

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การวิเคราะห์ยอดขายของบริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) สาขาเวียงกุมกาม โดยใช้หลักการบิซิเนสอินเทลลิเจนซ์ เป็นการค้นคว้าแบบอิสระเชิงวิทยานิพนธ์ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการวิเคราะห์ยอดขายของบริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) สาขาเวียงกุมกาม โดยใช้หลักการบิซิเนสอินเทลลิเจนซ์ โดยผู้พัฒนาได้ติดตั้งระบบวิเคราะห์ยอดขายของบริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) สาขาเวียงกุมกาม เพื่อให้ผู้ใช้งานได้ทดลองใช้ สามารถเปรียบเทียบการเรียกดูข้อมูลว่ามีความถูกต้องของข้อมูลและมีความสะดวกในการใช้งานหรือไม่ ซึ่งการใช้แบบสอบถามในการประเมินผลการใช้งานระบบ จากการศึกษาในครั้งนี้พบว่ามีปัญหาอุปสรรค ข้อจำกัดของระบบและข้อเสนอแนะ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

6.1 บทสรุป

การค้นคว้าแบบอิสระเชิงวิทยานิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการวิเคราะห์ยอดขายของบริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) สาขาเวียงกุมกาม โดยใช้หลักการบิซิเนสอินเทลลิเจนซ์ แทนระบบการออกรายงานแบบเดิมที่ทำผ่านโปรแกรมประมวลผลการขายแบบเก่าระบบคอส (DOS) และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงข้อมูลที่รวดเร็ว ซึ่งข้อมูลที่ได้มานั้นสามารถนำเสนอในรูปแบบที่เอื้ออำนวยต่อการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษาได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ระบบการออกรายงานวิเคราะห์ยอดขายในปัจจุบัน ออกแบบระบบฐานข้อมูล และพัฒนาวิธีการวิเคราะห์ยอดขายด้วยบิซิเนสอินเทลลิเจนซ์ของไมโครซอฟท์ ซึ่งระบบนี้ถูกพัฒนาบนระบบปฏิบัติการไมโครซอฟท์วินโดวส์เซิร์ฟเวอร์เวอร์ชัน 2003 โดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์เอสคิวเอลเซิร์ฟเวอร์ 2005 ในการจัดการและจัดเก็บข้อมูล ซึ่งใช้โปรแกรมเอสคิวเอลเซิร์ฟเวอร์ บิซิเนสอินเทลลิเจนซ์คิวโอปเมนท์สตูดิโอ ในส่วนของ Integration Service ในการดึงข้อมูล(Extract) เปลี่ยนรูปแบบ (Transform) บันทึกลงคลังข้อมูล (Data Warehouse) หลังจากนั้นจะนำข้อมูลที่ได้มาสร้างความสัมพันธ์ใน Analysis Service ซึ่งผลที่ได้คือลูกบาศก์ (Cubes) ที่สามารถเรียกดูข้อมูลได้หลายด้านโดยมีตัววัดเชิงปริมาณคือจำนวนที่ขาย และยอดขาย ส่วนมิติของข้อมูลจะมีอยู่ 6 ด้านคือ (1) มิติด้านลูกค้า (2) มิติด้านผู้จำหน่าย (3) มิติด้านช่วงเวลา (4) มิติด้านสินค้า (5) มิติด้านพนักงาน (6) มิติด้านพื้นที่การขาย โดยใช้ข้อมูลทดสอบ

ย้อนหลัง 4 ปี ส่วนการเรียกดูข้อมูลสามารถเรียกดูผ่านโปรแกรมไมโครซอฟท์เอกซ์เซล 2007 และผ่านทางเว็บ โดยในขั้นแรกการพัฒนาระบบได้พัฒนาที่เครื่องของผู้พัฒนาเองจนกระทั่งแล้วเสร็จจากนั้นทดสอบระบบงานด้วยตนเองก่อน แล้วจึงนำระบบติดตั้งและใช้งาน ควบคุมไปกับระบบการออกรายงานแบบเดิม เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลและเปรียบเทียบความสะดวกรวดเร็วในการใช้งาน

การทดสอบระบบได้ใช้ข้อมูลสินค้าจำนวน 111,859 เรคอร์ด ข้อมูลผู้จำหน่ายจำนวน 3,058 เรคอร์ด ข้อมูลลูกค้าจำนวน 47,829 เรคอร์ด ข้อมูลการขายจำนวน 2,410,287 เรคอร์ด ผลการทดสอบระบบพบว่า ระบบทำงานได้ตามวัตถุประสงค์ การประเมินผลระบบได้ใช้แบบสอบถามกับผู้ใช้จำนวน 10 คน เป็นผู้ดูแลระบบจำนวน 1 คน ผู้บริหารจำนวน 1 คน เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจำนวน 4 คน และเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจำนวน 4 คน

6.2 ผลการประเมิน

การประเมินระบบ ใช้แบบสอบถามเป็นตัววัดผล ซึ่งใช้กลุ่มตัวอย่าง 4 กลุ่ม คือกลุ่มผู้ดูแลระบบ จำนวน 1 คน ผู้บริหาร จำนวน 1 คน เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจำนวน 4 คน และเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจำนวน 4 คน โดยมีเกณฑ์การประเมินความพึงพอใจในการใช้งาน 5 ระดับ เกณฑ์ค่าตอบในแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 5 ระดับ ดังนี้

- ดีที่สุด หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าคำถามนั้นตรงกับความคิดเห็นมากที่สุด
 ดี หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าคำถามนั้นตรงกับความคิดเห็นมาก
 ปานกลาง หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าคำถามนั้นตรงกับความคิดเห็นปานกลาง
 พอใช้ หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าคำถามนั้นตรงกับความคิดเห็นน้อย
 ควรปรับปรุง หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าคำถามนั้นตรงกับความคิดเห็นน้อยที่สุด

ตาราง 6.1 ตารางแสดงผลการประเมินการใช้งานระบบ

ลักษณะการใช้งาน โปรแกรมด้าน ต่างๆ	ดีที่สุด (%)	ดี (%)	ปานกลาง (%)	พอใช้ (%)	ควรปรับปรุง (%)
1. ความครบถ้วนของข้อมูล	4 (40)	6 (60)	-	-	-
2. ความถูกต้องของการประมวลผลข้อมูล	8 (80)	2 (20)	-	-	-
3. ความสมบูรณ์ของรายงาน	8 (80)	2 (20)	-	-	-
4. ความรวดเร็วในการแสดงผล	10 (100)	-	-	-	-

ตาราง 6.1 ตารางแสดงผลการประเมินการใช้งานระบบ (ต่อ)

ลักษณะการใช้งาน โปรแกรมด้าน ต่างๆ	ดี ที่สุด (%)	ดี (%)	ปานกลาง (%)	พอใช้ (%)	ควรปรับปรุง (%)
5. ความสะดวกและง่ายในการใช้งาน	9 (90)	1 (10)	-	-	-
6. สามารถแก้ปัญหาระบบเดิมได้	9 (90)	1 (10)	-	-	-
7. คู่มือประกอบการใช้งานมีความเข้าใจง่าย	4 (40)	6 (60)	-	-	-

ผลการประเมินการใช้งานระบบจากผู้ใช้งานจำนวน 10 คน พบว่า ผู้ใช้มีความพอใจในความครบถ้วนของข้อมูล คิดเป็นร้อยละ 60 ความถูกต้องของการประมวลผลข้อมูล ผู้ใช้มีความพอใจในระบบงานดีที่สุดในคิดเป็นร้อยละ 80 ความสมบูรณ์ของรายงาน ผู้ใช้มีความพอใจในระบบงานดีที่สุดในคิดเป็นร้อยละ 80 ความรวดเร็วในการแสดงผล ผู้ใช้มีความพอใจในระบบงานดีที่สุดในคิดเป็นร้อยละ 100 ความสะดวกและง่ายในการใช้งาน ผู้ใช้มีความพอใจในระบบงานดีที่สุดในคิดเป็นร้อยละ 90 สามารถแก้ปัญหาระบบเดิมได้ ผู้ใช้มีความพอใจในระบบงานดีที่สุดในคิดเป็นร้อยละ 90 และคู่มือประกอบการใช้งานมีความเข้าใจง่าย ผู้ใช้มีความพอใจในระบบงานดีที่สุดในคิดเป็นร้อยละ 60

6.3 ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาและอุปสรรคในการค้นคว้าแบบอิสระเชิงวิธานิพนธ์เรื่องการวิเคราะห์ยอดขายของบริษัท สยาม โกลบอลเฮาส์ จำกัด (มหาชน) สาขาเวียงกุมกาม โดยใช้หลักการบัญชีเงินสดที่มีดังนี้

- 1) ข้อมูลสินค้าในร้านมีปริมาณมาก ต้องใช้เวลานานในการรวบรวม
- 2) รูปแบบข้อมูลสินค้ายังไม่ถูกต้อง เช่น สินค้าอยู่ผิดหมวด สินค้าอยู่ผิดผู้จำหน่าย ทำให้เวลาวิเคราะห์ข้อมูลอาจเกิดความผิดพลาดได้
- 3) รูปแบบประเภทลูกค้า ประเภทผู้จำหน่าย ยังแยกประเภทไม่ชัดเจน
- 4) ฐานข้อมูลพื้นที่การขายยังไม่ละเอียดพอที่จะนำไปวิเคราะห์ข้อมูลพื้นที่การขายได้
- 5) ยังไม่สามารถแยกข้อมูลเสียออกในกรณีที่ทำภารกิจข้อมูลเข้าคลังข้อมูลได้

6.4 ข้อจำกัดของระบบ

การค้นคว้าแบบอิสระเชิงวิธานิพนธ์เรื่องการวิเคราะห์ยอดขายของบริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) สาขาเวียงกุมกาม โดยใช้หลักการบัญชีเงินสดอิเล็กทรอนิกส์ มีข้อจำกัดของระบบดังนี้

- 1) ไม่สามารถแสดงข้อมูลสต็อกคงเหลือได้ เนื่องจากระบบไม่สามารถดึงข้อมูลสต็อกมาเข้าระบบทุกวันได้
- 2) การนำเสนอข้อมูลบางรายงานอาจจะล่าช้าเนื่องจากรูปแบบข้อมูลที่ใช้ต้องการมีจำนวนมาก
- 3) รหัสพื้นที่การขาย เป็นรหัสที่บริษัทได้กำหนดขึ้นเอง ซึ่งไม่สามารถนำไปใช้กับบริษัทอื่นได้

6.5 ข้อเสนอแนะ

แนวทางในการปรับปรุงและข้อเสนอแนะของการวิเคราะห์ยอดขายของบริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) สาขาเวียงกุมกาม โดยใช้หลักการบัญชีเงินสดเพื่อให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น ดังนี้

- 1) ควรมีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลสินค้า เช่น สินค้ารายการนี้ อยู่หมวดสินค้าอะไร ผู้จำหน่ายสินค้าคือบริษัทอะไร ซึ่งจากข้อมูลปัจจุบันสินค้าบางรายการ ไม่ได้ระบุหรือยังระบุผิดอยู่ในส่วนของ หมวดสินค้า และผู้จำหน่าย
- 2) ควรมีระบบที่รองรับการดึงข้อมูลสต็อกสินค้าเพื่อที่จะรองรับการวิเคราะห์ข้อมูลได้มากขึ้น เช่น ดันทุนสินค้า กำไรขั้นต้น
- 3) ควรมีการพัฒนาให้สามารถรองรับการวิเคราะห์ยอดขายได้หลายสาขาในอนาคต
- 4) ควรทำเป็น Package หรือเขียนโปรแกรม Macro บน Excel เพื่อเรียกดึงข้อมูลรายงานอัตโนมัติ
- 5) การดึงข้อมูลเข้าคลังข้อมูลสามารถนำไปพัฒนาต่อไปในกรณีข้อมูลเสียให้แยกออกไม่ต้องนำเข้าระบบ