้นต้องควบคุมเองทั้งระบบ อีกอย่างของ

หาจากในพื้นที่ด้วยครับ เลยยังไม่ต้องมีสต๊อกที่ต้องไปผ่านหรือมาจากส่วนกลางครับ ส่วนกลางจะดูแค่ของสำเร็จรูป หมายถึงน้ำซุป น้ำจิ้มที่ทางบริษัทสั่งผลิตเอง อันนั้นถึงค่อย ๆ วิ่งส่งครับ เพราะของเหล่านั้นส่วนกลางจะต้องติดต่อกับทางโรงงานเอง ของเราดูของสดที่อยู่ในพื้นที่ และร้านก็วิ่งส่งได้ครับ และเรามีร้านสำรองอยู่แล้วด้วย ลดความเสี่ยงลดไปได้อีกทางครับ ส่วนของที่เราสั่งจากส่วนกลางก็จะมาส่ง 2 อาทิตย์ครั้งครับ ก็ตรงนี้เราจะเช็คก็สั่งไปที่ส่วนกลาง เขาก็จะมาส่งตามรอบให้ครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 9 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “ของสดเราสั่งในพื้นที่ ในพื้นที่สามารถส่งให้เราได้ด้วยครับ สั่งวันต่อวัน เขาก็ส่งให้ได้วันต่อวัน ส่วนของที่มาจากสำนักงานใหญ่ ของเราก็จะวิ่งประจำทุกวันจันทร์ แล พุธนะครับ โซนเราติดกับมหาวิทยาลัย และใกล้กรุงเทพ เลยวิ่งได้ถี่หน่อย อีกอย่างของก็หมุนเวียนตลอดครับ”

ผู้สัมภาษณ์คนที่ 10 กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านการจัดการการกระจายสินค้า “ถ้าเป็นของพวกเนื้อสัตว์ ผัก ของทะเล เป็นของที่สั่งจากพื้นที่อยู่แล้ว ก็จะให้พื้นที่ร้านวิ่งส่งครับ ส่วนของสำเร็จรูป น้ำซุป น้ำจิ้ม น้ำชงพร้อมดื่ม น้ำดื่ม ส่วนกลางจะเป็นคนจัดส่งให้ทางสาขาครับ เพียงแต่เราจะต้องทำแพลนให้เขาวิ่งมาส่งตามของที่สั่งไป แต่ก็จะมีวันที่ส่งประจำ ๆ อยู่ครับ”

กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้สัมภาษณ์ตรงกันว่า การจัดส่งและการกระจายสินค้าเป็นส่วนที่ผู้ถูกสัมภาษณ์ต้องควบคุมได้จากผู้ขายวัตถุดิบ ต้องตกลงและคุยกันให้เข้าใจถึงบริบทของธุรกิจและเป็นตัวตัดสินการสั่งซื้อจากตัวผู้ขายได้เลยว่าจะทำ การซื้อ-ขายได้หรือไม่ เพราะในส่วนของธุรกิจบริษัทมีหลายสาขากว่า 40 สาขา ซึ่งสาขาโซนของผู้ถูกสัมภาษณ์ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล ก็จะดูว่าผู้ขายสามารถส่งสินค้าได้ตามที่ต้องการได้หรือไม่ สามารถไปส่งสาขานึงไปยังสาขานึงต่อเนื่อง ต่อรอบ ต่อวัน ได้เพียงพอหรือไม่ ถ้าสามารถทำได้ตามที่ต้องการก็จะตกลงซื้อในระยะยาว

กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์บางคนที่อยู่โซนต่างจังหวัดก็จะสอบถามถึงแหล่งวัตถุดิบที่อื่น ๆจากผู้ขายเผื่อว่ามีเครือข่ายของผู้ขายที่สามารถมาส่งวัตถุดิบได้

ด้านการจัดการสารสนเทศ

การจัดการสารสนเทศของบริษัทที่ใช้การสื่อสารจะใช้เป็นแอพพลิเคชั่นไลน์(LINE) ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมการจัดหา กิจกรรมการจัดซื้อ กิจกรรมการรับและการเก็บรักษา กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง การส่งข้อมูลวัตถุดิบจากร้านประจำวันทั้งหมดจะใช้การส่งและบันทึกข้อมูลผ่านแอพพลิเคชั่นไลน์(LINE) ซึ่งมีความสัมพันธ์กันในทุก ๆ กิจกรรมของโลจิสติกส์ เหมือนเป็นตัวส่งผ่านข้อมูลภายในของแต่ละสาขา ทำให้ บริษัท ปู๊ตึ๋ง กรุ๊ป จำกัด ลดต้นทุนในส่วนนี้ได้อย่างมาก

ผู้สัมภาษณ์ทั้ง 10 คน กล่าวเหมือนกันในประเด็นเรื่องด้านด้านการจัดการสารสนเทศ “ตอนนี้ใช้ไลน์ (LINE) ในการสั่งของรวมไปถึงการสั่งสินค้า เพราะสะดวกสุดครับ รวดเร็ว และยังไม่เจอปัญหาใหญ่ ๆ ติดต่อกับทางสาขาได้ง่ายด้วย เช็คข้อมูลได้เลยครับ ทางร้านก็เข้าใจได้ง่าย และข้อมูลการสั่งก็เก็บเป็นอัลบั้มได้ แต่อนาคตก็มองไปถึงโปรแกรมมที่รองรับที่เป็นทางการในระบริษัทนะครับ”

กลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ให้สัมภาษณ์ตรงกัน โดยสารสนเทศที่ใช้ในการประสานงานตั้งแต่ติดต่อผู้ขาย ทำการซื้อขาย ตรวจสอบสต๊อกวัตถุดิบ การประสานงานการส่งกระจายวัตถุดิบ ทั้งหมดติดต่อกันโดยใช้โทรศัพท์มือถือ และแอพพลิเคชั่นไลน์ (LINE) เพราะเป็นการติดต่อสื่อสารที่รวดเร็ว เช็คได้ง่าย ได้ทุกที่ ผู้จัดการสาขาแต่ละที่สามารถใช้

งานในการรับส่งข้อมูลต่าง ๆ ได้ แต่ในอนาคตก็ยังมีความต้องการที่จะได้ระบบที่เป็นทางการมาใช้ธุรกิจ เพื่อเพิ่มความแม่นยำ และป้องกันความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นในธุรกิจได้ อาทิ จำนวนการสั่งซื้อ จำนวนการออกของวัตถุดิบ จำนวนวัตถุดิบที่อยู่ในสต๊อก รวมไปถึงการทุจริตที่จะเกิดขึ้นได้ ซึ่งในขณะนี้อยู่ในแผนของธุรกิจ แต่ ณ ปัจจุบัน การใช้แอพพลิเคชั่นไลน์ (LINE) ยังสามารถใช้งานได้ สะดวก และแทบจะไม่มีต้นทุน ยังสามารถดำเนินธุรกิจได้และยังไม่เจอจุดที่เป็นปัญหาที่เป็นช่องว่างแบบกว้างๆ และมีการในโปรแกรมการเก็บเงินด้วยการใช้เครื่องเก็บเงินที่สามารถเชื่อมต่อเข้ามือถือเพื่อที่จะเช็คจำนวนการใช้งานต่าง ๆ ผ่านแอพพลิเคชั่นได้

สรุปได้ว่า กิจกรรมโลจิสติกส์ที่มีความสัมพันธ์ต่อระบบการจัดการโลจิสติกส์ด้านการจัดการการกระจายสินค้า อันดับแรก คือกิจกรรมการจัดหาวัตถุดิบจากทางร้านค้าที่สามารถรับเงื่อนไขการส่งของได้ตามความต้องการของทางบริษัทซึ่งจะเชื่อมโยงถึงการจัดซื้อระหว่างร้านค้ากับบริษัทไปเรียบร้อยแล้ว มีผลต่อระบบการจัดการและการบริหารของทางบริษัทมากที่สุดเพราะในส่วนนี้จะช่วยลดต้นทุนในการเก็บรักษาวัตถุดิบได้ อันดับที่สองที่มีความสัมพันธ์รองลงมาคือกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา การที่เราสามารถควบคุมการซื้อขายหรือกิจกรรมการจัดหาได้ตั้งแต่แรกจะทำให้ลดการเก็บรักษาวัตถุดิบไว้ที่สาขาต่าง ๆ ได้ และช่วยในการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบบางอย่างให้มีความสดใหม่ตามความต้องการ

กิจกรรมโลจิสติกส์ที่มีความสัมพันธ์ต่อระบบการจัดการโลจิสติกส์ด้านการจัดการสารสนเทศ คือในทุก ๆ กิจกรรมของโลจิสติกส์ ทั้งกิจกรรมการจัดหาที่ต้องทำข้อตกลงตามเงื่อนไข ระบบการสื่อสารที่นำมาใช้ในการประสานงาน กิจกรรมการจัดซื้อที่ต้องนับจำนวนสินค้าตามรายการ กิจกรรมการรับและการเก็บรักษาและกิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลังที่ต้องบันทึกข้อมูลและการจัดรายการที่ชัดเจน ทั้งหมดจากต้องใช้การสื่อสารและประสานงาน ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการล้วนสำคัญทั้งสิ้น การที่มีสารสนเทศที่ควบคุมรายการสินค้าหรือวัตถุดิบ การรับเข้า-ส่งออกละคงเหลือที่ชัดเจน จะสามารถลดต้นทุนของการบริหารการจัดการธุรกิจได้ชัดเจนและดีมาก ลดความผิดพลาดจากการทำงานได้ดีในธุรกิจ ซึ่งในธุรกิจที่จะลดต้นทุนในการเก็บสต๊อกสินค้าเพื่อเพิ่มรายได้การใช้สารสนเทศที่ดีและเหมาะสมจะเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในระบบการจัดการโลจิสติกส์

5. การอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหารประเภทบุฟเฟต์ชาบู เป็นร้านอาหารที่ต้องมีจำนวนวัตถุดิบต่าง ๆ ที่ต้องการและหมุนเวียนภายในสาขาต่าง ๆ มากในแต่ละวันเพราะตอบตอบสนองผู้บริโภคที่ต้องการความหลากหลาย ความคุ้มค่า และความประทับใจที่จะกลับมาใช้บริการซ้ำ การศึกษาการวิจัยในครั้งนี้ถือว่าเป็นการศึกษาที่มีผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อบริษัท ถือว่าเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคง ดังนั้นนอกเหนือจากคุณภาพด้านการบริการ ด้านอาหาร ด้านราคา กิจกรรมและด้านระบบโลจิสติกส์ต่าง ๆ จะช่วยเพิ่มคุณภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัท ธุรกิจที่มีกิจกรรมและระบบการจัดการโลจิสติกส์ที่ดีจะช่วยทำให้ธุรกิจพัฒนาอย่างมีคุณภาพ เป็นที่ต้องการต่อผู้ที่มารับบริการและสร้างความภักดีต่อแบรนด์อีกด้วย ซึ่งสามารถอภิปรายได้ดังต่อไปนี้

ผลการศึกษาการพัฒนาระบบการจัดการโลจิสติกส์พบว่า กิจกรรมโลจิสติกส์ด้านกิจกรรมการจัดหากับกิจกรรมการจัดซื้อมีความสัมพันธ์กับระบบการจัดการโลจิสติกส์ด้านการกระจายสินค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของชมพูนุท บูรพา (2554) ทำการศึกษาการพัฒนาโลจิสติกส์ค้าพืชไร่ของโพธิ์ศรีการเกษตร ว่า การจัดหาวัตถุดิบของโลจิ

สติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ที่ส่วนใหญ่ได้วัตถุดิบจากผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ค้าขายกันมานานและมีความน่าเชื่อถือได้ กล่าวคือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบสามารถจัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ ซึ่งแหล่งวัตถุดิบสำคัญของธุรกิจค้าพืชไร่เกือบทั้งหมดจึงได้จากภายในพื้นที่จังหวัดตากที่มีปริมาณผลผลิตเป็นจำนวนมาก จึงข้อได้เปรียบด้านแหล่งวัตถุดิบ เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกอยู่ภายในท้องถิ่น ซึ่งอยู่ใกล้กับกิจการหรือโกดังจัดเก็บที่ทำให้เกิดความสะดวกด้านการจัดซื้อและขนส่ง โดยวิธีการจัดหาหลักคือ การจัดหาผ่านผู้จัดส่งวัตถุดิบ ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาและสนับสนุนเงินลงทุนในด้านปัจจัยการผลิตให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น อีกทั้งยังทำหน้าที่ในการรวบรวมวัตถุดิบจากเกษตรกรรายย่อยให้ได้ปริมาณที่มากพอที่จะส่งให้กับทางธุรกิจค้าพืชไร่

ผลการศึกษากิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์ที่มีความสัมพันธ์ต่อระบบการจัดการโลจิสติกส์พบว่า ระบบการจัดการโลจิสติกส์ด้านการจัดการสารสนเทศมีความสัมพันธ์กับกิจกรรมโลจิสติกส์ด้านการจัดหา การจัดซื้อ การรับเข้าและการเก็บรักษา และการจัดการวัตถุดิบคงคลัง สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปุญญภณ เทพประสิทธิ์ (2558) ที่ว่าประเด็นด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology: IT) พบว่า เทคโนโลยีสารสนเทศมีความสำคัญอย่างมากในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เพราะเป็นปัจจัยที่จะทาให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่สม่ำเสมอและทันต่อเหตุการณ์ (Real Time) เทคโนโลยีสารสนเทศจึงมีความจำเป็นที่จะต้องพร้อมใช้งานตลอดเวลา และมีความเพียงพอต่อความต้องการใช้งาน ตลอดจนมีทรัพยากรที่มีความสอดคล้องต่อการดำเนินงานหลักขององค์กร ทั้งนี้เพื่อให้เกิดการบูรณาการเทคโนโลยีสารสนเทศกับความยั่งยืนของการบริหารจัดการทางธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศที่นามาใช้ต้องสามารถขยายศักยภาพและตอบสนองโจทย์ดังกล่าวได้อย่างเหมาะสม รองรับต่อการเปลี่ยนแปลงในอนาคตที่รวดเร็ว

ข้อเสนอแนะที่ได้จากงานวิจัย

จากการศึกษากิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์ที่มีความสัมพันธ์ต่อการจัดการโลจิสติกส์กรณีศึกษาบริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัดผู้บริหารของ บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด ควรให้ความสำคัญเพิ่มเติมกับกิจกรรมการจัดการเก็บรักษาและการจัดการสินค้าคงคลังเพราะบริษัทประกอบธุรกิจประเภทร้านอาหาร เป็นแบบบุฟเฟ่ต์ชาบู วัตถุดิบส่วนใหญ่จะเป็นของสดและมีระยะเวลาคงคุณภาพ ดังนั้นหากละเลยการควบคุมคุณภาพของตัววัตถุดิบซึ่งอาจจะเกิดจากพนักงานที่มองข้าม ไม่มีการกำชับ และการปฏิบัติที่ถูกต้อง จะทำให้เกิดความเสียหายของธุรกิจได้

ผู้บริหารของ บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป จำกัด นอกเหนือจากการใน ไลน์ (LINE) เป็นช่องทางในการสื่อสารและ ควรให้ความสำคัญและพิจารณาเรื่องสาระสนเทศอื่นๆ ในการเข้ามาจัดการกับกิจกรรมและด้านระบบต่างๆของโลจิสติกส์ เพราะในส่วนของระบบสารสนเทศ มีความสอดคล้องอย่างมากตั้งแต่กิจกรรมการจัดหา กิจกรรมการจัดซื้อ กิจกรรมการรับและการเก็บรักษา และกิจกรรมการจัดการสินค้าคงคลัง มีสารสนเทศที่สามารถควบคุมกิจกรรมข้างต้นที่กล่าวมาได้ ถึงแม้ว่าจะส่งผลถึงเรื่องต้นทุนของบริษัท แต่จะช่วยป้องกันความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นและส่งผลโดยตรงต่อบริษัทได้มากอีกด้วย

ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวเนื่องในอนาคต

จากการวิจัยและทำการศึกษาในครั้งนี้ ผู้ทำการวิจัยได้ทำการศึกษากิจกรรมและพัฒนาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้บริษัท บู๊ตึ๊ง กรุ๊ป เท่านั้น หลังจากที่ทำการศึกษาก็พบว่าอาจจะมีตัวแปรอื่น ๆ ที่มีความสัมพันธ์หรือไม่มีความสัมพันธ์ในธุรกิจ อาจจะต้องหาประเภทธุรกิจเดียวกัน หรือในระดับใกล้เคียงกัน เพื่อหาส่วนที่แตกต่างของการจัดการโลจิสติกส์และการดำเนินธุรกิจ อาทิ MK หรือ ธุรกิจอาหารประเภทชาบูบุฟเฟต์ และในส่วนของการปฏิบัติ

ตามมาตรฐานดำเนินงาน (Work Instuction) ของพนักงานที่อาจจะเกี่ยวข้องกับต้นทุนที่ต้องศึกษาเพิ่มเติม อีกทั้งในส่วนของด้านระบบการจัดการสารสนเทศมีบทบาทอย่างมากในการดำเนินธุรกิจ ยิ่งในยุคที่การสื่อสารและเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทในทุก ๆ เรื่อง ดังนั้นการวิจัยครั้งต่อไปควรที่จะศึกษาความสัมพันธ์ของการจัดการโลจิสติกส์ของคู่แข่ง การจัดการโลจิสติกส์ด้านการทำงานของพนักงาน และความสัมพันธ์ด้านสารสนเทศในส่วนของ Delivery การเพิ่มช่องทางในการสั่งซื้อผ่านออนไลน์อาทิ แอปพลิเคชั่นเกี่ยวกับการจัดส่งอาหารจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภค การจัดเป็นเซตหรือการจัดเป็นแบบสั่งกลับบ้าน รวมไปถึงการมองในส่วนของต้นน้ำที่สำคัญ วัตถุดิบบางอย่างที่ควรมีฝ่ายหรือแผนกบริหารที่ไม่ต้องผ่านคนกลางเพื่อการลดหรือควบคุมต้นทุนให้ต่ำที่สุดเพื่อเพิ่มกำไรให้กับบริษัทหรือองค์กรเพิ่มเติมอีกด้วย

เอกสารอ้างอิง

กมลชนก สุทธิวาทนฤพุฒิ. (2544). *การจัดการโลจิสติกส์*. กรุงเทพฯ : แมคกรอ-ฮิวอินเตอร์เนชั่น.

ชมพูนุท บูรพา. (2554). *การพัฒนาโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร*. (Unpublished Master's independent study), มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.

ไชยยศ ไชยมั่นคง และ มยุขพันธุ์ ไชยมั่นคง.(2553). *กลยุทธ์โลจิสติกส์และซัพพลายเชนเพื่อแข่งขันในตลาดโลก*. นนทบุรี: บริษัท วิชั่น พริเพรส จำกัด.

ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์. (2551). *การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน*. กรุงเทพ: เอ็กซเปอร์เน็ท.

ปุญญภณ เทพประสิทธิ์. (2558). *ตัวแบบการจัดการโลจิสติกส์ย้อนกลับ ของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย*. (Unpublished Master's thesis), มหาวิทยาลัยศรีปทุม, กรุงเทพฯ.

พชรรร เศรษฐยานนท์. (2554). *การจัดการโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อผลประกอบการของร้านดอกไม้ ในเขตกรุงเทพมหานคร*. (Unpublished Master's thesis), *มหาวิทยาลัยกรุงเทพ*, ปทุมธานี.

วิทยา สุหฤทดำรง. (2545). *การจัดการโซ่อุปทาน*. กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.

สลิลาทิพย์ ทิพยไกรศร. (2553). *โลจิสติกส์กับการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย*. สืบค้นจาก https://www.bu.ac.th/ knowledgecenter/ executive_journal /30_2/pdf/aw35.pdf

สาธิต พะเนียงทอง. (2548). *การจัดการโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

สุพัตรา เอื้อเสริมกิจกุล. (2549). *กรณีศึกษาการประเมินแนวคิดเกี่ยวกับประสิทธิภาพด้านการจัดการโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมกระดาษลูกฟูก*. (Unpublished Master's thesis), มหาวิทยาลัยบูรพา, ชลบุรี.

เอกลักษณ์ กู้เกียรติวงศ์. (2552). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพด้านการจัดการโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมน้ำมันพืช* (Unpublished Master's thesis), มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร, กรุงเทพฯ.