การจัดสรรพื้นที่ขาย : กรณีศึกษากระบวนการเติมเต็มสินค้าและการจัดการพื้นที่ขาย บริษัท อีคาโน่ ประเทศไทย (อีเกีย บางใหญ่)

Sales Space Allocation: Replenishment Process and Sales Management of Ikano (Thailand) Ltd (IKEA BANGYAI) Case Study

นายกฤษณะ จิตร์บรรจง, สุภัสสรา ปัญโญรัฐโรจน์, อุทุมพร อยู่สุข

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

เลขที่ 9 หมู่ 1 ถนนนครอินทร์ ตำบลบางขนุน อำเภอบางกรวย จังหวัดนนท์บุรี 11130

สถานที่ปฏิบัติงานสหกิจ : บริษัท อีคาโน่ ประเทศไทย (IKEA BANGYAI) หมู่ที่ 6 109,199,199 / 1-2 ทางพิเศษ กาญจนาภิเษก, เสาธงหิน, อำเภอบางใหญ่, นนทบุรี 11140

บทคัดย่อ

การปฏิบัติงานสหกิจศึกษามีวัตถุประสงค์เพื่อให้นิสิตได้นำความรู้จากการศึกษา ทั้งในภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติในห้องเรียนไปประยุกต์ใช้กับการทำงานจริงในสถานประกอบการ ได้รับประสบการณ์เพิ่มเติมทางด้านวิชาชีพจากการทำงานจริงในสถานประกอบการ ฝึกความรับผิดชอบ ความมีระเบียบวินัย ความมีมนุษย์สัมพันธ์ รู้จักวัฒนธรรมขององค์กร ตลอดจนสามารถปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่นและสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม

สถานประกอบการที่เข้าไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษาในครั้งนี้ คือ บริษัท อีคาโน่ ประเทศไทย Ikano (Thailand) Ltd (IKEA BANGYAI) ในตำแหน่ง In-store Logistics แผนก Full - serve Co-worker

จากที่เข้าปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ตั้งแต่ วันที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ. 2559 จนถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560 เป็นระยะเวลา 4 เดือน ซึ่งได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติงานคือ

1.) การหยิบสินค้าและส่งมอบสินค้า (Pick & Delivery on time)
2.) งานดำเนินการภายในคลังสินค้า (Warehouse Operation)
3.) การจัดสรรพื้นที่ขายและพื้นที่วางสินค้า (Setup Sale space & Sale location)

ผู้ศึกษาได้ให้ข้อเสนอแนะและพบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นหลังจากการหยิบสินค้าในแต่ละวันนั้นเกิดจากสาเหตุหลักๆ หลายอย่างทั้งคือ

1) เรื่องของการเติมสินค้าไม่ตรงตามโลเคชั่นของสินค้า

2) สินค้ามีไม่เพียงในพื้นที่ขายนั้นๆ จนต้องทำให้มีการตักสินค้าลงมาเติมระหว่างวัน

3) สินค้าในพื้นที่ขายกับสินค้าในระบบไม่ตรงกัน

4) ลักษณะการเติมสินค้าที่ส่งผลกระทบทำให้สินค้าเกิดความเสียหายและก่อให้เกิดการเสียโอกาสในการขายสินค้า

5) การจัดการสินค้าที่ส่งผลให้การหยิบสินค้ายากขึ้น

ทั้งนี้คือปัจจัยหลักๆ ที่ส่งผลกระทบการหยิบสินค้าในแต่ละวัน โดยนิสิตมองเห็นว่าการแก้ไขปัญหาทั้งหมดนั้นไม่สามารถทำได้ครอบคลุม แต่หากได้มีการแก้ไขปัญหาบางส่วนนั้นก็จะทำให้การทำงานในแต่ละวันนั้นง่ายขึ้น ดังนั้นนิสิตเองจึงได้หยิบประเด็นที่จะใช้ในการแก้ไขปัญหาการเติมสินค้าระหว่างวันมาเป็นประเด็นหลักและใช้การแก้ไขปัญหาโดยใช้วิธีการ การจัดสรรพื้นที่ขายและพื้นที่วางสินค้า (Setup Sale Space & Sale Location) ใหม่

ด้านประสิทธิภาพการปรับพื้นที่ขาย (Sale space) เพิ่มขึ้นหรือลดลงนั้นขึ้นอยู่กับค่าเฉลี่ยของการขายสินค้านั้นๆ ในแต่สัปดาห์ ซึ่งในลักษณะของการเติมสินค้า 1 ครั้ง ต่อ 1 รหัสสินค้า (Article) จะเติมสินค้าแล้วให้สินค้านั้นเพียงพอที่จะขายอยู่ในสโตร์ เป็นระยะเวลา 4 - 6 สัปดาห์ ถึงจะเติมสินค้าใหม่อีกครั้งแต่ปัญหาที่เกิดขึ้นคือสินค้าที่อยู่ในพื้นที่ (Location) นั้นๆ หมดก่อนที่จะมีการเติมสินค้าครั้งใหม่ จึงส่งผลให้มีการตักสินค้าลงมาเติมอยู่บ่อยครั้ง ดังนั้นจึงก่อให้เกิดต้นทุนหรือค่า Handing ที่เพิ่มขึ้น จากการปรับ Sale space ให้เหมาะสมกับค่าเฉลี่ยในการขายสินค้าต่อสัปดาห์ทำให้สามารถลดการทำงานซ้ำซ้อนได้และเพิ่มประสิทธิภาพจาก Indirect Flow เป็น Direct Flow สูงขึ้นถึง 20% จากเป้าที่ตั้งไว้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาในครั้งนี้ทำให้หลายฝ่ายได้รับประโยชน์ดังนี้

ด้านนิสิต ได้รับความรู้ เรียนรู้และประสบการณ์ที่หลากหลาย ได้ปฏิบัติงานจริง เพื่อให้รู้ถึงขั้นตอนในการทำงาน ได้เข้าใจถึงชีวิตในการทำงานมากขึ้น และทำให้มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ในการทำงานมากขึ้น

ด้านสถานประกอบการ เกิดภาพพจน์ที่ดีด้านการส่งเสริมการศึกษา การให้โอกาสเยาวชนในการเป็นแหล่งเรียนรู้รวมถึง เป็นส่วน

หนึ่งของกระบวนการพัฒนาคุณภาพของทรัพยากรบุคคล ได้มีโอกาสในการสร้างความร่วมมือทางวิชาการ กับมหาวิทยาลัยโดยผ่านทางอาจารย์นิเทศอันไปสู่ความร่วมมือทางวิชาอื่นๆ ในโอกาสต่อไป และได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และเรียนรู้ร่วมกันกับนักศึกษาสหกิจทางด้านทฤษฎีและแนวคิดใหม่

ด้านอาจารย์และมหาวิทยาลัย ได้พัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอนให้มีความทันสมัยสอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน ทำให้สถาบันได้รับการยอมรับกับสถานประกอบการและนิสิตมีประสบการณ์ตรงตามความต้องการของตลาดแรงงาน

บทนำ

การให้บริการโลจิสติกส์เป้าหมายที่สำคัญ คือ การให้บริการรวดเร็วและมีประสิทธิภาพด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยเป็นหัวใจหลักสำคัญที่ทุกๆ องค์กรที่มีมาตรฐานต้องยึดถือ เพื่อส่งมอบการบริการให้กับลูกค้าและส่งต่อให้กับผู้ที่เชื่อมโยงกันในระบบโซ่อุปทาน ตามแนวคิดที่ยึดปฏิบัติแบบ ไคเซน (Kaizen) คือ การปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เพื่อมุ่งเน้นความเอาใจใส่ในการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด การปลูกฝังทัศนคติที่ดีในการทำงานหรือวิธีการปฏิบัติงานตามระบบโซ่คุณค่า (Value Chain) ในการสร้างสภาวะแวดล้อมที่เอื้อต่อการทำงาน ทำให้กระบวนการในการทำงานทำได้อย่างเป็นระบบ ลดข้อผิดพลาด และระยะเวลาในการทำงานในแต่ละขั้นตอนสั้นลง ส่งผลให้กระแสการไหลเวียนของสินค้าและบริการรวดเร็ว นำไปสู่ประสิทธิภาพของโซ่อุปทานในทุกอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

หลักการและเหตุผล

สหกิจศึกษา (Co-Operation Education) ถือเป็นระบบการศึกษามุ่งเน้นให้นักศึกษาเกิดการพัฒนาศักยภาพที่มีอยู่ในตัวของแต่ละบุคคลอย่างไม่จำกัดด้วยการให้โอกาสนักศึกษาได้มีส่วนร่วม และเดินทางออกไปปฏิบัติงานในสถานประกอบการจริง อย่างเป็นระบบแบบแผนก่อนการสำเร็จการศึกษา และออกไปประกอบวิชาชีพได้ตรงสาขาวิชาตามที่เรียนมา

บริษัท บริษัท อีคาโน่ ประเทศไทย Ikano (Thailand) Ltd (IKEA BANGYAI) ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน (Home furnishing) และอุปกรณ์ตกแต่งบ้านตามแนวคิดและวิสัยทัศน์และไอเดียทางธุรกิจ "การสรรสร้างชีวิตที่ดีกว่าให้กับคนทั่วไปในทุกๆ วัน" คือวิสัยทัศน์ของอิเกีย แนวคิดทางธุรกิจคือ "การนำเสนอเฟอร์นิเจอร์และสินค้าตกแต่งบ้านที่มีความหลากหลาย ดีไซน์สวยงาม พร้อมทั้งประโยชน์ใช้สอยคุ้มค่า ในราคาที่ผู้คนทั่วไปเป็นเจ้าของได้" โดยทุ่มเททำงานเพื่อให้ได้สินค้าคุณภาพในราคาย่อมเยา ด้วยการสร้างสัมพันธภาพที่ดีในระยะยาวกับผู้ส่งมอบสินค้า การลงทุนในระบบการผลิตแบบอัตโนมัติ และการผลิตสินค้าในปริมาณมาก วิสัยทัศน์ของเราก้าวไปไกลกว่าเรื่องเฟอร์นิเจอร์และของแต่งบ้าน แต่เป็นความเชื่อมั่นที่จะสรรสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีกว่าให้แก่ผู้คนผ่านธุรกิจของเรา

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาระบบการปฏิบัติงานของแผนก ISL
2. เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการจัดการคลังสินค้าและสินค้าคงคลัง
3. เพื่อวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นในงานและหาวิธีการแก้ไขปัญหาระยะสั้นและระยะยาว

ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน เริ่มปฏิบัติงานสหกิจศึกษาตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ. 2561 สิ้นสุดการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562 โดนทางหัวหน้างานได้วางเป้าหมายของตัวผู้ปฏิบัติสหกิจศึกษาไว้ล่วงหน้าโดยแบ่งเป็นช่วง ซึ่งในช่วงแรกมีสิ่งไหนบ้างที่ตัวผู้ปฏิบัติงานต้องเรียนรู้ โดยจะแบ่งเป็น 4 ส่วนหลัก คือ

ช่วงที่ 1 คือ ช่วงแนะนำ (Introduction) ในส่วนงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งข้อมูลภายในสโตร์ ในส่วนงานที่เป็นภาพรวมของแผนก In-store Logistics และรวมไปถึงการเจาะลึกลงไปในฟังก์ชั่นงานที่ผู้ปฏิบัติสหกิจทำงาน

ช่วงที่ 2 คือ การฝึกปฏิบัติงานจริง เพื่อให้ผู้ปฏิบัติสหกิจรับรู้การทำงานจริงอย่างเป็นระบบ ทั้งในส่วนของงานหลักและงานที่สนับสนุน หัวหน้างานจะชี้แจงและคอยหาแนวทางการแก้ไขปัญหารวมกัน

ช่วงที่ 3 คือ การวางแผนในการทำโครงงานของตัวผู้ปฏิบัติสหกิจศึกษา โดยหัวหน้างานจะให้เริ่มเก็บข้อมูล วางแผน และจัดทำ ซึ่งในช่วงนี้เป็นช่วงที่หัวหน้าจะช่วยสนับสนุนมากที่สุดเพราะส่วนของโครงงานนั้นอาจจะส่งผลกระทบต่องานหลักและงานสนับสนุนเดิมเป็นอย่างมาก

ช่วงที่ 4 คือ การลงมือทำและประเมินผลตามเนื้องาน โดยโครงงานที่ตัวผู้ปฏิบัติสหกิจได้ทำนั้นสามารถเพิ่มประสิทธิภาพทั้งในส่วนของงานหลักและงานสนับสนุนอีกด้วยและในทางกลับกันยังสามารถช่วยลดขั้นตอนการทำงานของอีกฟังก์ชั่นงานได้ด้วย

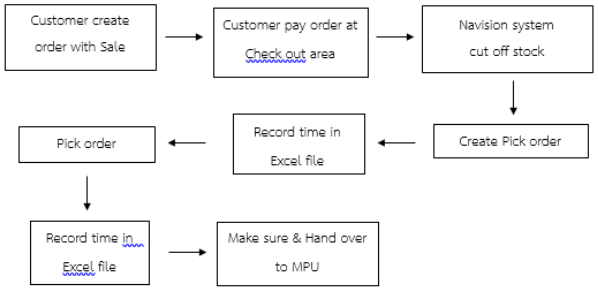
ซึ่งในระหว่างปฏิบัติงานนั้นได้เห็นปัญหาในเรื่องของการตักเติมสินค้าระหว่างวันอยู่บ่อยครั้ง เนื่องจากสาเหตุมาจากการจัดการด้านการจัดสรรพื้นที่ขายสินค้านั้นไม่เหมาะสม โดยนิสิตได้รับการสนับสนุนจากผู้จัดการทีม (Team manager) และผู้นำทีม (Team leader) ที่คอยให้คำแนะนำ คำปรึกษารวมถึงสาเหตุของปัญหาและแนวทางการแก้ไขโดยละเอียดอีกทั้งยังสนับสนุนให้ใช้ความรู้จากการเรียนมาแสดงความคิดเห็นและหาแนวทางในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ Team manager และ Team leader ยังให้ความร่วมมือในการหาข้อมูล ให้โอกาสปรึกษา ค้นคว้าและปฏิบัติการแก้ไขปัญหาจริง

วิธีการดำเนินการวิจัย

จากการเข้าร่วมฝึกสหกิจกับทาง บริษัท อีคาโน่ ประเทศไทย (IKEA BANGYAI) ในตำแหน่ง Full – serve แผนก In – store Logistics โดยแบ่งรายละเอียดของหน้าที่งานออกเป็น 2 ส่วนคือ งานหลัก (Main job) และงานที่คอยสนับสนุนงานหลัก (Support job) ในส่วนของงานหลักเป็นงานเกี่ยวกับการหยิบสินค้าให้กับลูกค้าตาม ใบหยิบสินค้า (Picking order) ที่ลูกค้าต้องการ และในส่วนของ Picking order จะแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ คำสั่งซื้อสินค้า (Order) ที่ลูกค้าจะรับกลับบ้านเองและคำสั่งซื้อสินค้า (Order) ที่ลูกค้าใช้บริการขนส่ง ในส่วนของงานสนับสนุนเป็นงานที่ช่วยในการสนับสนุนงานหยิบสินค้าให้ดำเนินงานไปอย่างราบรื่น เช่น การจัดการด้านการจัดสรรพื้นที่ขาย การตรวจเช็คพาเลทวางสินค้าประจำวัน (Daily Pallet Check) เพื่อความปลอดภัย การจัดหมวดหมู่ของสินค้าให้อยู่ในโซนเดียวกันเพื่อให้ง่ายต่อการหยิบสินค้า การเช็คยอดสินค้า (Stock count) เป็นต้น

ในส่วนของงานหลักจะมีการดำเนินงานดังนี้

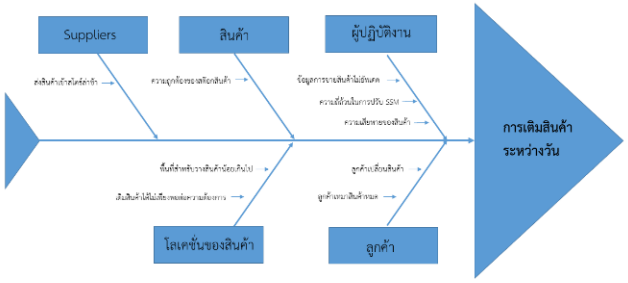
ขั้นตอนการหยิบสินค้าและส่งมอบ Pick & Delivery



ภาพที่ 1 ขั้นตอนการหยิบสินค้าและส่งมอบ Pick & Delivery

จากภาพ ที่ 1 จะเห็นว่า เมื่อลูกค้าได้ทำการเปิด Order กับหน่วยงานขาย (Sales) แล้วไปชำระเงินที่ Check out ระบบจะทำการตัดสต๊อกและจัดทำใบ Picking Order มาและเมื่อทำการลง Record เรียบร้อยแล้วก็ทำการหยิบสินค้าตามใน Picking Order ซึ่งในใบ Picking Order นั้นจะมีทั้งเลข Transection รหัสสินค้า ตำแหน่งของของสินค้า และ จำนวนที่ลูกค้าต้องการ และในเมื่อทำการหยิบสินค้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็จะทำการส่งมอบสินค้าให้กับทีมตรวจสอบ MPU เป็นการเสร็จสิ้นกระบวนการหยิบสินค้า

ซึ่งในระหว่างการปฏิบัติงานนิสิตได้สังเกตว่าการหยิบสินค้ามีปัญหาเพราะต้องมีการตักสินค้าระหว่างวันอยู่บ่อยครั้งและในกระบวนการเติมสินค้าก็เกิดปัญหาที่ไม่สามารถเติมสินค้าได้หมดภายในครั้งเดียวต้องทำการตักลงมาเติมและต้องตักขึ้นไปเก็บที่เดิมอยู่ตลอดจึงเป็นเหตุผลที่ตัวนิสิตเองจึงได้ปรับปรุงกระบวนการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในขั้นตอนเติมสินค้า โดยนิสิตได้นำความรู้วิชาคลังสินค้าและสินค้าคงคลัง รหัสวิชา 161-013 วิชาการวางแผนโลจิสติกส์ รหัสวิชา 161-003 วิชาความปลอดภัยในการขนส่งและสิ่งแวดล้อม รหัสวิชา 162-003 และวิชาการลำเลียงวัสดุและการบรรจุภัณฑ์ รหัสวิชา 162-006 มาบูรณาการร่วมกัน โดยได้นำความรู้ในแต่ละวิชามาประยุกต์ใช้ในการทำโครงงานนี้ขึ้นมาทั้งในภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เพื่อใช้ในการพัฒนาและแก้ไขปัญหาครั้งนี้ ซึ่งมีกระบวนการวิเคราะห์ปัญหา หาสาเหตุของปัญหาตามทฤษฎี 7 QC Tools โดยเลือกใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ปัญหาที่เรียกว่า Cause-and-Effect Diagram หรือ แผนภูมิก้างปลา



ภาพที่ 2 Cause-and-Effect Diagram หรือ แผนภูมิก้างปลา

โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์ปัญหาดังนี้

1. วิเคราะห์ปัญหาจากสาเหตุหลัก 5 สาเหตุคือ ผู้ปฏิบัติงาน (Co-worker) สินค้า (Goods) ลูกค้า (Customer) ผู้ส่งมอบสินค้า (Suppliers) และ โลเคชั่นของสินค้า (Location)

2. เมื่อวิเคราะห์หาสาเหตุของปัญหา ได้ปรึกษาร่วมกับ Team Manager และ Team leader สรุปว่าควรแก้ปัญหาสาเหตุที่ตัวผู้ปฏิบัติงานกับโลเคชั่นของสินค้า โดยดำเนินการให้ผู้ปฏิบัติงานพยายาม Check & Re – check อยู่สม่ำเสมอเมื่อมีความเคลื่อนไหวผิดปกติของสินค้าหรือไม่เกิดความผิดปกติ

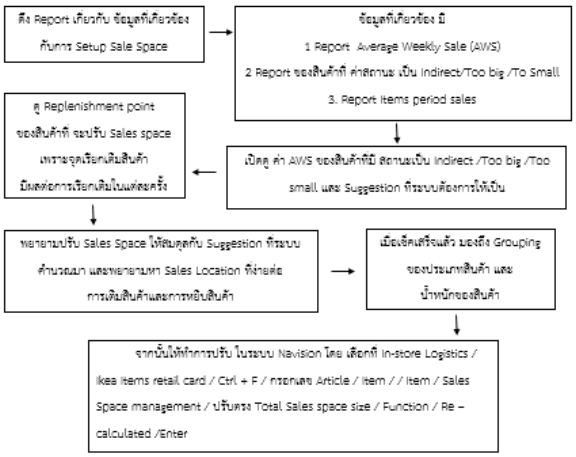
3.สาเหตุของปัญหาที่ทำให้เกิดการตักเติมสินค้าระหว่างวันอยู่บ่อยครั้ง เนื่องจากการจัดสรรพื้นที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการขายภายใน 1 วันซึ่งในลักษณะของการตักเติมสินค้าแต่ละครั้งควรที่จะตัก 1 ครั้ง สามารถขายสินค้าได้ถึง 6 สัปดาห์

4. หลังจากนิสิตได้วิเคราะห์สาเหตุของปัญหาการตักเติมสินค้าระหว่างวันแล้ว เกิดจากการจัดสรรพื้นที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการขาย จึงเสนอแนวทางให้มีการ Check & Re – check อยู่สม่ำเสมอเมื่อมีความเคลื่อนไหวผิดปกติของสินค้าโดยให้มีการจัดการพื้นที่ขาย (Sales space) สัปดาห์ละ 1 ครั้ง

ผู้ศึกษาได้ให้ข้อเสนอแนะและก็พบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นหลังจากการหยิบสินค้าในแต่ละวันนั้นเกิดจากสาเหตุหลักๆ อยู่หลายอย่างทั้งในเรื่องของการเติมสินค้าไม่ตรงตามตำแหน่งของสินค้า สินค้ามีไม่เพียงพอในพื้นที่ขายนั้น ๆ จนต้องทำให้มีการตักสินค้าลงมาเติมระหว่างวัน สินค้า

ในพื้นที่ขายกับสินค้าในระบบไม่ตรงกัน ลักษณะการเติมสินค้าที่ส่งผลกระทบทำให้สินค้าเกิดความเสียหายและก่อให้เกิดการเสียโอกาสในการขายสินค้า การจัดการสินค้าที่ส่งผลให้การหยิบสินค้ายากขึ้น ทั้งนี้คือปัจจัยหลักๆ ที่ส่งผลกระทบการหยิบสินค้าในแต่วันโดยนิสิตมองเห็นว่าการแก้ไขปัญหาทั้งหมดนั้นไม่สามารถทำได้ครอบคลุมแต่หากได้มีการแก้ไขปัญหาบางส่วนนั้นจะทำให้การทำงานในแต่ละวันนั้นง่ายขึ้นดังนั้นนิสิตเองจึงได้หยิบประเด็นที่จะใช้ในการแก้ไขปัญหาการเติมสินค้าระหว่างวันมาเป็นประเด็นหลักและใช้การแก้ไขปัญหาโดยใช้วิธีการ Setup Sale Space & Sale Location ใหม่เพื่อแก้ไขปัญหาการเติมสินค้าระหว่างวัน โดยตัวผู้ปฏิบัติสหกิจศึกษามีความสนใจและมีผลกระทบต่อการทำงานมากที่สุดคือ การจัดการพื้นที่ขายสินค้าโดยสาเหตุหลักๆ มาจากพื้นที่ขายสินค้าไม่เหมาะสมกับการเติมสินค้าเนื่องจากเป็นปัญหาในหัวข้อนี้ก่อให้เกิดการทำงานเกินความจำเป็น ทั้งในเรื่องของกำลังคน การใช้งานของ Material Handling Equipment (MHE) ต้นทุนเวลา ต้นทุนค่าเสียโอกาส ฯลฯ และอีกหลายๆ ปัจจัยนิสิตจึงได้ดำเนินงานสนับสนุน คือ การจัดการด้านการจัดสรรพื้นที่ขาย (Sales space management) และในส่วนของงานสนับสนุนมีการดำเนินงานดังนี้

ขั้นตอนการจัดทำเอกสาร Sales space management



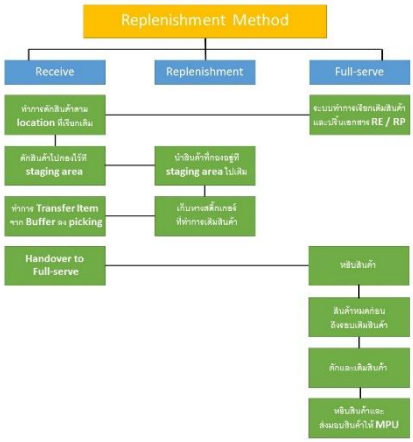
ภาพที่ 3 ขั้นตอนการจัดทำเอกสาร Sales space management

จากภาพ ที่ 3 คือขั้นตอนการปรับพื้นที่ขาย (Sales space) ให้มีความสมดุล กับ Suggestion ที่ระบบได้คำนวณไว้ให้ ซึ่งในการคำนวณ Suggestion ของระบบนั้นจะทำการคำนวณจากค่าเฉลี่ยในการขายสินค้า (Average Weekly Sale) ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของ AWS นั้นจะดูจาก Report Item Period sales โดย Function นี้ จะดึงข้อมูลการขายสินค้ารหัสนี้ทั้งหมดที่เคยเกิดขึ้นในคลังสินค้าโดยแสดงเป็นรายสัปดาห์

โดยข้อมูลที่เกี่ยวกับการทำเรื่องของ Sales space management นั้นมีดังนี้

1. Average Weekly Sale (AWS)
2. Report Item Period sales
3. Report Status of article to direct flow

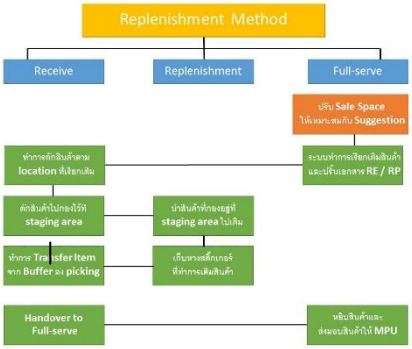
กระบวนการทำงานก่อนการปรับปรุง



ภาพที่ 4 แผนผังการทำงานก่อนการปรับปรุง

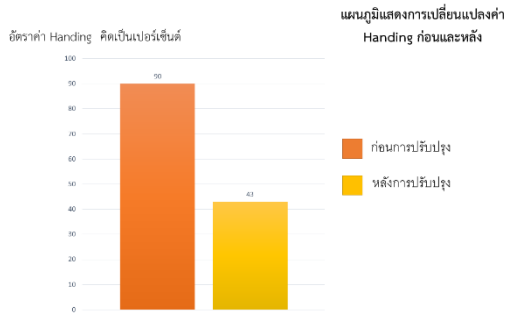
จากภาพที่ 4 คือ ขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้าและการเติมสินค้าก่อนการปรับ Sales Space จะเห็นได้ว่าเกิดกรณีสินค้าหมดก่อนรอบการเติมสินค้าครั้งใหม่จึงต้องทำให้เกิดการตักสินค้าระหว่างวันเกิดขึ้น เป็นผลทำให้ เกิดการทำงานที่ไม่จำเป็นเกิดขึ้น จนทำให้ไม่บรรลุเป้าที่ตั้งไว้ คือ ค่า Handling < 0.9 และ Direct flow > 55 %

กระบวนการทำงานหลังการปรับปรุง

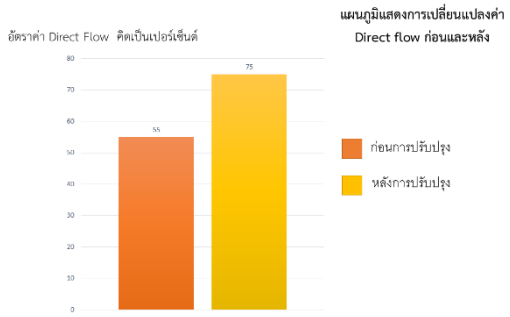


ภาพที่ 5 แผนผังขั้นตอนหลังการปรับปรุง

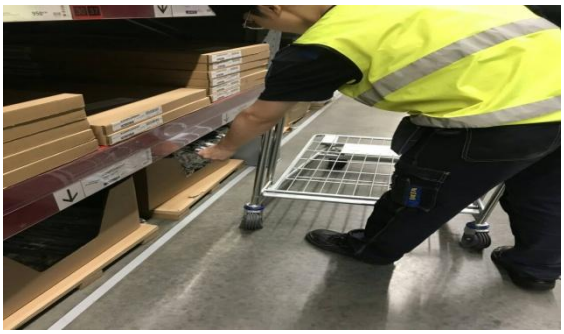
สรุป หลังการได้มีการแก้ไขพบว่าจะลดขั้นตอนการตักสินค้ารอบที่ 2 ออกไป จนทำให้การทำงานมีความไหลลื่นไม่ต้องตักสินค้าระหว่างวัน สามารถหยิบสินค้าและส่งมอบสินค้าได้เลย อีกทั้งยังลด ค่า Handing จากเป้าที่วางไว้ คือ < 0.9 ก็สามารถลดค่า Handling ให้ < 0.9 % เป็น 0.43 % และ Direct flow ที่ตั้งไว้ คือ > 55 % ก็มาค่าเพิ่มมากขึ้น ถึง 20 % จนทำให้ค่า Direct flow สูงถึง 75 % ดังภาพที่ 6 และ ภาพที่ 7



ภาพที่ 6 กราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงค่า Handing ก่อนและหลัง



ภาพที่ 7 กราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงค่า Direct flow ก่อนและหลัง



ประวัติผู้เขียนบทความ

นายกฤษณะ จิตร์บรรจง
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์ ที่อยู่ 9 หมู่ 1 ถนนนครอินทร์ ตำบลบางขนุน
อำเภอบางกรวย จังหวัดนนท์บุรี 11130
เบอร์โทรศัพท์ 099-892-4889
E-Mail: 58101160005@rpu.ac.th
Krisana.ji@ikano.asia

ประวัติอาจารย์นิเทศ

อาจารย์ สุภัสสรา ปัญโญรัฐโรจน์
อาจารประจำสาขา การจัดการโลจิสติกส์
มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์ ที่อยู่ 9 หมู่ 1 ถนนนครอินทร์ ตำบลบางขนุน
อำเภอบางกรวย จังหวัดนนท์บุรี 11130
เบอร์โทรศัพท์ 086-810-2891
E-Mail: Supany@rpu.ac.th

ประวัติอาจารย์นิเทศ

อาจารย์ อุทุมพร อยู่สุข
อาจารประจำสาขา การจัดการโลจิสติกส์
มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์ ที่อยู่ 9 หมู่ 1 ถนนนครอินทร์ ตำบลบางขนุน
อำเภอบางกรวย จังหวัดนนท์บุรี 11130
เบอร์โทรศัพท์ 089-587-2108
E-Mail: utyoos@rpu.ac.th