



การเพิ่มประสิทธิภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจ กรณีศึกษา ร้านชั้นจิตศาลเจ้า

Increasing Efficiency and Creating Value Added to Business:

Case Study of Chuenjit San Chao Shop

จิตาภา มานะการุณกิจ¹ และ วันชัย รัตนวงษ์²

บัณฑิตวิทยาลัย สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย

โทรศัพท์: 099-0606378, E-mail: pookky_jdp@outlook.com

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเองเรื่อง “การเพิ่มประสิทธิภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจ กรณีศึกษา ร้านชั้นจิตศาลเจ้า” เป็นการศึกษาเพื่อหาแนวทางการในการแก้ไขกระบวนการทำงานเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่กิจการ เมื่อได้ทำการสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูลภายในร้านค้าพบปัญหาที่เกิดขึ้นคือ ไม่มีเคยมีการคำนวณรอบการหมุนของสินค้า การจัดเก็บสินค้าไม่มีการระบุตำแหน่งที่ชัดเจน และไม่เคยมีการคำนวณจุดสั่งซื้อสินค้า ปัญหาสุดท้ายคือร้านค้าไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าและไม่มีการขยายตลาด โดยขั้นตอนการแก้ไขเริ่มจากการเก็บข้อมูลของสินค้าทั้งหมดภายในร้าน นำมาจัดกลุ่มตามประเภทของสินค้าให้สินค้าที่ใช้ร่วมกันหรือสินค้าประเภทเดียวกันอยู่ด้วยกัน โดยเก็บข้อมูลการขายย้อนหลัง 1 ปีเพื่อนำมาคำนวณหาอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) และนำค่า Inventory turnover ที่ได้มาทำการจัดกลุ่มของสินค้าตามหลักการของ ABC Analysis เพื่อนำมาจัดรูปแบบของ Layout ออกแบบแผนผังการจัดเก็บ ระบุตำแหน่งการจัดเก็บ จากการศึกษาดังกล่าวทำให้ใช้เวลาในการค้นหาสินค้าเพียงแค่ 2 นาทีต่อครั้ง จากเดิมใช้เวลาถึง 10 นาทีต่อครั้ง หรือคิดเป็นเร็วขึ้น 20% และผลการวิเคราะห์จุดสั่งซื้อใหม่ (reorder point) ได้มูลค่าสต็อกที่เหมาะสมโดยรวมอยู่ที่ 1,326,175 บาท จึงเพียงพอต่อการขายจากเดิมที่มีมูลค่าสต็อกคิดเป็นเงิน 551,414 บาท นอกจากนี้ยังมีการวิเคราะห์กลยุทธ์ให้แก่ร้านค้าโดยวิเคราะห์ TOWS Matrix ซึ่งทำให้สามารถสร้างรายได้ให้แก่กิจการเฉลี่ยเพิ่มขึ้น เดือนละ 5,000 บาทหรือคิดเป็น 4.17% การจากเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์

คำสำคัญ: การเพิ่มประสิทธิภาพ, การสร้างมูลค่าเพิ่ม

ABSTRACT

Self-study on "Increasing efficiency and creating added value to the business Case Study of Chuenjit San Chao Shop "is a study to find ways to modify the working process to increase income for the business. When conducting surveys and collecting information within the store, the problems that arise are No, the product rotation has never been calculated. The storage of the product is not clearly identified. And never calculating the ordering point The last problem is that the shops have no added value to their products and they have no market expansion. The editing process starts from collecting information of all products in the store. They are grouped by type of



products that are used together or the same type of product together. By collecting data from the past 1 year to calculate the inventory turnover rate and the Inventory value Turnover acquired. Grouping of products according to the principles of ABC Analysis to bring the layout of the layout design layout storage. Specify the storage location According to the study, it took only 2 minutes to search for products per time, instead of 10 minutes per time, and the reorder point analysis yielded an overall reasonable stock value of 1,326,175 baht. It is enough to sell. In addition, from the original with total stock value of 551,414 bath , there was also a strategy analysis for merchants by analyzing TOWS Martrix, which resulted in an increase of 5,000 baht per month of average business income or 4.17% from increasing online distribution channels.

Keywords: Optimization, Value Creation

บทนำ

1. ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ร้านซิ่นจิตศาลเจ้าได้ดำเนินกิจการมายาวนานกว่า 20 กว่าปี ร้านซิ่นจิตศาลเจ้าตั้งอยู่ในเขตราชบุรีบูรณะ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ส่วนการดำเนินกิจการเป็นลักษณะทำกันในครอบครัวไม่มีการจ้างพนักงาน คุณพ่อและคุณแม่เป็นผู้ริเริ่มกิจการและกำลังจะส่งต่อมายังรุ่นลูก ธุรกิจร้านซิ่นจิตศาลเจ้าเป็นธุรกิจขายสินค้าปลีกแบบซื้อมาขายไป จุดเด่นของร้านคือ ทำเลที่ตั้งสามารถมองเห็นได้ง่ายเนื่องจากอยู่หัวมุมไฟแดงและติดกับถนนใหญ่ ที่ร้านเน้นขายสินค้าที่ราคาถูกกว่าคู่แข่งเล็กน้อย เน้นเอากำไรไม่มากแต่เอาจำนวนลูกค้าและการบอกต่อเป็นหลัก สินค้าที่นำมาขายจะเลือกซื้อจากผู้ขายที่ขายสินค้าที่มีคุณภาพดีลูกค้าใช้งานได้จริงมาขายเท่านั้น

ผู้วิจัยได้ทำการสำรวจ วิเคราะห์กระบวนการทำงานและเก็บข้อมูลภายในร้านค้าด้วยตนเอง เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจสภาพการทำงานในปัจจุบัน โดยใช้เครื่องมือระบุปัญหาคือ Why-Why Analysis ในวิเคราะห์หาสาเหตุที่แท้จริงของปัญหาอย่างเป็นระบบและหาทางแก้ไข ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้ดียิ่งขึ้นโดยวิเคราะห์ได้ตามตารางดังนี้

ลักษณะของปัญหา	Why 1	Why 2	แนวทางการแก้ไข
ใช้เวลานานการหาคำค้นหา	การจัดรูปแบบสินค้าในร้านไม่มีการระบุตำแหน่งที่ชัดเจน	ไม่ได้นำตัวเลขทางสถิติมาวิเคราะห์ว่าสินค้าตัวไหนขายดีหรือไม่ดีเพื่อการจัดวางสินค้าในร้านที่เหมาะสม	จัดรูปแบบ layout แบบใหม่ให้เหมาะสม โดยนำการคำนวณ Inventory turnover มาใช้ในการจัดรูปแบบ layout
บางครั้งมีจำนวนสินค้าไม่พอ	ไม่ทราบว่าจะต้องมีสินค้าในร้านแต่ละชนิดในจำนวนเท่าไรจึงพอขายในแต่ละวัน	ไม่มีการวิเคราะห์จุดสั่งซื้อที่เหมาะสม	ทำการวิเคราะห์การหาจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point)
ไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า	สินค้าเริ่มเกิดความล้าสมัย	ไม่ตอบโจทย์ความต้องการที่ครอบคลุมไปถึงคนรุ่นใหม่	วิเคราะห์ New Business Model

ตารางที่ 1 แสดงการวิเคราะห์ Why-Why Analysis



วัตถุประสงค์ของการศึกษา ดังนี้

- 2.1 เพื่อปรับปรุงการจัดวางสินค้าให้เหมาะสมกับร้านค้า
- 2.2 เพื่อจัดการการสต็อกสินค้าให้มีความเหมาะสม
- 2.3 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
- 2.4 เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าและขยายตลาด

2. ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พัชรีย์ ช่วยประดิษฐ์ (2556) เพื่อพัฒนาการจัดการสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพนั่นคือความสามารถในการควบคุมระดับสินค้าคงคลังเพื่อให้มีต้นทุนต่ำที่สุดในขณะเดียวกันก็ต้องมีสินค้าอยู่ในระดับที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างขึ้นตอนเริ่มจากการศึกษาต้นทุนค่าใช้จ่ายของระบบการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง จำนวนของการสั่งซื้อ การจัดเก็บสินค้าและทำการวิเคราะห์สินค้าคงคลังโดยวิธีการสั่งซื้อประหยัด สต็อก EOQ (Economy Order Quantity) สต็อกเพื่อความปลอดภัย (Safety Stock) และ จุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point; ROP) จัดลำดับ ความสำคัญของสินค้าด้วยวิธี ABC ออกแบบแผนผังการจัดเก็บ ระบุตำแหน่งการจัดเก็บการจัดทำ Visual Control ตามชั้นวางสินค้าทั้งหมด จากการศึกษาดังกล่าวพบว่าผลการปรับปรุงนั้นทำให้พัฒนาการจัดการสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพในการจัดการสินค้าคงคลังคือ สามารถทำให้มีการวางแผนการสั่งซื้อใหม่ได้เป็นระบบและประหยัดค่าใช้จ่ายมากยิ่งขึ้น โดย สามารถลดค่าใช้จ่ายรวมในแผนกไฟฟ้าได้ถึง 21% ต่อปี และแผนกประปาลดลงได้ 15% ต่อปี เป็นต้น

จิรศักดิ์ ชูทรัพย์ (2559, บทคัดย่อ) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทยศึกษาเรื่องการเพิ่ม ประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลัง : กรณีศึกษาบริษัท XXX จำกัด ผู้ศึกษาได้ทาการศึกษา แนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลังให้มีปริมาณและต้นทุนที่เหมาะสม จึงเป็น เหตุจูงใจในการหาแนวทางในการบริหารสินค้าคงคลัง โดยผู้ศึกษาได้ศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้อง 3 ปัจจัย ดังนี้ 1.วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบทั้ง ในประเทศ และต่างประเทศ 2.การกำหนดปริมาณและการส่งมอบวัตถุดิบ และ 3.การแบ่งกลุ่มวัตถุดิบตามหลัก ABC Classification ซึ่งทั้งสามปัจจัยมีผลต่อการบริหารสินค้าคงคลังผู้ศึกษาจึงนำเสนอแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการ สินค้าคงคลังโดย การนำปัจจัย ต่าง ๆ ข้างต้นมาปรับปรุงวิธีการทำงานจนสามารถสร้างรูปแบบการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นได้ดังนี้ 1. เปลี่ยนรูปแบบการสั่งซื้อวัตถุดิบจาก Fixed Order Period เป็นแบบ Fixed-Order Quantity System และกำหนดจุดสั่งซื้อใหม่ (reorder point, ROP) 2. ทำการกำหนดกลุ่ม ABC Classification ให้กับวัตถุดิบตามมูลค่า และความเสียหายจากวัตถุดิบขาดมือ เพื่อนำมากำหนดค่า Service Level ที่จะส่งผลกระทบต่อปริมาณ Safety Stock 3. ทำการกำหนดจุดสั่งซื้อใหม่ (reorder point, ROP) ให้เหมาะสมกับวัตถุดิบในประเทศ และต่างประเทศที่มีความแตกต่างกันของ Lead Time การส่งมอบ จากการดำเนินงาน ให้สามารถลดปริมาณสินค้าคงคลังลงได้ 686,706 กิโลกรัม มูลค่าวัตถุดิบลดลง 31,224,754 บาท ได้ผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ย (ดอกเบี้ย 7% ต่อปี) ที่ไม่ต้องนำเงินไปลงทุน 2,185,733 บาทต่อปี และค่าเช่าพื้นที่ลดลง 68,670 บาทต่อปี รวม ผลตอบแทน 2,254,403 บาทต่อปี

ทวนชัย ศิริฟ้า (2552) ได้นำเสนอการศึกษาการใช้วิธี การสั่งซื้ออย่างประหยัด สำหรับอุตสาหกรรมผลิตวงจรรวม ศึกษาแบบการสั่งซื้อที่เหมาะสมเพื่อใช้ในการวางแผน การ สั่งซื้อชอกเก็ตที่ใช้ในกระบวนการทดสอบใน



งานอุตสาหกรรมผลิตวงจรรวม โดยจะทำการนำมา เปรียบเทียบแบบปัจจุบันกับแบบการสั่งซื้ออย่างประหยัดหรือ Economic Order Quantity (EOQ) และหาจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point) โดยจะทำการเปรียบเทียบต้นและจำนวนครั้งของการขาด แคลนสินค้าคงคลัง การศึกษาครั้งนี้เลือกใช้วิธีการคำนวณ 2 แบบ คือแบบพื้นฐานที่ความต้องการมีความแน่นอน (Basic EOQ with Certainty Demand) และแบบที่ความต้องการไม่แน่นอนชนิดระดับการให้บริการ (EOQ with Uncertainty Demand by Service Level Model) ผู้วิจัย เลือกใช้เกี่ยวกับการวางแผนการสั่งซื้อแบบความต้องการไม่แน่นอน ซึ่งจะมีต้นทุนรวมที่เหมาะสมและน้อยกว่าแบบปัจจุบัน จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว ผู้วิจัย พบปัญหาพิเศษสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับการบริหารสินค้าคงคลังเพื่อให้มีการใช้สินค้าในการดำเนินงานที่เหมาะสม โดยมีการใช้ทฤษฎีการสั่งซื้อสินค้าอย่างประหยัดเข้ามาช่วยในการคำนวณเพื่อความสะดวก และรวดเร็วในการนำข้อมูล ไปใช้ในการตัดสินใจในการสั่งซื้อสินค้าได้

สัมฤทธิ์ ดวงศรี (2551) ทฤษฎี ABC Classification System ทำให้สามารถทราบถึง ะไหล่รายการใดมีความสำคัญต่อการใช้ ในการซ่อมบำรุงมากกว่าทฤษฎีปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัด (EOQ Model) มาใช้ในการคำนวณหาปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม ใช้ทฤษฎีจุดสั่งซื้อ ใหม่ (Reorder Point) ในการคำนวณหาปริมาณอะไหล่คงคลังที่อยู่ในระบบที่ทำให้ต้องมีการสั่งซื้ออะไหล่ในปริมาณของที่เท่ากับปริมาณการสั่งซื้อที่กำหนดทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในการสำรองอะไหล่ ผลการคำนวณหาปริมาณการสั่งซื้อด้วยวิธี EOQ แบบ Basic Model จะมีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อต่อครั้ง และค่าเสียโอกาสในการสั่งซื้อน้อยกว่าการสั่งซื้อแบบเก่าเนื่องจากการสั่งซื้อใน ปริมาณน้อย แต่มีจำนวนครั้ง ของการสั่งซื้อมากขึ้น และมีสินค้าขาด Stock ในบางครั้งส่วนต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าและโอกาส ในการสั่งซื้อน้อยกว่าการสั่งซื้อแบบเก่าเนื่องจากการสั่งซื้อในปริมาณน้อยแต่มีจำนวนครั้งของการสั่งซื้อมากขึ้น และมีสินค้าขาด Stock ในบางครั้งส่วนต้นทุน ในการสั่งซื้อสินค้าและค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บน้อยกว่าแบบเก่าเป็นผลจากปริมาณสินค้าที่สั่งซื้อน้อยลง

นิกรักษ์ หมั่นชนานันท์ (2551, บทคัดย่อ) มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสมเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการจัดการสินค้า คงคลัง การสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ที่ในปริมาณมาก และมีสินค้าหลายชนิด ซึ่งใน แต่ละชนิด มีความต้องการในปริมาณที่ต่างกัน และ ช่วงเวลาที่ต่างกัน โดยในปัจจุบัน บริษัทยังไม่มีวิธีการสั่งซื้อที่เหมาะสม ต้องทำการสั่งซื้อเข้ามาครั้งละมาก ๆ เพื่อ ป้องกันสินค้าขาดสต็อก ทำให้ปริมาณสินค้ามาก ส่งผลให้ต้นทุนสินค้าคงคลังสูง ได้ทำการศึกษาทฤษฎีการสั่งซื้อ แบบประหยัด (FOO) แบบ Basic Model มาใช้ในการคำนวณหาปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม ซึ่งผลที่ได้พบว่า ค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการสั่งซื้อแบบเก่า ประมาณ 1,440,000 บาท หรือลดลง ประมาณ 24% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดเทียบกับการใช้วิธีการแบบเดิม

3. วิธีการศึกษาและวิเคราะห์ผล

เริ่มจากการเก็บรวบรวมข้อมูลและจำแนกกลุ่มสินค้าทั้งหมดโดยเกณฑ์การจัดกลุ่มแต่ละกลุ่ม แบ่งจากสินค้า ที่ต้องใช้ร่วมกันหรือประเภทเดียวกัน ข้อมูลสินค้าภายในร้านค้าปัจจุบัน (เก็บข้อมูล ณ วันที่ 1 มกราคม 2564) ได้ออกมาเป็นสินค้าทั้งหมด 16 กลุ่ม มีจำนวน SKU ทั้งหมด 139 ประเภท และมีสินค้าคงเหลือในสต็อกทั้งหมดรวม 4,559 ชิ้น คิดเป็นมูลค่าสต็อกปัจจุบันทั้งหมดคิดเป็นเงิน 551,414 บาท



ผลการศึกษานำเสนอตามวัตถุประสงค์การวิจัยออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 เนื่องจากไม่มีการวิเคราะห์การหมุนเวียนของสินค้าทำให้ไม่ทราบว่าสินค้าตัวไหนขายดีหรือขายไม่ดีอย่างไร ส่งผลต่อรูปแบบการจัดวางสินค้าในหน้าร้านที่ไม่มีการคำนึงถึงการเคลื่อนไหวของสินค้า

แนวทางในการแก้ปัญหาขั้นแรกคือการวิเคราะห์อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) โดยหาได้จากนำ ยอดขาย มาหารกับ มูลค่าสินค้าคงเหลือเฉลี่ย จึงได้ทำการเก็บข้อมูลของสินค้าทั้งหมดภายในร้านจึงเริ่มจากการแบ่งกลุ่มตามชนิดของสินค้า โดยเกณฑ์การจัดกลุ่มแต่ละกลุ่ม แบ่งจากสินค้าที่ต้องใช้ร่วมกันหรือประเภทเดียวกัน ข้อมูลสินค้าภายในร้านค้าปัจจุบัน (เก็บข้อมูล ณ วันที่ 1 มกราคม 2564) ได้ผลการวิเคราะห์อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) ดังนี้



ชื่อกลุ่ม	ชื่อสินค้า	ยอดขาย	มูลค่าต่อเฉลี่ย	TURNOVER	TURNOVERกลุ่ม
ศาลพระภูมิ	ข้างม้า	144000	3480	41.37	191.06
	นางรำ	120000	5440	22.05	
	พวงมาลัยจิ๋ว	7500	360	20.83	
	ผ้าสี3เมตร	8750	480	18.22	
	ผ้าสี2เมตร	8850	490	18.06	
	ผ้าสี1เมตร	4800	360	13.33	
	บริวารชายหญิง3"	36000	3180	11.32	
	พวงมาลัย100ชม.	8000	990	8.08	
	พวงมาลัยกลาง	4515	650	6.94	
	บริวารชายหญิง5"	15000	3000	5	
	พวงมาลัย150ชม.	7200	1680	4.28	
	รูปปั้นไก่16ชม.	7200	1840	3.91	
	พวงมาลัย2ม.	6400	1710	3.74	
	รูปปั้นไก่27ชม.	15000	4250	3.52	
	พวงมาลัย2.50ม.	4800	1360	3.52	
	พวงมาลัย3ม.	4000	1260	3.17	
พวงมาลัยใหญ่	3150	1225	2.57		
รูปปั้นไก่42ชม.	9000	7800	1.15		
ทำบุญ	แผ่นทองเค	18,000	256	70.31	188.205
	ข้าวตอก10กรัม	5000	270	18.51	
	แผ่นทองแท	60,000	3584	16.74	
	ที่กรวดน้ำพลาสติก	16,000	975	16.41	
	สายสัญญาณ500ม	13000	810	16.04	
	สายสัญญาณ100ม	5000	360	13.88	
	สายสัญญาณ1,000ม	14250	1275	11.17	
	ชุดขาวก	19720	2400	8.21	
	ชุดขาวXL	1700	264	6.43	
	ชุดขาวร	11960	2800	4.27	
	ชุดขาวL	11760	3200	3.675	
	ที่กรวดน้ำทองเหลือง	6,720	4800	1.4	
	ชุดขาวXL	2240	1920	1.16	
สิ่งขทาน	สิ่งขทานผ้าอาน	210144	3680	57.1	146.73
	สิ่งขทานยาสามัญประจำบ้าน	119400	4480	26.65	
	สิ่งขทานแปล7.5	8000	420	19.04	
	สิ่งขทานอาสนะ	119800	11280	10.62	
	ธงลายขยสีสิ่งขทาน70"	6500	660	9.84	
	ธงลายขยสีสิ่งขทาน50"	5400	714	7.56	
	ธงสิ่งขทานแปล8.5	4500	640	7.03	
	ธงสิ่งขทานแปล9.5	9000	1300	6.92	
	ธงลายขยสีสิ่งขทาน30"	3405	175	1.97	
แจกันและกระถางรูป	ทรายแคว	15000	266	56.39	133.09
	สีเส้	10800	252	42.85	
	กระถางรูปกระเบื้อง10ชม.	3840	640	6	
	กระถางรูปกระเบื้อง9ชม.	4320	1020	4.23	
	เขียงเทียน12"	5700	2145	2.65	
	แจกันกระเบื้อง16.5ชม.	3360	1440	2.33	
	แจกันกระเบื้อง19ชม.	4320	1920	2.25	
	แจกันทองเหลือง12.5ชม.	6660	3000	2.22	
	แจกันกระเบื้อง15ชม.	2400	1105	2.17	
	กระถางรูปกระเบื้อง12ชม.	4800	2240	2.14	
	แจกันทองเหลือง9.5ชม.	7200	3570	2.01	
	แจกันทองเหลือง15ชม.	6750	4030	1.67	
	กระถางรูปทองเหลือง17.5ชม.	11400	9975	1.14	
	กระถางรูปทองเหลือง10ชม.	5520	5440	1.01	
	กระถางรูปทองเหลือง9ชม.	3480	3600	0.96	
	แจกันทองเหลือง22ชม.	11400	11970	0.95	
	แจกันทองเหลือง17.5ชม.	7200	7650	0.94	
	แจกันกระเบื้อง22ชม.	4290	6210	0.69	
	กระถางรูปทองเหลือง12ชม.	2960	6000	0.49	
	รูปเทียน	กายน	15000	360	
รูปเล็ก		31500	1050	30	
เทียน14ชม.		12000	952	12.6	
รูปกลาง		45000	3920	11.47	
รูปใหญ่		52500	5500	9.54	
เทียน9ชม.		6250	900	6.94	
เทียน12ชม.		8750	1525	5.73	
พานรูปเทียนแพรใหญ่		8000	2520	3.17	
พานรูปเทียนแพรกลาง		7000	2450	2.85	
เทียน18ชม.		17500	9842	1.77	
พานรูปเทียนแพรเล็ก		3600	2240	1.6	
หลอดไฟโซลาร์		18000	434	41.47	
ไฟ	หลอดไฟโซลาร์	13500	434	31.1	96.16
	ไฟกระพิบ	17000	1740	9.77	
	โคมไฟเล็ก	24300	3045	7.98	
	โคมไฟกลาง	13200	4250	3.1	
	โคมไฟใหญ่	17775	6480	2.74	
	งานศพ	เบญจรงค์กลาง	87000	4400	
เบญจรงค์เล็ก		45600	2535	17.98	
รังลอมสังคาร		55000	3200	17.18	
ผ้าขาว		10500	620	16.93	
เบญจรงค์ใหญ่		85000	8050	10.55	
ดอกไม้เงินทรีกลอง100ดอก		5700	1300	4.38	
เซ้ทขบข	ผ้าไตรไทย1.9 เมตร	680000	14750	46.1	83.41
	สง	53040	3240	16.37	
	ผ้าอานบ้านฝน	25200	1820	13.84	
	ผ้าไตรไทย2.3 เมตร	95000	17955	5.29	
	บาตรพระเล็ก	5530	3780	1.46	
โต๊ะหมู่และตั้งบูชา	บาตรพระใหญ่	3870	10800	0.35	72.5
	ตั้งไม้สัก40ชม.	26550	2460	10.79	
	ตั้งไม้สัก80ชม.	30900	3600	8.58	
	ตั้งไม้สัก30ชม.	20250	2520	8.03	
	ต้นโพธิ์กลาง	9000	1350	6.66	
	ตั้งไม้สัก	12250	1960	6.25	
	ตั้งไม้สัก70ชม.	30000	6300	4.76	
	ต้นโพธิ์ใหญ่	15000	3400	4.41	
	ตั้งไม้สัก	18000	4200	4.28	
	ตั้งไม้สัก50ชม.	24000	6160	3.89	
	ตั้งไม้สัก	14400	4000	3.6	
	ตั้งไม้สัก60ชม.	18000	5040	3.57	
	ต้นโพธิ์เล็ก	4500	1500	3	
	ต้นโพธิ์ใหญ่พิเศษ	14750	7200	2.04	
	โต๊ะหมู่6*7	17600	13860	1.26	
	โต๊ะหมู่ 5*7	21600	23040	0.93	
โต๊ะหมู่6*9	11600	25300	0.45		



ชื่อกลุ่ม	ชื่อสินค้า	ยอดขาย	มูลค่าสต็อกเฉลี่ย	TURNOVER	TURNOVER กลุ่ม
เสริมยางจ่ย	ลูกแก้วรี	5,000	225	22.22	64.74
	กระจาก 8 เหลี่ยม5*5	12000	1045	11.48	
	ลูกแก้วกลาง	12,600	1820	6.9	
	กระจาก 8 เหลี่ยม8*8	20000	3080	6.49	
	ลูกแก้วเล็ก	6,480	1080	6	
	ลูกแก้วใหญ่	9,600	1615	5.94	
ศาลเจ้า	กระจาก 8 เหลี่ยม10*10	15000	2625	5.71	63.56
	ของไหวในศาล(พืชทอง)	58,800	2720	21.61	
	องไหวในศาล(ก่อนเงินก่อนทอง)	90,000	6720	13.39	
	ถ้วยน้ำชาแบบ	5250	1025	5.12	
	กิมฮวย	3200	675	4.74	
	ถ้วยน้ำชากลม	5250	1260	4.16	
	ศาลเจ้าที่18*16	75000	20000	3.75	
	ศาลเจ้าที่16*15	45000	13200	3.4	
	ฐานศาลเจ้า24*24	12,000	4050	2.96	
	ศาลเจ้าที่24*16	70000	25200	2.77	
	อาถง	17970	10800	1.66	
ตุ๊กตุ๊ก	กระดาดไหว้เจ้า	10500	266	39.47	51.1
	ประทัด	33000	3900	8.46	
	ตั้งแหกกระดาด	10,000	3150	3.17	
ธงต่างๆ	ธงเบอร์6	12000	1080	11.11	27.93
	ธงเบอร์7	18900	2050	9.21	
	ธงเบอร์8	12800	1680	7.61	
พระพุทธรูป	พระพุทธรูปเนื้อเรซิน3"	9504	1625	5.84	19.4
	พระพุทธรูปเนื้อทองเหลือง5"	15000	3675	4.08	
	พระพุทธรูปเนื้อเรซิน9"	17970	6720	2.67	
	พระพุทธรูปเนื้อเรซิน5"	12432	4680	2.65	
	พระพุทธรูปเนื้อทองเหลือง9"	30000	12600	2.38	
พาน	พระพุทธรูปเนื้อทองเหลือง3"	9975	5600	1.78	12.95
	พานเงินพานทอง3.5"	1500	360	4.16	
	พานเงินพานทอง4.4"	2250	660	3.4	
	พานเงินพานทอง7.5"	4750	1495	3.17	
	พานพุ่ม	14000	6300	2.22	
ตะเกียงน้ำมัน	ตะเกียงน้ำมัน	7,200	8160	0.88	0.88

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover)

จากตารางที่ 2 การวิเคราะห์อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) โดยได้นำข้อมูลการขายย้อนหลังของปีที่ผ่านมาวิเคราะห์ วิธีการวิเคราะห์จะวิเคราะห์ Inventory turnover ของสินค้าแต่ละSKU ก่อนละ ค่อยนำค่ามารวมกันเพื่อหา Inventory turnover ของแต่ละกลุ่มสินค้านั้น ๆ สาเหตุของการคำนวณเป็นกลุ่มเพราะเป็นวิธีที่เหมาะสมกับการนำไปสู่การจัดรูปแบบของการวาง Lay out ของร้านค้าเพื่อใช้ข้อมูลในการแก้ปัญหาที่ 1 ได้ตั้ง ส่วนที่ 2 ต่อไปนี้

ส่วนที่ 2 ปัญหาที่ 1 การจัดเก็บสินค้าไม่มีการระบุตำแหน่งที่ชัดเจน การจัดวางสินค้าภายในร้านแบบเดิมไม่มีรูปแบบการจัดวาง บางครั้งทำให้เสียเวลาในการหาสินค้า ลูกค้านอนาน หรือหาของไม่เจอ



รูปที่ 2 แสดงการจัดวางสินค้าภายในร้าน

แนวทางแก้ไขปัญหาที่ 2 การวิเคราะห์แบบ ABC Analysis

ผู้วิจัยจึงได้เริ่มจากการนำ Inventory Turnover ที่ได้มาจัดเรียงและแบ่งหมวดหมู่ของสินค้าตามการวิเคราะห์แบบ ABC Analysis เพื่อให้ทราบถึงรูปแบบการจัดวาง Lay out ที่เหมาะสมกับสินค้าต่าง ๆ ภายในร้านค้า จากกลุ่มสินค้าทั้งหมด 16 ชนิด แบ่งกลุ่มได้ดังนี้



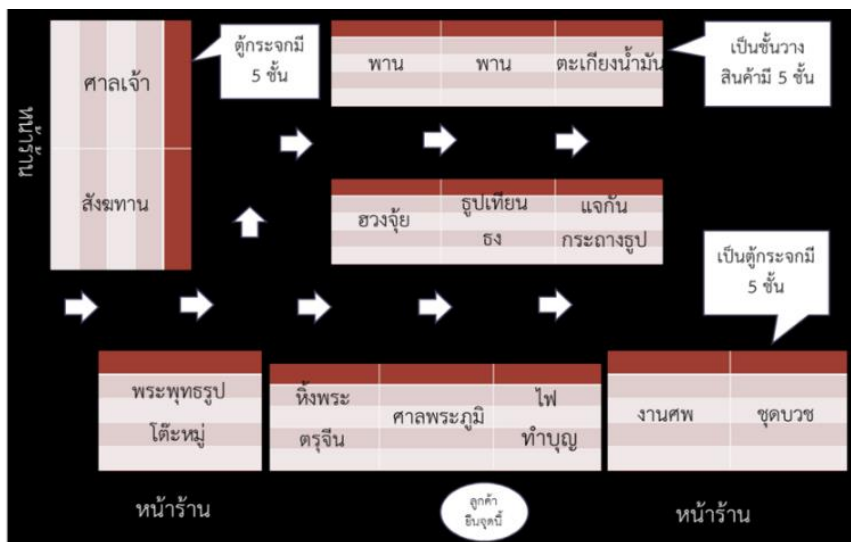
- กลุ่มสินค้ากลุ่ม A ได้แก่ กลุ่มศาลพระภูมิ กลุ่มทำบุญ กลุ่มสังฆทาน มีจำนวนSKU ทั้งหมด 40 ชนิด คิดเป็น 28.77% ของชนิดของสินค้าทั้งหมด

- สินค้ากลุ่ม B มีทั้งหมด 5 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มแจกัน-กระถางรูป กลุ่มรูป-เทียน กลุ่มไฟ กลุ่มงานศพ กลุ่มชุดบวช มีจำนวนSKU ทั้งหมด 48 ชนิด คิดเป็น 34.5% ของชนิดของสินค้าทั้งหมด

- สินค้ากลุ่ม C มีทั้งหมด 8 ชนิด ได้แก่ กลุ่มโต๊ะหมู่และหิ้ง กลุ่มเสริมฮวงจุ้ยกลุ่มศาลเจ้า กลุ่มตรูจีน กลุ่มธง กลุ่มพระพุทธรูป กลุ่มพานและกลุ่มตะเกียงน้ำมันมีจำนวนSKU ทั้งหมด 51 ชนิด คิดเป็น 36.69% ของชนิดของสินค้าทั้งหมด

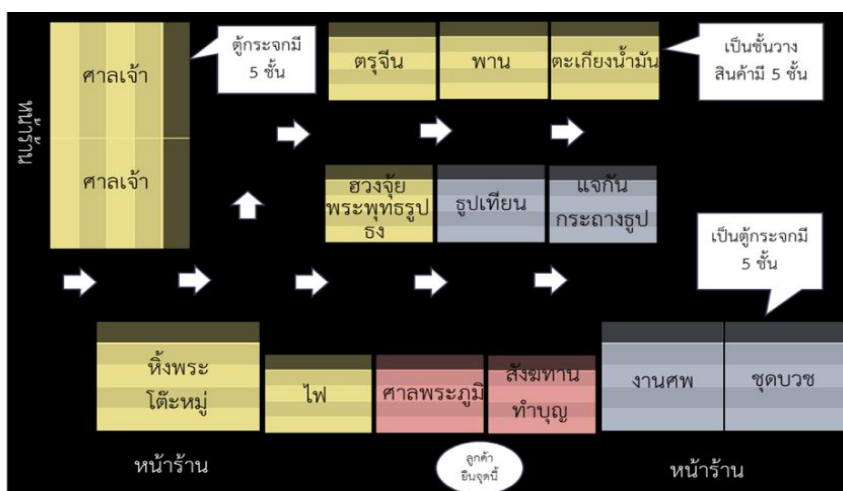
ซึ่งช่วยให้กิจการสามารถจัดการกับสินค้าได้ตามลำดับความสำคัญ โดยจะให้ความสำคัญกับสินค้ากลุ่ม A ก่อน แล้วจึงเป็นสินค้ากลุ่ม B กลุ่ม C จะได้รับการจัดวาง Layout ใหม่ที่เหมาะสมกับร้านค้า ดังนี้

การจัดวาง Layout



รูปที่ 3 แสดงรูปแบบการจัดวางของ Layout แบบเก่า

จากการนำ Inventory Turnover มาจัดรูปแบบ Layout จะได้แผนผังที่เหมาะสมแก่ร้านค้าดังนี้



รูปที่ 4 แสดงแสดงรูปแบบการจัดวางของ Layout แบบใหม่



รูปที่ 3,4 : แสดงการเปรียบเทียบการจัดวาง Layout ในรูปแบบเก่าและรูปแบบใหม่

แสดงให้เห็นถึงการจัดเรียงสินค้าที่ไม่ได้คำนึงถึงการเคลื่อนไหวของสินค้า ส่งผลเมื่อมีลูกค้ามาซื้อสินค้าต้องเสียเวลาในการหาสินค้า เนื่องจากสินค้าที่ถูกจัดเก็บแบบไร้รูปแบบ ซึ่งในบางครั้ง สินค้าตัวที่ถูกจัดเก็บด้านในเป็นสินค้าที่มีการนำจ่ายออกบ่อย และจากภาพที่ 3 เมื่อมีการจัดวาง Layout รูปแบบใหม่ โดยจำแนกตามกลุ่มประเภทสินค้า A, B, C โดยโซนพื้นที่การจัดวางสินค้าประเภท A วางในจุดที่ให้ลูกค้ายื่นเลือกซื้อสินค้าบริเวณหน้าร้านเป็นหลัก ทำให้มองเห็นได้ง่ายจากมุมมองที่ขึ้น ลูกค้าเห็นได้ชัดและทำให้คนขายสะดวกในการหยิบสินค้าเพื่อจำหน่ายได้ทำการระบุตำแหน่งการจัดเก็บและป้ายชี้บ่งชี้ตำแหน่งการจัดเก็บ โดยนำ Lay out รูปแบบใหม่ที่ได้มาคิดไว้บริเวณตู้หน้าร้านค้า และได้นำการระบุตำแหน่งของสินค้าโดยใช้ QR-code เข้ามาจับบอก Location ของตำแหน่งสินค้านั้น ๆ เพื่อช่วยให้ทราบถึงตำแหน่งพื้นที่เก็บสินค้า และมีความรวดเร็วในการหาสินค้า โดยขั้นตอนการทำ QR-code มีดังนี้

ก่อนอื่นต้องระบุรหัสให้กับสินค้าแต่ละตัวก่อน จะยกตัวอย่างเช่นสินค้ากลุ่มศาลพระภูมิโดยจะใช้วิธีการระบุรหัสเพื่อให้ง่ายต่อความเข้าใจจึงใช้ตัวย่อเป็นภาษาไทย ยกตัวอย่างรหัสของสินค้า “บริวารชายหญิง 3 นิ้ว รหัสสินค้าคือ “ศกA11” เมื่อสแกนคิวอาร์โค้ดก็จะทราบว่า สินค้าบริวารชายหญิง 3 นิ้ว อยู่กลุ่มA ชั้นที่1 แถวที่1 ตามรูปภาพดังนี้



รูปที่ 5 แสดงตัวอย่างการกำหนด QR-code ให้กับสินค้า

สรุปคือ การกำหนดรูปแบบของ Layout ใหม่ตามการจัดแบ่งกลุ่มของ ABC ทำให้มีการปรับปรุงการจัดวางสินค้าให้เหมาะสมตามความเคลื่อนไหวของสินค้า และการระบุตำแหน่งของการวางสินค้าโดยใช้ QR-code เข้ามาช่วยทำให้ลดเวลาการค้นหาสินค้าลงได้ 8 นาที/ครั้ง จากเดิมใช้เวลาค้นหาสินค้าถึง 10 นาที/ครั้ง หลังจากปรับ Lay out ใหม่ใช้เวลาในการค้นหาสินค้าเพียงแค่ 2 นาที/ครั้ง หรือคิดเป็นเร็วขึ้น 20% โดยใช้วิธีการนั่งจับเวลาตั้งแต่เปิดร้านจนถึงปิดร้านเป็นเวลา 11 ชั่วโมง

ส่วนที่ 3 ปัญหาที่ 2 ไม่เคยมีการวิเคราะห์จุดสั่งซื้อสินค้า จากเดิมที่ทำการสั่งซื้อแบบไม่มีหลักการในการวิเคราะห์ ทำให้ไม่ทราบว่าสินค้าแต่ละชนิดควรมีในสต็อกเท่าไร ปัญหาที่พบบ่อยคือสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า จึงควรทำการคำนวณจุดสั่งซื้อเพื่อเป็นการคำนวณหาว่าสินค้าในสต็อกแต่ละชนิดควรมีจำนวนเท่าไรจึงจะเหมาะสมและไม่ทำให้เกิดสินค้าขาดมือ



แนวทางการแก้ปัญหาที่ 3 ผู้วิจัยจึงได้วิเคราะห์การหาจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point) โดยหาจุดสั่งซื้อใหม่ในอัตราความต้องการสินค้าคงคลังแปรผันและรอบเวลาคงที่ เนื่องจากสินค้าที่ร้านมีความต้องการของลูกค้าไม่แน่นอนตลอดทั้งปี

วิเคราะห์การหาจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point) ได้โดยนำอัตราการใช้เฉลี่ยต่อเดือน*lead time + Safety stock โดย Safety stock หาได้จาก Safety Stock = Lead time X (Dmax-Dbar)

Dmax = ยอด plan consumption ที่จะใช้ในอนาคต

Dbar = ยอด เฉลี่ยของ consumption

(ต้องมี safety stock เนื่องจากสินค้าทุกชนิดในร้านมีความต้องการที่ไม่แน่นอนตลอดทั้งปี) ผลการวิเคราะห์ได้ ดังนี้

PRODUCT DETAILS		ENTER YOUR REORDER POINT DETAILS						*auto calculated fields	
Product Name	Current Stock Level	Lead Time (Days)	ขายได้ คัดเลือก เดือน	Max. Lead Time (Days)	ขายได้ เฉลี่ยต่อ เดือน	Avg. Lead Time (Days)	Reorder Point	จากรกำหนดจุดสั่งซื้อใหม่?	
.....	439	2	2	5	1	2	10	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	14	2	2	5	1	2	10	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	12	2	2	5	1	2	10	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	16	2	4	5	2	2	20	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	11	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	19	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	10	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	27	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	17	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	12	2	45	5	33	2	225	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	13	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	17	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	24	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	18	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	26	2	15	5	10	2	75	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	23	2	4	5	4	2	20	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	17	2	3	5	2	2	15	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	14	2	3	5	2	2	15	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	8	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	18	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	16	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	24	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	18	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	19	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	17	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	6	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	12	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	19	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	15	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	18	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	25	2	15	5	12	2	75	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	22	2	10	5	8	2	50	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	15	2	7	5	5	2	35	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	8	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	24	2	10	5	8	2	50	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	75	2	2	5	2	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	24	2	6	5	4	2	30	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	26	2	2	5	2	2	20	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	24	2	4	5	2	2	20	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	16	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	24	2	3	5	2	2	15	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	20	2	3	5	2	2	15	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	14	2	2	5	1	2	10	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	7	2	2	5	1	2	10	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	19	2	2	5	1	2	10	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	15	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	9	2	5	5	2	2	25	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	38	2	65	5	58	2	325	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	6	2	4	5	3	2	20	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	33	2	5	5	5	2	30	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	11	2	4	5	2	2	20	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	25	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	37	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	3	2	3	5	2	2	15	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	9	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	4	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	10	2	2	5	1	2	10	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	23	2	7	5	5	2	35	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	16	2	6	5	5	2	30	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	25	2	2	5	1	2	10	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	11	2	2	5	1	2	10	No	
แจ็กท่อนเสื้อ	18	2	70	5	66	2	350	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	39	2	10	5	8	2	50	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	22	2	65	5	50	2	325	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	32	2	20	5	14	2	100	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	23	2	95	5	88	2	475	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	36	2	20	5	16	2	100	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	41	2	15	5	12	2	75	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	72	2	50	5	40	2	250	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	70	2	50	5	49	2	250	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	32	2	25	5	20	2	125	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	29	2	20	5	13	2	100	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	25	2	6	5	4	2	30	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	24	2	5	5	3	2	25	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	36	2	40	5	34	2	200	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	28	2	30	5	23	2	150	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	58	2	35	5	28	2	175	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	27	2	10	5	6	2	50	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	62	2	80	5	75	2	400	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	57	2	120	5	100	2	600	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	26	2	20	5	12	2	100	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	31	2	70	5	25	2	350	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	36	2	70	5	62	2	310	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	42	2	85	5	75	2	425	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	46	2	40	5	37	2	200	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	55	2	35	5	29	2	175	Yes	
แจ็กท่อนเสื้อ	27	2	4	5	2	2	20	No	



PRODUCT DETAILS		ENTER YOUR REORDER POINT DETAILS					*auto calculated fields	
Product Name	Current Stock Level	Lead Time (Days)	ขายได้ต่อเดือน มาจากจุด	Max. Lead Time (Day)	ขายได้เฉลี่ยต่อเดือน	Avg. Lead Time (Day)	Reorder Point	ควรกำหนดจุดสั่งซื้อใหม่?
ซีเมนต์	36	2	70	5	60	2	350	Yes
ทรายแก้ว	38	2	90	5	83	2	450	Yes
ขี้เถ้า	58	2	140	5	133	2	700	Yes
นางรำ	68	2	90	5	83	2	450	Yes
พานพุ่ม	18	2	4	5	2	2	20	Yes
ธงเบอร์6	27	2	20	5	16	2	100	Yes
ธงเบอร์7	41	2	30	5	22	2	150	Yes
ธงเบอร์8	28	2	15	5	13	2	75	Yes
แผ่นทองเค	512	2	1550	5	1500	2	7750	Yes
แผ่นทองเห	512	2	550	5	500	2	2750	Yes
ฐานศาลเจ้า24*24	9	2	2	5	1	2	10	Yes
สังเภากระดาษ	9	2	2	5	1	2	10	Yes
ตะเกียงน้ำมัน	17	2	2	5	1	2	10	No
ลูกแก้วจั่ว	15	2	20	5	16	2	100	Yes
ลูกแก้วเล็ก	24	2	10	5	9	2	50	Yes
ลูกแก้วกลาง	28	2	13	5	10	2	65	Yes
ลูกแก้วใหญ่	17	2	6	5	4	2	30	Yes
ที่กรวดน้ำพลาสติก	15	2	15	5	13	2	75	Yes
ที่กรวดน้ำทองเหลือง	16	2	2	5	1	2	10	No
ของไหว้ในศาล(พื้กทอง)	34	2	45	5	32	2	225	Yes
ของไหว้ในศาล(ก้อนเงินก้อนทอง)	42	2	40	5	30	2	200	Yes
สินค้าในสต็อกทั้งหมด	4559						5201	

ตารางที่ 3 แสดงผลการวิเคราะห์การหาจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point)

จากการการวิเคราะห์จุดสั่งซื้อใหม่ ทำให้ทราบถึงจำนวนของสินค้าแต่ละ SKU ว่าจะต้องมีเท่าไรจึงจะเหมาะสม เพียงพอต่อการขายและความต้องการของลูกค้าลดการเกิดสินค้าขาดมือ และไม่สูญเสียโอกาสในการขายสินค้า สรุปได้ดังนี้ มูลค่าสต็อกปัจจุบัน (เก็บข้อมูล ณ วันที่ 1 มกราคม 2564) มีจำนวนสินค้าในสต็อกทั้งหมดรวม 4,559 ชิ้น คิดเป็นเงิน 551,414 บาท มูลค่าสต็อกหลังคำนวณใหม่จะต้องมีสินค้าในสต็อกทั้งหมด 5,201 ชิ้น คิดเป็นเงินทั้งหมด 1,326,175 บาท ผลต่างมูลค่าสต็อกเพิ่มขึ้น 774,761 บาทหรือคิดเป็นเพิ่มขึ้น 58% จึงจะเพียงพอต่อการขายและลดการเกิดสินค้าขาดมือ

ส่วนที่ 4 ปัญหาที่ 3 ไม่มีการการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ New Business Modal เพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับร้าน โดยเริ่มจากการวิเคราะห์ SWOT Analysis และสร้างTOWS Martrix เพื่อหาแนวทางการพัฒนาให้แก่องค์กร

แนวทางการแก้ไขปัญหาที่ 3 คือการวิเคราะห์ TOWS Martrix เพื่อสร้างกลยุทธ์ให้แก่ร้านค้า เริ่มจากการวิเคราะห์SWOT Analysis

1. ผลการวิเคราะห์ SWOT Analysis

<p>จุดแข็ง (Stenght)</p> <p>S1 : ผู้ขายมีความเชี่ยวชาญในเทคนิคการขาย</p> <p>S2 : คัดSupplyที่มีคุณภาพ</p> <p>S3 : ทำเลที่ตั้งอยู่ติดถนนใหญ่ เป็นถนนเส้นหลักสามารถสัญจรได้หลายจังหวัด</p> <p>S4 : มีบริการที่ดีทั้งระหว่างการขายและหลังการขาย</p> <p>S5 : เป็นร้านที่เปิดทุกวันทำให้เพิ่มโอกาสในการขาย</p> <p>S6 : มีสภาพคล่องทางการเงิน</p>	<p>จุดอ่อน (Weakness)</p> <p>W1 : ขาดกระบวนการทำงานที่เป็นมาตรฐาน</p> <p>W2 : สินค้าบางอย่างเริ่มล้าสมัย</p> <p>W3 : เป็นที่รู้จักในวงแคบ ยังไม่สามารถกระจายสินค้าออกไปยังจังหวัดใดๆได้</p>
<p>โอกาส (Opportunities)</p> <p>O1 : สภาพเศรษฐกิจที่แยลงไม่ค่อยส่งผลต่อรายได้ของธุรกิจ</p> <p>O2 : นโยบายของรัฐที่สนับสนุนในการซื้อบ้าน</p> <p>O3 : คนรุ่นใหม่ยังมีความต้องการใช้สินค้า</p>	<p>อุปสรรค (Threats)</p> <p>T1 : แอปซื้อขายสินค้าออนไลน์</p> <p>T2 : คู่แข่งทางการค้า</p>

ตารางที่ 4 แสดงผลการวิเคราะห์ SWOT Analysis

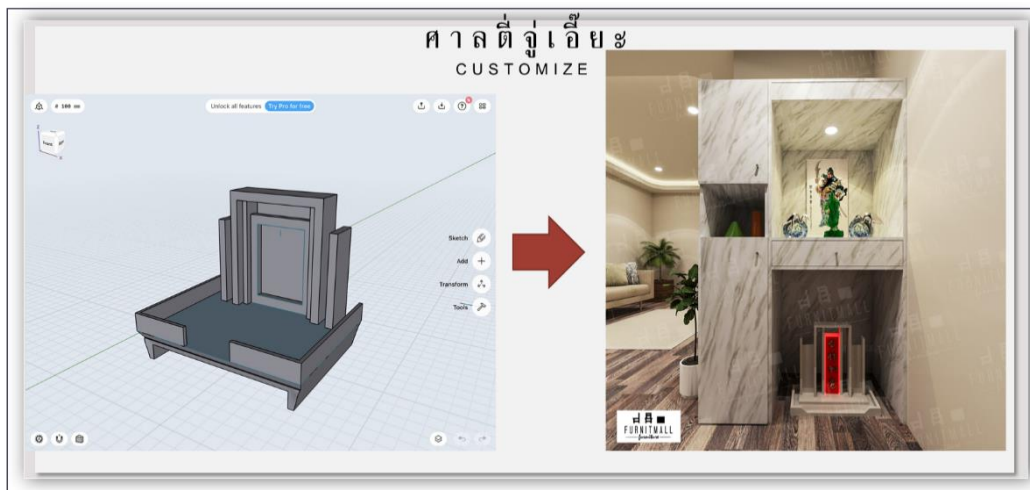


2. ผลการวิเคราะห์ TOWS Martrix

จุดแข็งและโอกาส (SO) S1+O2+O3 ออกแบบศาลตู้เอี๊ยะในรูปแบบ customize	จุดอ่อนและโอกาส (WO) W3+O1 เพิ่มช่องทางการขาย จำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์
จุดแข็งและอุปสรรค (ST) S2+T2 ขายสินค้าที่มีคุณภาพโดยราคาถูกกว่าตลาดเล็กน้อย S8+T1 ینگแอดโฆษณาผ่านทางออนไลน์	จุดอ่อนและอุปสรรค (WT) W1+T2 พัฒนารูปแบบการทำงานภายในองค์กรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ตารางที่ 5 แสดงผลการวิเคราะห์ TOWS Martrix

จากการวิเคราะห์ TOWS Martrix กลยุทธ์ SO คือทางผู้วิจัยได้เลือกการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าเป็นสินค้าศาลตู้เอี๊ยะ โดยมีแนวคิดคือ ลูกค้าสามารถนำรูปแบบสไตล์การตกแต่งบ้านมาให้เราดูได้เลย หรือรูปภาพบ้านของลูกค้า เพื่อเราจะได้ออกแบบศาลตู้เอี๊ยะแบบCustomizeให้ลูกค้าได้เลย ทั้งขนาด สไตล์ของศาล ตู้หรือลาย ได้ทุกแบบตามที่ลูกค้าต้องการ ดังรูปภาพดังนี้



รูปที่ 6 แสดงตัวอย่างการออกแบบศาลตู้เอี๊ยะให้เหมาะสมกับบ้านของลูกค้า

ศาลตู้เอี๊ยะเรชั่น โดยวัตถุดิบที่เราใช้ทำจะเป็นเรชั่น ซึ่งเรชั่นเป็นวัสดุที่สามารถขึ้นรูปเป็นอะไรก็ได้และผสมสีได้ ตามต้องการ โดยราคาเริ่มต้นจะสตาร์ทที่ 5,000 บาทขึ้นไปสำหรับเฉพาะค่าออกแบบ และบวกเพิ่มตามวัตถุดิบที่ใช้ ตามขนาด จากเดิมที่ ศาลตู้เอี๊ยะขายในราคาเริ่มต้น 1,500 บาท โดยราคาต้นทุนของเรชั่นใส อยู่ที่บรรจุถึง ถึงละ 230 กิโลกรัม ราคา 15,640 บาท คิดเป็นเฉลี่ยที่กิโลกรัมละ 68 บาท เฉพาะค่าออกแบบได้จะกำไรจากศาลเจ้ารูปแบบเดิมเพิ่มขึ้น 30 %

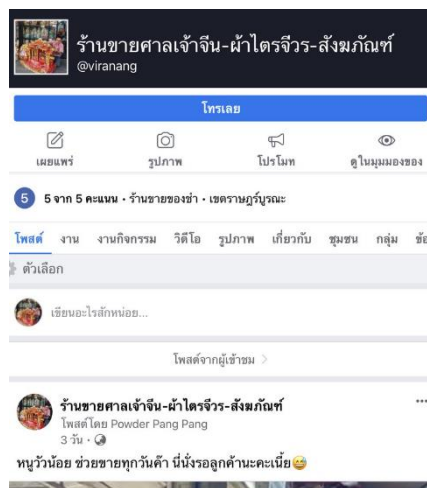


ต่อมาเป็นกลยุทธ์ที่ได้จากWT คือ พัฒนารูปแบบการทำงานภายในองค์กรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเราจะมีแคตตาล็อกแนะนำสินค้าพร้อมกับราคาให้ลูกค้า ลูกค้าสามารถเลื่อนดูได้โดยจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์อย่างไอแพด เช่น ในกรณีที่ลูกค้าที่ต้องการบวชแต่ไม่รู้เลยว่าต้องใช้อะไรราคาเท่าไรบ้าง สามารถกดเข้าไปดูได้ที่แฟ้มรูปภาพเซตบวช ข้างในก็จะมียารักษาสินค้าที่จำเป็นต้องใช้พร้อมระบุราคา เพื่อลูกค้าและคนขายจะได้มีความสะดวกสบายและรวดเร็วในการขายสินค้า



รูปที่ 7 แสดงตัวอย่างของแคตตาล็อกการแนะนำสินค้า

นอกจากนี้ในการขยายช่องทางการตลาดการขายสินค้าไปยังออนไลน์ได้ทำการ สร้างเพจในFacebook ชื่อ เพจ ร้านขายศาลเจ้าเงิน-ผ้าไตรจิว-สังฆภัณฑ์ ปัจจุบันมีผู้กดถูกใจเพจทั้งหมด 258 คนมีจำนวนผู้เข้าถึงเพจทั้งหมด 699 คน และมีการลงขายสินค้าออนไลน์ในแอปพลิเคชัน Shopee , Lazada



รูปที่ 8 หน้าเพจร้านขายศาลเจ้าเงิน-ผ้าไตรจิว-สังฆภัณฑ์

โดยมีบริการส่งสินค้า Delivery หลังจากที่มีการเปิดเพจทาง Facebook ตั้งแต่เดือนมีนาคม2019 จนถึงปัจจุบัน และรวมถึงการลงขายสินค้าออนไลน์ในแอปพลิเคชัน Shopee, Lazada ตั้งแต่เดือนมกราคมปี2564 ถึงปัจจุบัน



ทำให้ที่ร้านได้รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นรวมทั้งหมดทุกช่องทางลงขายสินค้าออนไลน์ ได้เพิ่มเป็นเดือนละ 5,000 บาท จากยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทคิดเป็นรายได้ เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 4.17%

สรุป

หลังจากที่ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาปัญหาทั้ง 4 ปัญหาที่เกิดขึ้น สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

ปัญหาที่ 1 ไม่มีการระบุตำแหน่งของสินค้าที่ชัดเจน ทำให้ใช้เวลาในการหาสินค้าค่อนข้างนาน จึงนำหลักการในการคำนวณหาอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) มาใช้ในการจัดรูปแบบ layout แบบ ABC Analysis เพราะเป็นการแบ่งกลุ่มตามรอบระยะเวลาการหมุนและมูลค่าของสินค้า เริ่มจากการเก็บข้อมูลของสินค้าทั้งหมดภายในร้านทั้งชนิดและจำนวนต็อกคงเหลือ เริ่มจากการแบ่งกลุ่มตามชนิดของสินค้า ตามตารางที่ 3 เพื่อนำมาวิเคราะห์อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) จากสินค้าทั้งหมด 139 ชนิด ได้ทำการเก็บข้อมูลการขายสินค้าย้อนหลังในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา พบว่ามีสินค้าที่มีการหมุนเร็วที่สุดหรือกิจการสามารถขายสินค้าคงเหลือออกไปได้มากที่สุด 3 อันดับแรก ดังนี้ 1. แผ่นทองเค มีอัตราการหมุนของสินค้าที่ 70.31 รอบต่อปี 2. สังกะหนามผ้าอ้อมมีอัตราการหมุนของสินค้า 57.1 รอบต่อปี 3. ทราวยแก้ว อยู่ที่ 58.39 รอบต่อปี ผู้วิจัยได้นำผลของอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) มาจัดกลุ่มสินค้าแบบ ABC Analysis เพื่อที่จะการจัดกลุ่มสินค้าแบบ ABC Analysis มาจัดรูปแบบของ Layout การจัดวางสินค้าใหม่ และนำ QR-code เข้ามาใช้ในการระบุตำแหน่งตา Location ของสินค้า ทำให้ลดเวลาการค้นหาสินค้าลงได้ 8 นาที/ครั้ง จากเดิมใช้เวลาค้นหาสินค้าถึง 10 นาที/ครั้ง หลังจากปรับ Lay out ใหม่ใช้เวลาในการค้นหาสินค้าเพียงแค่ 2 นาที/ครั้ง หรือคิดเป็นเร็วขึ้น 20%

ปัญหาที่ 2 ไม่เคยมีการวิเคราะห์หาจุดสั่งซื้อสินค้า ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์จุดสั่งซื้อใหม่ สรุปได้ดังนี้ มูลค่าสต็อกปัจจุบัน (เก็บข้อมูล ณ วันที่ 1 มกราคม 2564) มีจำนวนสินค้าในสต็อกทั้งหมดรวม 4,559 ชิ้น คิดเป็นเงิน 551,414 บาท มูลค่าสต็อกหลังคำนวณใหม่จะต้องมีสินค้าในสต็อกรวมทั้งหมด 5,201 ชิ้น คิดเป็นเงินทั้งหมด 1,326,175 บาท ผลต่างมูลค่าสต็อกเพิ่มขึ้น 774,761 บาทหรือคิดเป็นเพิ่มขึ้น 58% จึงจะเพียงพอต่อการขายและลดการเกิดสินค้าขาดมือ

ปัญหาที่ 3 ไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า เป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างมาก เพราะเนื่องจากความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามเทรนด์และยุคสมัย เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจจึงต้องมีการปรับตัว คำนึงตัว อยู่ตลอดเวลา จึงได้ทำการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าให้แก่ศาลเจ้าที่ โดยการออกแบบศาลเจ้าที่แบบCustomize ซึ่งให้ลูกค้ากำหนดขนาด รูปแบบ สี สามารถผลิตได้ตามคำบอกของลูกค้าได้เลยโดยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสารตั้งต้นจะเป็นเรซิน เพราะเป็นวัตถุดิบที่สามารถขึ้นรูปเป็นอะไรก็ได้ที่ต้องการตามพิมพ์เขียว นอกจากนี้ยังสามารถผสมให้เป็นสีหรือผสมกับวัสดุใดก็ได้ ซึ่งเส็งว่าในส่วนตรงนั้นนอกจากจะใช้ผลิตศาลเจ้าที่ได้แล้วยังผลิตเป็นหิ้งพระ โต๊ะหมู่บูชาใส่พระและอื่น ๆ ได้อีก ซึ่งในส่วนตรงนี้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าได้อย่างมหาศาลเพราะลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่ออกแบบเฉพาะอย่างศาลเจ้าที่ เป็นลูกค้าที่มีเงินซื้อบ้านที่มีราคาแพง ขอมจ่าย มีเงินจ่าย เพื่อให้ได้สิ่งที่ต้องการสูงสุด และในปัจจุบันสิ่งเห็นว่าเป็นโอกาสที่ดีในการเริ่มทำสินค้าตัวนี้ก่อนเพราะในตลาดยังไม่มีคนผลิตศาลเจ้าที่ Customize โดยราคาเริ่มต้นจะสตาร์ทที่ 5,000 บาทขึ้นไปสำหรับเฉพาะค่าออกแบบ และบวกเพิ่มตามวัตถุดิบที่ใช้ตามขนาด จากเดิมที่ ศาลเจ้าอยู่เยะขายในราคาเริ่มต้น 1,500 บาท โดยราคาค้นทุนของเรซินใส อยู่ที่บรรจุถัง ถึงละ 230



กิโกรัม ราคา 15,640 บาท คิดเป็นเฉลี่ยที่กิโกรัมละ 68 บาท เฉพาะค่าออกแบบได้จะกำไรจากศาลเจ้ารูปแบบเดิมเพิ่มขึ้น 30 % นอกจากนี้ในปัจจุบันจากที่พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปการซื้อขายสินค้าออนไลน์มีแนวโน้มในการขยายตลาดมากขึ้นเรื่อย ๆ การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์จึงเป็นช่องทางที่สำคัญมาก เพราะสามารถดึงดูดลูกค้าได้จากทั่วประเทศไทยโดยมีบริการส่งสินค้า Delivery หลังจากที่มีการเปิดเพจทาง Facebook ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2019 จนถึงปัจจุบัน และรวมถึงการลงขายสินค้าออนไลน์ในแอปพลิเคชัน Shopee, Lazada ตั้งแต่เดือนมกราคมปี 2564 ถึงปัจจุบัน ทำให้ที่ร้านได้รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นรวมทั้งหมดทุกช่องทางการลงขายสินค้าออนไลน์ได้เพิ่มเป็นเดือนละ 5,000 บาท จากยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน 120,000 บาทคิดเป็นรายได้ เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 4.17%

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

ผลจากการศึกษาวิจัยเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจ ภูมิศึกษาร้าน ชื่นจิตศาลเจ้า ทำให้ทราบหลักการและวิธีการทำธุรกิจค้าปลีกที่ถูกต้องเพื่อผลกำไรที่เพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถเป็นประโยชน์ต่อไปให้แก่ผู้ที่ต้องการศึกษาหรือผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจค้าปลีก โดยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ควรมีโปรแกรมที่จัดการ จัดเก็บข้อมูลของร้านค้าอย่างเป็นสัดส่วน
2. ควรมีคอมพิวเตอร์เพื่อจัดเก็บข้อมูลของร้านค้า

เอกสารอ้างอิง

- พัชรีย์ ช่วยประดิษฐ์. (2556). *แนวทางการพัฒนาบริหารจัดการร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ภูมิศึกษา ร้านปทุมธานี*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- จิรศักดิ์ ชูทรัพย์. (2559). *การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลัง : ภูมิศึกษาบริษัท XXX*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- ทวนชัย ศิริฟ้า. (2552). *การกรศึกษาการใช้วิธีการสั่งซื้ออย่างประหยัดสำหรับอุตสาหกรรมผลิตวงจรรวม (สารนิพนธ์ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ)*.
- สัมฤทธิ์ ดวงศรี. (2551). *การวิเคราะห์หาปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสมเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการจัดการสินค้าคงคลัง ภูมิศึกษา : การวางแผนความต้องการธุรกิจ (สารนิพนธ์ปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิตมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ)*.
- นิกฤษ์ หมื่นชนานนท์. (2551). *การวิเคราะห์การสั่งซื้อที่เหมาะสมเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการจัดการสินค้าคงคลัง (สารนิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, กรุงเทพมหานคร)* สืบค้นจาก <http://mslib.kku.ac.th/elib/books/>