

การคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนกรณีศึกษา บริษัท เจ.ซี.พี. มาสเตอร์ แพคกิ้ง จำกัด Selected vendor of cotton gloves Case study of JCP Master Packaging Co., Ltd.

กัญญา ราชสกุลณี¹ และรัฐยา พรหมหิตาทธ²

Kanya Ratsakunee and Rattthaya Phromhitathorn

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จัดจำหน่ายสามารถคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่ที่เหมาะสม และทำการกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพของผู้จัดจำหน่ายกรณีศึกษา บริษัท เจ.ซี.พี. มาสเตอร์ แพคกิ้ง จำกัด ผู้ศึกษาได้นำทฤษฎีการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process: AHP) มาใช้ในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนที่เหมาะสม

ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่สำคัญในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนมี 5 ปัจจัยได้แก่ 1. ปัจจัยด้านราคา 2. ปัจจัยด้านคุณภาพ 3. ปัจจัยด้านการให้บริการ 4. ปัจจัยด้านระยะเวลา 5. ปัจจัยด้านการขนส่ง จากการประเมินสรุปได้ว่า เจ้าหน้าที่ที่มีส่วนในการตัดสินใจได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านคุณภาพ มีคะแนนเท่ากับ 33% รองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา มีคะแนนเท่ากับ 27% รองลงมาคือ ปัจจัยด้านระยะเวลา มีคะแนนเท่ากับ 22% รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการขนส่ง มีคะแนนเท่ากับ 12% และลำดับสุดท้ายคือ ปัจจัยด้านการให้บริการ มีคะแนนเท่ากับ 6% นำปัจจัยทั้ง 5 ด้านไปใช้ในการประเมินผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอน จำนวน 5 ราย ผลการประเมินคัดเลือกตามลำดับคือ อันดับที่ 1 บริษัท เอสเค อินดัสทรี จำกัด ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 27% อันดับที่ 2 บริษัท ไฮเทคเวิลด์ จำกัด ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 24% อันดับที่ 3 ห้างหุ้นส่วนจำกัดกฤษณะอินเตอร์ซัพพลาย ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 22% อันดับที่ 4 บริษัท เค.เอส.โกลฟ จำกัด ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 18% และอันดับที่ 5 บริษัท กลัฟเท็กซ์ จำกัด ได้คะแนนรวมทั้งหมด 10%

หลังจากสรุปผลการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่ ทำการกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพของผู้จัดจำหน่าย โดยด้านคุณภาพ คือ สินค้าที่จัดส่งจะต้องไม่มีของเสีย ของชำรุด คิดเป็น 95% ด้านราคา คือ ราคาในการสั่งซื้อจะถูกลงเมื่อสั่งซื้อในปริมาณที่มาก คิดเป็น 100% ด้านระยะเวลา คือ ระยะเวลาในการจัดส่ง

¹ นักศึกษาสาขาเทคโนโลยีโลจิสติกส์และการจัดการระบบขนส่ง คณะบริหารธุรกิจ และเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก วิทยาเขตจรัลพงษานุวารณ E-mail simprskn@gmail.com โทร. 084-642-9912

² อาจารย์ประจำสาขาเทคโนโลยีโลจิสติกส์และการจัดการระบบขนส่ง คณะบริหารธุรกิจ และเทคโนโลยีสารสนเทศ E-mail rphomhitathorn@gmail.com โทร.099-413-6339



สินค้าไม่เกิน 3 วัน คิดเป็น 100% ด้านการขนส่ง คือ การจัดส่งสินค้าครบถ้วนตามจำนวน คิดเป็น 100% และด้านการให้บริการ คือ การรับประกันสินค้าตามระยะเวลาที่กำหนด คิดเป็น 100%

คำสำคัญ : การสั่งซื้อ ผู้จัดจำหน่าย กระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น ตัวชี้วัดประสิทธิภาพ

Abstract

The objective of this research is to study the most important factors in deciding vendor then can be selected vendor of cotton gloves and appropriate key performance indicator work of vendor. Case study of JCP Master Packaging Co., Ltd. Used the theory of Analytic Hierarchy Process in selected vendor of cotton gloves.

The results showed that the important factors in the selection of cotton gloves have 5 factors including 1. Price 2. Quality 3. Service 4. Lead time 5. Transport From the evaluation concluded that the staff involved in the cutting decided to importance of factors of quality score is 33%, factors of price score is 27%, factors of lead time score is 22%, factors of transport score is 12% and factors of service with score is 6%. All 5 factors including used to assess vendor of cloth gloves cotton were 5 vendor. Evaluation of results were selected respectively ranked 1 is Sk Industry co.,ltd. total score is 27%. Ranked 2 is Hightech Weld co.,ltd. total score is 24%. Ranked 3 is Ksn-glove part.,ltd. total score is 22%, Ranked 4 is K.S. glove co.,ltd. total score is 18% and ranked 5 is Glovetex co.,ltd. total score is 10% After selected vendor of cotton gloves new vendor.

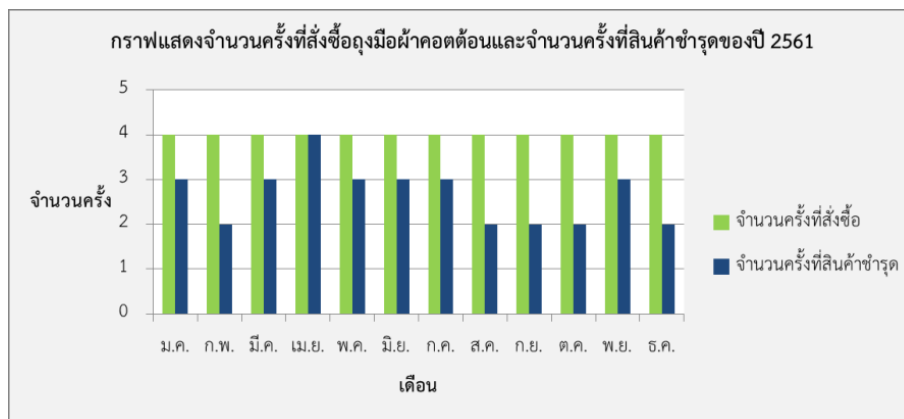
After the conclusion of selected vendor of cotton gloves then define appropriate key performance indicator work of vendor. Quality is products shipped must not contain waste. 95% Price is price in order to be down when the order in large quantities. 100% Lead time is lead time shipping does not exceed 3 days. 100% Transport is shipping complete by number. 100% Service is warranty of product according to the time limit. 100%

Keyword : Purchasing, Vendor, Analysis Hierarchy Process, Key Performance Indicator

บทนำ

ภายใต้สภาพแวดล้อมของธุรกิจอุตสาหกรรมในปัจจุบัน การผลิตสินค้าเพื่อส่งออกในท้องตลาด และการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า มีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องระมัดระวังในด้านการเคลื่อนย้าย ดูแลสินค้า และไม่ทำให้สินค้าเกิดความเสียหาย อุบัติการณ์แพ็คกิ้งจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่มีบทบาทอยู่ในทุกๆ ธุรกิจอุตสาหกรรม ช่อทิพย์ ศรีสุวรรณ (2559)

บริษัท เจ.ซี.พี. มาสเตอร์ แพคเกจจิ้ง จำกัด ประกอบธุรกิจด้านการผลิต นำเข้า และจัดจำหน่ายอุปกรณ์แพ็คเกจจิ้งทุกชนิด ถุงมือผ้าคอตตอนถือเป็นหนึ่งในสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่าย ซึ่งจากสถิติการสั่งซื้อของบริษัทพบว่ามีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องสินค้าที่ส่งมาในแต่ละรอบการสั่งซื้อนั้นเกิดความเสียหาย ผลิตสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพที่ทางบริษัทต้องการ ส่งผลให้บริษัทไม่สามารถที่จะส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้ครบตามจำนวนที่ต้องการ และทำให้บริษัทขาดความน่าเชื่อถือต่อกลุ่มลูกค้า



ภาพที่ 1 แสดงจำนวนครั้งที่สั่งซื้อและจำนวนครั้งที่สินค้าชำรุดของปี 2561

จากปัญหาดังกล่าว ผู้ศึกษาจึงสนใจเสนอแนวทางการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่เพิ่มขึ้น มาโดยนำกระบวนการตัดสินใจแบบวิเคราะห์ลำดับชั้น (AHP : Analytic Hierarchy Process) ซึ่งเป็นวิธีการหนึ่งที่ใช้ในการวิเคราะห์เพื่อตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดมาวิเคราะห์เพื่อคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ และทำการวิเคราะห์ผลด้วยโปรแกรม Microsoft Excel เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามกระบวนการตัดสินใจแบบวิเคราะห์ลำดับชั้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต่อนที่มีความเหมาะสม
2. เพื่อคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต่อนรายใหม่ที่มีความเหมาะสม
3. เพื่อกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพของผู้จัดจำหน่าย

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. กระบวนการจัดการจัดซื้อจัดหา (Purchasing Management)

อรุณ บริรักษ์ (2550) การจัดซื้อจัดหา (Procurement) โดยเรียบเรียงจาก คำบรรยายของ ดร.วิทยา สุหฤตดำรง ไว้ คือ กระบวนการที่บริษัทหรือองค์กรต่างๆ ตกลงทำการ ซื้อขายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการที่ต้องการเพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของธุรกิจอย่างมีจังหวะเวลาและมีต้นทุน (Cost) ที่เหมาะสม โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ได้สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพปริมาณที่ถูกต้อง ตรงตามเวลาที่ต้องการ ในราคา (Price) ที่เหมาะสมจากแหล่งขายที่มีความน่าเชื่อถือ

จุลศิริ ศรีงามม่วง (2536) การจัดซื้อวัสดุเพื่อนำมาใช้ในการผลิตและการดำเนินงานของธุรกิจเป็นภาระกิจที่ต้องปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง การปฏิบัติงานในช่วงหนึ่งๆ จะเกี่ยวพันกับการจัดซื้อหลายๆ รายการ แต่ละรายมีความแตกต่างในด้านคุณสมบัติ ราคา จำนวน แหล่งขาย การปฏิบัติการจัดซื้อหลายขั้นตอน แต่ละขั้นตอนมีเอกสารที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก ด้วยเหตุนี้การจัดซื้อจึงต้องใช้แรงงาน เวลาและต้นทุนสูง การจัดระบบปฏิบัติในการสั่งซื้ออย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยให้การจัดซื้อดำเนินไปด้วยความคล่องตัว และถูกต้องเหมาะสม โดยทั่วไประบบปฏิบัติในการจัดซื้อที่สมบูรณ์จะประกอบด้วยขั้นตอนพื้นฐานดังนี้ 1. รับการวิเคราะห์ใบขอให้ซื้อ ซึ่งจะวิเคราะห์ถึงประเภทของสิ่งของและจำนวนที่ซื้อ 2. ศึกษาถึงสภาพตลาด แหล่งที่จะจัดซื้อและผู้ขาย 3. ส่งใบขอให้เสนอราคาไปยังผู้ขายหลายๆ แหล่ง 4. รับและวิเคราะห์ใบขอให้เสนอราคาจากผู้ขาย 5. เลือกผู้ขายที่เสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆ ที่ดีที่สุด 6. คำนวณราคาของสิ่งของที่จะสั่งซื้อให้ถูกต้อง 7. ส่งใบสั่งซื้อไปยังผู้ขายที่ต้องการจะซื้อ 8. ติดตามผลให้เป็นไปตามที่ได้ติดต่อหรือตามสัญญา 9. วิเคราะห์รายงานการรับรองของ 10. วิเคราะห์และตรวจสอบใบกำกับสินค้าของผู้ขายเพื่อการจ่ายเงิน

2. การประเมินผู้จัดหา

Akarte, Surrender, Ravi and Rangraj (2001) กล่าวว่าบริษัทผู้ผลิตในปัจจุบันได้ให้ความสำคัญกับการจัดหาผู้จัดหาวัตถุดิบใหม่เข้ามาเพื่อปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันของบริษัทมากขึ้น ขณะเดียวกันขั้นตอนในการคัดเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบได้มีการเปลี่ยนรูปแบบจากที่เคยมุ่งเน้นเรื่องของราคาเป็นการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้จัดหาวัตถุดิบแทน กระบวนการที่จะช่วยในการประเมินด้านคุณภาพได้ถูกพัฒนาไปโดยใช้การ

วิเคราะห์แบบแผนภูมิซึ่งจะรวบรวมเกณฑ์ที่สามารถวัดได้และวัดไม่ได้เข้าด้วยกันเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกผู้ผลิต ที่มีศักยภาพไม่มีโครงสร้างที่ชัดเจนมากและมีความยุ่งยาก สิ้นเปลืองเวลา กระบวนการของการประเมินมีหลายรูปแบบตั้งอยู่บนเกณฑ์ที่ไม่ตายตัว บางครั้งมีข้อจำกัดมาก บางครั้งมีน้อย บางครั้งขัดแย้งซึ่งกันและกัน

3. กระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process: AHP)

สุดถนอม กมลเลิศ (2556) การวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process) เป็นวิธีสำหรับแก้ปัญหาที่มีความสลับซับซ้อนให้ดูง่ายขึ้นโดยอาศัยกระบวนการเลียนแบบจากพฤติกรรมของมนุษย์ซึ่งจะทำการแยกแยะถึงองค์ประกอบของปัญหาตามลำดับชั้น และกำหนดความสำคัญเปรียบเทียบในแต่ละปัจจัยของปัญหาในแต่ละลำดับชั้น โดยในลำดับชั้นล่างสุดจะประกอบด้วยทางเลือกต่างๆ เพื่อใช้ตัดสินใจเลือกทางเลือกที่เหมาะสมที่สุดตามวัตถุประสงค์ ในกรณีของการตัดสินใจเป็นกลุ่ม (Group Decision) เทคนิค AHP ยังเปิดโอกาสให้สมาชิกของกลุ่มที่ตัดสินใจได้สามารถประชุมร่วมกันในส่วนของกระบวนการแยกแยะปัจจัยในแต่ละระดับ การให้น้ำหนักของแต่ละปัจจัยเพื่อเปรียบเทียบทางเลือกในการตัดสินใจในแต่ละทางเลือก

4. ตัวชี้วัดประสิทธิภาพ (Key Performance Indicator: KPI)

วรภัทร์ ภูเจริญ (2550) ตัวชี้วัดประสิทธิภาพ (Key Performance Indicator: KPI) หมายถึง ดัชนีชี้วัดผลงานหรือความสำเร็จของงาน โดยเทียบผลการปฏิบัติงานกับมาตรฐานหรือเป้าหมายที่ตกลงกันได้ นอกจากนี้จะเป็นวิธีการประเมินผลงานของพนักงานแล้ว ยังเป็นวิธีที่องค์กรสามารถใช้ในการวัดและประเมินผลความก้าวหน้าของการบรรลุวิสัยทัศน์ขององค์กร เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานขององค์กรได้ด้วยเช่นกัน ขั้นตอนการสร้าง KPI ดังนี้ 1. กำหนดวัตถุประสงค์หรือผลลัพธ์ที่องค์กรต้องการ 2. กำหนดปัจจัยสู่ความสำเร็จหรือปัจจัยวิกฤตที่สัมพันธ์กับวัตถุประสงค์ หรือผลลัพธ์ที่องค์กรต้องการ เช่น ปัจจัยด้านคุณภาพ ปริมาณ ต้นทุน การส่งมอบ ความพึงพอใจ ความปลอดภัย และการเพิ่มผลผลิต 3. กำหนดตัวชี้วัดที่สามารถบ่งชี้ความสำเร็จประสิทธิภาพ ประสิทธิผลจากการดำเนินการตามวัตถุประสงค์หรือผลลัพธ์ที่องค์กรต้องการ ซึ่งสามารถแสดงเป็นข้อมูลในเชิงปริมาณและกำหนดสูตรในการคำนวณรวมทั้งหน่วยของตัวชี้วัดแต่ละตัว 4. กลั่นกรองตัวชี้วัดเพื่อหาตัวชี้วัดหลัก โดยจัดลำดับและกำหนดน้ำหนักความสำคัญของตัวชี้วัดแต่ละตัว 5. กระจายตัวชี้วัดสู่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชันทอง สอนครุฑ (2557) การใช้ KPI ในการวัดประสิทธิภาพผู้ให้บริการโลจิสติกส์ กรณีศึกษา การจัดการลาดจอรถยนต์สำเร็จรูป ผลการศึกษาพบว่า การกำหนดตัวชี้วัด (KPI) ในการประเมินประสิทธิภาพการปฏิบัติงานนั้นจำเป็นต้องกำหนดหัวข้อตัวชี้วัด (KPI) ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับหน้าที่ความรับผิดชอบเพื่อให้ได้ผลการปฏิบัติงานที่ถูกต้องแท้จริงมากที่สุด การกำหนดเป้าหมายควรเป็นเป้าหมายที่สามารถจะบรรลุได้ โดย

การกำหนดจากสถิติของผลการปฏิบัติงานที่เคยเกิดในอดีต หรือความคาดหวังตามนโยบายหรือเป้าหมายของบริษัทผู้ให้บริการ เป็นต้น

จุฬาลักษณ์ กองเพชร (2559) การประยุกต์ใช้กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ในการคัดเลือกบรรจุกฎหมายของบริษัทผลิตเลนส์และกล้อง ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการคัดเลือกบรรจุกฎหมายมากที่สุดคือ ราคาของผลิตภัณฑ์ ปัจจัยรองลงมาได้แก่คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นผู้ส่งมอบบรรจุกฎหมายที่มีความพร้อมในด้านราคาและคุณภาพจะมีโอกาสในการถูกเลือกมากที่สุด

ช่อทิพย์ ศรีสุวรรณ (2559) การใช้กระบวนการวิเคราะห์แบบมีลำดับชั้นในการวิเคราะห์ปัจจัยและเลือกผู้ให้บริการโลจิสติกส์ลำดับที่ 3 สำหรับการบริหารจัดการคลังสินค้าอุตสาหกรรมอาหาร ผลการวิจัยพบว่าความปลอดภัยของอาหารที่มีความสำคัญมากที่สุด ซึ่งแตกต่างจากอุตสาหกรรมประเภทอื่นที่ปัจจัยด้านราคามีความสำคัญมากที่สุด ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการคัดเลือกผู้ให้บริการโลจิสติกส์ลำดับที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

วิธีการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่โดยกระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น กรณีศึกษา บริษัท เจ.ซี.พี. มาสเตอร์ แพคกิ้ง จำกัด มีขั้นตอนการดำเนินงาน ดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ประเภท

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) รวบรวมข้อมูลโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เพื่อให้ได้ข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ในการศึกษา รวมถึงปัญหาที่พบในแผนกจัดซื้อของบริษัท และรวบรวมข้อมูลการสั่งซื้อถุงมือผ้าคอตตอนและสินค้าที่ชำรุดเสียหายในแต่ละครั้งของการสั่งซื้อย้อนหลัง 1 ปี ตั้งแต่เดือน มกราคม พ.ศ. 2561 ถึงเดือน ธันวาคม พ.ศ.2561

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมได้จากการศึกษาหนังสือ ตำรา บทความทางวิชาการ สถิติข้อมูลรายงานต่างๆ รวมถึงข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาในครั้งนี้

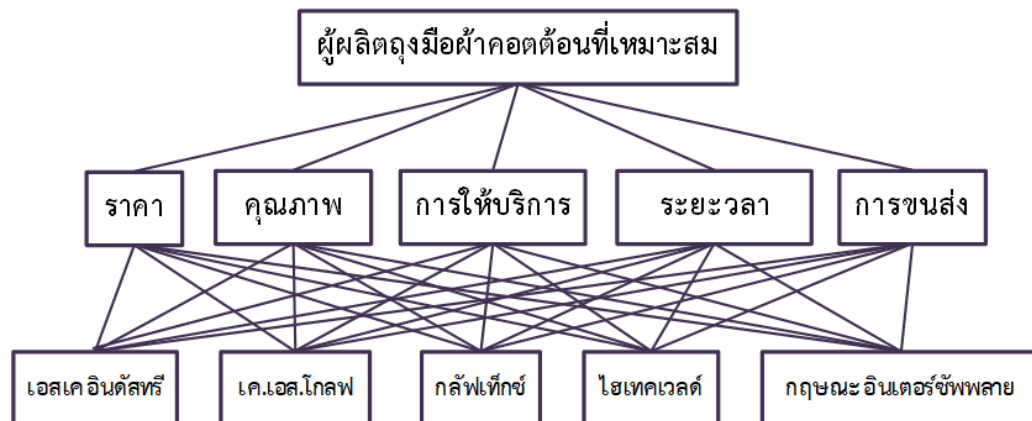
2. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ด้วยทฤษฎีการจัดซื้อจัดหาทำการกำหนดปัจจัยที่ใช้ในการประเมินผู้จัดจำหน่าย และสอบถามปัจจัยเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับทางบริษัท

3. ดำเนินการรวบรวมสืบค้นข้อมูลของผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่ โดยการสืบค้นผู้จัดจำหน่ายจะต้องเป็นไปตามปัจจัยที่บริษัทต้องการ

4. ออกแบบประเมินให้คะแนนปัจจัยต่างๆ โดยผู้ประเมินเป็นเจ้าหน้าที่ที่ทำงานและมีอำนาจการตัดสินใจในแผนกจัดซื้อจำนวน 3 ท่าน หัวหน้าแผนกจัดซื้อ 1 ท่าน พนักงานจัดซื้อ 2 ท่าน

5. หาค่าน้ำหนักความสำคัญของแต่ละปัจจัย โดยการประยุกต์ใช้การวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process: AHP) และโปรแกรมสำเร็จรูป Microsoft Excel มาใช้ในการวิเคราะห์คำนวณ

6. สรุปผลจากการวิเคราะห์คัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนรายใหม่ที่เหมาะสม และจัดทำตัวชี้วัดประสิทธิภาพ (KPI) โดยการกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพจะต้องสอดคล้องกับผลการประเมินที่บริษัทต้องการ



ภาพที่ 2 แสดงแผนภูมิตามลำดับชั้น

ผลการวิจัย

จากการที่ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาและสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่นำมาใช้ในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนให้เหมาะสมที่สุดโดยปัจจัยที่ได้จะประกอบไปด้วย 5 ปัจจัยหลัก ดังนี้ 1. ปัจจัยด้านราคา 2. ปัจจัยด้านคุณภาพ 3. ปัจจัยด้านการให้บริการ 4. ปัจจัยด้านระยะเวลา 5. ปัจจัยด้านการขนส่ง เมื่อทราบถึงปัจจัยที่เหมาะสมแล้วจึงนำไปให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจทั้ง 3 ท่านให้คะแนนในแต่ละปัจจัย

ตารางที่ 1 สรุปผลคะแนนความสำคัญปัจจัยของผู้ให้คะแนนทั้ง 3 ท่าน

สรุปผลคะแนนความสำคัญปัจจัยของผู้ให้คะแนนทั้ง 3 ท่าน				
ปัจจัย	คนที่1	คนที่2	คนที่3	ค่าเฉลี่ย
ราคา	0.25	0.21	0.34	0.27
คุณภาพ	0.43	0.22	0.35	0.33
การให้บริการ	0.07	0.05	0.06	0.06
ระยะเวลา	0.12	0.42	0.12	0.22
การขนส่ง	0.13	0.10	0.13	0.12

สรุปผลการให้คะแนนแต่ละปัจจัยในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่ โดยมีค่าน้ำหนัก คือ ปัจจัยด้านราคา 0.27 คะแนน ปัจจัยด้านคุณภาพ 0.33 คะแนน ปัจจัยด้านการให้บริการ 0.06 คะแนน ปัจจัยด้านระยะเวลา 0.22 คะแนน ปัจจัยด้านการขนส่ง 0.12 คะแนน

ตารางที่ 2 การลำดับความสำคัญของปัจจัย

ลำดับความสำคัญของปัจจัย			
ลำดับที่	ปัจจัย	ค่าน้ำหนัก	ค่าน้ำหนัก%
1	คุณภาพ	0.33	33%
2	ราคา	0.27	27%
3	ระยะเวลา	0.22	22%
4	การขนส่ง	0.12	12%
5	การให้บริการ	0.06	6%
รวม		1.00	100%

จากตารางที่ 2 แสดงถึงการลำดับความสำคัญของปัจจัยออกมาโดยปัจจัยที่สำคัญอันดับแรก คือ ปัจจัยด้านคุณภาพ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านระยะเวลา ปัจจัยด้านการขนส่ง และอันดับสุดท้ายคือ ปัจจัยด้านการให้บริการ

ตารางที่ 3 สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนด้านคุณภาพ

สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายปัจจัยด้านคุณภาพ					
ผู้จัดจำหน่าย/ผู้ประเมิน	คนที่1	คนที่2	คนที่3	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย%
SKINDUSTRY	0.20000000	0.20000000	0.20000000	0.2	20.00%
KS GLOVE	0.20000000	0.20000000	0.20000000	0.2	20.00%
GLOVETEX	0.20000000	0.20000000	0.20000000	0.2	20.00%
HGTECH	0.20000000	0.20000000	0.20000000	0.2	20.00%
KSGLOVE	0.20000000	0.20000000	0.20000000	0.2	20.00%
รวม	1	1	1	1	100%

จากตารางที่ 3 ผลสรุปคะแนนเปรียบเทียบผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนกับปัจจัยในการคัดเลือกด้านคุณภาพโดยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจทั้ง 3 ท่าน พบว่าคะแนนผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนทุกรายได้คะแนนเท่ากันอยู่ที่ 20%

ตารางที่ 4 สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนด้านราคา

สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายปัจจัยด้านราคา					
ผู้จัดจำหน่าย/ผู้ประเมิน	คนที่1	คนที่2	คนที่3	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย%
SKINDUSTRY	0.433857858	0.467800677	0.479662621	0.460440385	46.04%
KS GLOVE	0.172044032	0.153528563	0.18786734	0.171146645	17.11%
GLOVETEX	0.036800808	0.030453888	0.026235792	0.031163496	3.12%
HGTECH	0.075329871	0.081382944	0.083682361	0.080131725	8.01%
KSGLOVE	0.281967432	0.266833927	0.222551886	0.257117748	25.71%
รวม	1	1	1	1	100%

จากตารางที่ 4 ผลสรุปคะแนนเปรียบเทียบผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนกับปัจจัยในการคัดเลือกด้านราคาโดยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจทั้ง 3 ท่าน พบว่าคะแนนผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนที่ได้คะแนนมากที่สุดคือ บจก.เอสเค อินดัสทรี 46.04% รองลงมา หจก.กฤษณะ อินเตอร์ซัพพลาย 25.71% รองลงมา บจก.เคเอส โกลฟ 17.11% รองลงมา บจก.ไฮเทคเวิลด์ 8.01% และอันดับสุดท้าย บจก.กลัฟเท็กซ์ 3.12%

ตารางที่ 5 สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต่อนด้านระยะเวลา

สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายปัจจัยด้านระยะเวลา					
ผู้จัดจำหน่าย/ประเภท	คนที่1	คนที่2	คนที่3	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย%
SKINDUSTRY	0.090308802	0.067321751	0.080985198	0.079538584	7.95%
KS GLOVE	0.142672439	0.045151914	0.042466975	0.076763776	7.68%
GLOVETEX	0.106308802	0.082654583	0.076861486	0.088608291	8.86%
HGITECH	0.26178355	0.563190239	0.574250316	0.466408035	46.64%
KNGLOVE	0.398926407	0.241681512	0.225436026	0.288681315	28.87%
รวม	1	1	1	1	100%

จากตารางที่ 5 ผลสรุปคะแนนเปรียบเทียบผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต่อนกับปัจจัยในการคัดเลือกด้านระยะเวลาโดยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจทั้ง 3 ท่าน พบว่าคะแนนผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต่อนที่ได้คะแนนมากที่สุดคือ บจก.ไฮเทคเวิลด์ 46.64% รองลงมา หจก.กฤษณะ อินเทอร์เน็ตพพลาย 28.87% รองลงมา บจก.กลัฟเท็กซ์ 8.86% รองลงมา บจก.เอสเค อินดัสทรี 7.95% และอันดับสุดท้าย บจก.เคเอสโกลฟ 7.68%

ตารางที่ 6 สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต่อนด้านการขนส่ง

สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายปัจจัยด้านการขนส่ง					
ผู้จัดจำหน่าย/ประเภท	คนที่1	คนที่2	คนที่3	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย%
SKINDUSTRY	0.359749217	0.382083927	0.356463169	0.366098771	36.61%
KS GLOVE	0.359749217	0.382083927	0.370256273	0.370696472	37.07%
GLOVETEX	0.040008863	0.030805387	0.031970092	0.034261447	3.43%
HGITECH	0.161709463	0.14768869	0.15929604	0.156231398	15.62%
KNGLOVE	0.078783241	0.057338068	0.082014427	0.072711912	7.27%
รวม	1	1	1	1	100%

จากตารางที่ 6 ผลสรุปคะแนนเปรียบเทียบผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต่อนกับปัจจัยในการคัดเลือกด้านการขนส่งโดยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจทั้ง 3 ท่าน พบว่าคะแนนผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต่อนที่ได้คะแนนมากที่สุดคือ บจก.เคเอสโกลฟ 37.07% รองลงมา บจก.เอสเค อินดัสทรี 36.61% รองลงมา บจก.ไฮเทคเวิลด์ 15.62% รองลงมา หจก.กฤษณะ อินเทอร์เน็ตพพลาย 7.27% และอันดับสุดท้าย บจก.กลัฟเท็กซ์ 3.43%

ตารางที่ 7 สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนด้านการให้บริการ

สรุปผลการวิเคราะห์ผู้จัดจำหน่ายปัจจัยด้านการให้บริการ					
ผู้จำหน่าย/ผู้ประเมิน	คนที่1	คนที่2	คนที่3	ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย%
SKINDUSTRY	0.27298257	0.217791843	0.234654984	0.241809799	24.18%
KS GLOVE	0.100854431	0.175526261	0.069305312	0.115228668	11.52%
GLOVETEX	0.038838859	0.034926804	0.02881807	0.034194578	3.42%
HGITECH	0.432060471	0.451470166	0.531181022	0.471570553	47.16%
KNGLOVE	0.155263669	0.120284926	0.136040612	0.137196403	13.72%
รวม	1	1	1	1	100%

จากตารางที่ 7 ผลสรุปคะแนนเปรียบเทียบผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนกับปัจจัยในการคัดเลือกด้านการให้บริการโดยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจทั้ง 3 ท่าน พบว่าคะแนนผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนที่ได้คะแนนมากที่สุดคือ บจก.ไฮเทคเวิลด์ 47.16% รองลงมา บจก.เอสเค อินดัสทรี 24.18% รองลงมา หจก.กฤษณะ อินเตอร์ซัพพลาย 13.72% รองลงมา บจก.เคเอสโกลฟ 11.52% และอันดับสุดท้าย บจก.กลีฟเท็กซ์ 3.42%

หลังจากนำคะแนนเฉลี่ยของผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอน และค่าความสำคัญของปัจจัยที่ได้จากการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น มาคำนวณหาผลรวมเพื่อสรุปผลการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 8 สรุปผลการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่

สรุปผลการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตตอนรายใหม่					
ผู้จำหน่ายปัจจัย	คุณภาพ(33%)	ราคา(27%)	ระยะเวลา(22%)	การขนส่ง(12%)	การให้บริการ(6%)
SKINDUSTRY	20.00%	46.04%	7.95%	36.61%	24.18%
KS GLOVE	20.00%	17.11%	7.68%	37.07%	11.52%
GLOVETEX	20.00%	3.12%	8.86%	3.43%	3.42%
HGITECH	20.00%	8.01%	46.64%	15.62%	47.16%
KNGLOVE	20.00%	25.71%	28.87%	7.27%	13.72%

ตารางที่ 9 สรุปผลรวมคะแนนการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนรายใหม่

สรุปผลรวมคะแนนการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนรายใหม่						
ผู้จัดจำหน่ายปัจจัย	คุณภาพ(33%)	ราคา(27%)	ระยะเวลา(22%)	การขนส่ง(12%)	การให้บริการ(6%)	รวม
SKINDUSTRY	660%	1243%	1.75%	4.39%	1.45%	27%
KS GLOVE	660%	462%	1.69%	4.45%	0.69%	18%
GLOVETEX	660%	084%	1.95%	0.41%	0.21%	10%
HGTECH	660%	216%	10.26%	1.87%	2.83%	24%
KN-GLOVE	660%	694%	6.35%	0.87%	0.82%	22%
รวม	33%	27%	22%	12%	6%	100%

จากตารางที่ 9 จะแสดงให้เห็นถึงคะแนนของผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนที่ได้จากการนำคะแนนเฉลี่ยของผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนมาคูณกับค่าความสำคัญของปัจจัย สรุปผลการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนที่เหมาะสมที่สุดอันดับที่ 1 คือ บจก.เอสเคอินดัสทรี ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 27% อันดับที่ 2 คือ บจก.ไฮเทคเวิลด์ ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 24% อันดับที่ 3 คือ หจก.กฤษณะอินเตอร์ซัพพลาย ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 22% อันดับที่ 4 คือ บจก.เคเอสโกลฟ ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 18% อันดับที่ 5 คือ บจก.กอล์ฟเท็กซ์ ได้คะแนนรวมทั้งหมดคือ 10%

หลังจากสรุปผลการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนรายใหม่ จากนั้นกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนตามปัจจัยที่ใช้ในการคัดเลือก เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปวัดผลการทำงานของผู้จัดจำหน่าย

ตารางที่ 10 กำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพของผู้จัดจำหน่าย

ตัวชี้วัดประสิทธิภาพ	คำอธิบาย	เป้าหมาย
1. ด้านคุณภาพ	สินค้าที่ส่งจะต้องไม่ของเสีย ของชำรุด	95%ของการส่งมีสินค้าทั้งหมด
2. ด้านราคา	ราคาในการส่งมีจะถูกลงเมื่อส่งมีปริมาณที่มาก	100%ของการส่งมีสินค้าทั้งหมด
3. ด้านระยะเวลา	ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าไม่เกิน 3 วัน	100%ของการส่งมีสินค้าทั้งหมด
4. ด้านการขนส่ง	การจัดส่งสินค้าครบถ้วนตามกำหนด	100%ของการส่งมีสินค้าทั้งหมด
5. ด้านการให้บริการ	การรับประกันสินค้าตามระยะเวลาที่กำหนด	100%ของการรับประกันสินค้าทั้งหมด

กำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพ (Key Performance Indicator: KPI) ผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อนตามปัจจัยที่ใช้ในการคัดเลือก เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปวัดผลการดำเนินงานของผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อน กำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพวัดโดย คุณวาสนา จีกุล คุณอริษา วรรณโพธิ์ธร คุณกนกพร อมรวัดมนชัย เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ

สรุปและอภิปรายผล

การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ทำให้ทราบถึงความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อน ผู้ศึกษาได้นำทฤษฎีการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process: AHP) มาใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจ สรุปผลได้ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายถุงมือผ้าคอตต้อน คือ ปัจจัยด้านคุณภาพ และปัจจัยด้านราคา ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จัดจำหน่าย ซึ่งผลในการดำเนินงานวิจัยในครั้งนี้มีแนวคิดที่คล้ายคลึงกับ จุฬาลักษณ์ กองเพชร (2559) ที่มีข้อสรุปว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจคัดเลือกบรรจุกฎภัณฑ์ของบริษัทผลิตเลนส์และกล้องถ่ายรูปคือ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านคุณภาพ ผู้ส่งมอบบรรจุกฎภัณฑ์ที่มีความพร้อมในด้านราคาและด้านคุณภาพจะมีโอกาสในการถูกเลือกมากที่สุด แต่อย่างไรก็ตามผู้ส่งมอบบรรจุกฎภัณฑ์ก็ต้องมีความพร้อมในปัจจัยด้านอื่นๆ ควบคู่ไปด้วย จึงสามารถสรุปได้ว่าปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดสำหรับการตัดสินใจเลือกผู้จัดจำหน่ายคือ ปัจจัยด้านคุณภาพ ปัจจัยด้านราคา และควรพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องและมีผลในการตัดสินใจประกอบด้วย

กิตติกรรมประกาศ

วิจัยฉบับนี้เสร็จลุล่วงได้ด้วยดี เนื่องจากผู้ศึกษาได้รับความช่วยเหลือเป็นอย่างดีจาก อาจารย์รัฐยา พรหมหิตาทร อาจารย์ที่ปรึกษาที่ได้กรุณาให้คำปรึกษา คำแนะนำ แนวทาง ข้อเสนอแนะ และติดตามความก้าวหน้าในการดำเนินงาน ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของอาจารย์เป็นอย่างยิ่ง และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ทั้งนี้ขอขอบคุณ บริษัท เจ.ซี.พี. มาสเตอร์ แพคกิ้ง จำกัด ขอขอบคุณคุณวาสนา จีกุล ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ คุณอริษา วรรณโพธิ์ธร ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ คุณกนกพร อมรวัดมนชัย ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ คุณกมลทิพย์ หนูจันทร์ ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่คลังสินค้า คุณธวัชชัย สุขมี ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่คลังสินค้า ที่ให้คำปรึกษา และสนับสนุนข้อมูลด้านต่างๆ ขอขอบคุณบริษัท เอสเค อินดัสทรี จำกัด บริษัท ไฮเทคเวิลด์ จำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัดกฤษณะอินเตอร์ซัพพลาย บริษัท เค.เอส.โกลฟ จำกัด และบริษัท กลัฟเท็กซ์ จำกัด สำหรับข้อมูลรายละเอียดสินค้าและบริการต่างๆ จนทำให้วิจัยเล่มนี้ได้สำเร็จลุล่วงเป็นอย่างดี นอกจากนี้ผู้ศึกษายังได้รับการ



ช่วยเหลือ และกำลังใจ จากคุณพ่อ คุณแม่ พี่น้อง ครอบครัวและเพื่อนๆ ตลอดจนบุคคลต่างๆ ทั้งในและนอกสถานที่ทำงานที่ให้ความช่วยเหลืออีกมากที่ผู้วิจัยไม่สามารถกล่าวนามได้หมดในที่นี้ ผู้ศึกษารู้สึกซาบซึ้งในความกรุณา และความปรารถนาดีของทุกท่านเป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบคุณไว้ ณ โอกาสนี้

เอกสารอ้างอิง

- ชั้นทอง สอนครุฑ. (2557). การใช้ KPI ในการวัดประสิทธิภาพผู้ให้บริการโลจิสติกส์ กรณีศึกษา การจัดการลานจอดรถยนต์สำเร็จรูป. สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน คณะโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- จุลศิริ ศรีงามผ่อง. (2536). การจัดการ และการบริหารงานอุตสาหกรรม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- จุฬาลักษณ์ กองเพชร. (2559). การประยุกต์ใช้กระบวนการลำดับขั้นเชิงวิเคราะห์ในการคัดเลือกบรรจุภัณฑ์ของบริษัทผลิตเลนส์และกล้องถ่ายรูป. สาขาวิชาการพัฒนางานอุตสาหกรรม ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ช่อทิพย์ ศรีสุวรรณ. (2559). การใช้กระบวนการวิเคราะห์แบบมีลำดับขั้นในการวิเคราะห์ปัจจัยและเลือกผู้ให้บริการโลจิสติกส์ลำดับที่ 3. สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน คณะโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- วรภัทร์ ภูเจริญ. (2550). KPI ทำให้ง่ายๆ. กรุงเทพฯ : การวัดผลงาน การบริหารวิทยาลัยเทคโนโลยีทางทะเลแห่งเอเชีย. กระบวนการจัดการจัดซื้อจัดหา. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://sites.google.com/site/karcadkarsoxupthan/kar-cadkar-so-xupthan/krabwnkar-cadkar-cad-sux-cadha> (วันที่ค้นข้อมูล : 13 กุมภาพันธ์ 2562).