

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการพัฒนาระบบสารสนเทศการขายของบริษัท อเมริกาน่า คอมพิวเตอร์ ซิสเต็ม จำกัด พัฒนาขึ้นเพื่อลดความซ้ำซ้อนในการจัดเก็บข้อมูล ลดระยะเวลาในการทำงาน ข้อมูลที่ได้มีความถูกต้องและแม่นยำ สามารถสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารได้อย่างรวดเร็ว ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 12 คน ทำการวิเคราะห์ผลโดยโปรแกรมสำเร็จรูป สถิติที่ใช้ ได้แก่ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ต่อจากนั้นนำผลวิจัยที่ได้มาสรุปผล อภิปรายผลและนำเสนอแนะได้ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

ผลการพัฒนาระบบสารสนเทศการขายของบริษัท อเมริกาน่า คอมพิวเตอร์ ซิสเต็ม จำกัด ได้พัฒนาขึ้นโดยใช้ Microsoft SQL SERVER 2005 เป็นตัวจัดการฐานข้อมูล และใช้โปรแกรม Visual basic เป็นซอฟต์แวร์ในการเขียนระบบสารสนเทศการขาย ภายใต้ปฏิบัติการวินโดวส์ ระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้นผลที่ได้ สามารถสร้างแฟ้มข้อมูลทะเบียนสินค้า แฟ้มข้อมูลทะเบียนลูกค้า แฟ้มข้อมูลทะเบียนพนักงาน ใบสั่งขาย ใบขายสินค้าเครดิตV2 และมีส่วนของรายงานประกอบด้วย รายงานสินค้าคงคลัง รายงานยอดขาย รายงานพนักงาน ในแต่ละส่วนจะมีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลเป็นอย่างดี

ผู้วิจัย ได้นำระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้นไปศึกษาความคิดเห็นของผู้ใช้งานโดยวิเคราะห์จากแบบสอบถาม สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ความคิดเห็นของผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขายในด้านความถูกต้อง อยู่ในระดับมาก ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ความถูกต้องในการจัดเก็บข้อมูลนำเข้า ความถูกต้องในการค้นหาข้อมูล และสามารถพิมพ์รายงานผลข้อมูลได้ถูกต้อง
2. ความคิดเห็นของผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขายในด้านตรงกับความต้องการ อยู่ในระดับมาก ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดมีอยู่ 3 หัวข้อ ได้แก่ หน้าจอมีความชัดเจนและง่ายต่อการใช้งาน ระบบมีลำดับขั้นตอนการดำเนินการที่เข้าใจง่าย และการกำหนดรหัสผู้ใช้และรหัสผ่านในการตรวจสอบผู้เข้าใช้ระบบ

3. ความคิดเห็นของผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขายในด้านทันต่อการใช้งาน อยู่ในระดับมาก ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับ ได้แก่ ระบบแบ่งแยกงานได้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้ รูปแบบรายงานตรงตามความต้องการของผู้ใช้ และระบบสามารถรายงานผลได้รวดเร็ว ถูกต้อง และเชื่อถือได้

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาระบบสารสนเทศการขายของ บริษัท อเมริกาน่า คอมพิวเตอร์ ซิสเต็ม จำกัด สามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังต่อไปนี้

1. จากการวิจัยพบว่า ความคิดเห็นของผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขาย ด้านความถูกต้อง ในภาพรวมผู้ใช้งานให้ความเห็นอยู่ในระดับมาก โดย ด้านความถูกต้องพบว่า หัวข้อที่มีระดับความถูกต้องในอันดับแรกเป็นเรื่องเกี่ยวกับความถูกต้องในการจัดเก็บข้อมูลนำเข้า และความถูกต้องในการค้นหาข้อมูล ซึ่งสรุปได้ว่า 2 หัวข้อที่กล่าวไปนั้น ผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้นเห็นว่า อยู่ในระดับการทำงานที่มากกว่าข้ออื่น ๆ ญัฐพันธ์ เขจรนนท์ (2545) ได้อธิบายว่า ความถูกต้องของตัวสารสนเทศกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในระดับที่ยอมรับได้ ยิ่งสารสนเทศมีความถูกต้องมากเท่าใดก็จะเป็นสารสนเทศที่มีคุณค่าสำหรับผู้บริหารมาก

2. จากการวิจัยพบว่า ความคิดเห็นของผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขาย ด้านตรงกับความ ต้องการ ในภาพรวมผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้นให้ความเห็นอยู่ในระดับมาก โดยด้านตรงกับความ ต้องการพบว่า หัวข้อที่ตรงกับความ ต้องการในอันดับแรกเป็นเรื่องเกี่ยวกับ หน้าจอชัดเจนและง่ายต่อการใช้งาน ระบบมีลำดับขั้นตอนการดำเนินการที่เข้าใจง่าย และการกำหนดรหัสผู้ใช้และรหัสผ่านในการตรวจสอบผู้เข้าใช้ระบบ ซึ่งสรุปได้ว่า 3 หัวข้อที่กล่าวไปนั้น ผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้น เห็นว่า อยู่ในระดับการทำงานมากกว่าข้ออื่น ๆ ญัฐธา บุญอยู่ (2549, 17) ได้อธิบายว่า การศึกษาผู้ใช้เป็นการศึกษาความสัมพันธ์ของการออกแบบ พัฒนาระบบสารสนเทศ ให้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้ ในการศึกษาผู้ใช้นั้นถือเป็นการวิจัย แขนงย่อยได้เนื่องจากเป็นการศึกษาเกี่ยวกับบุคคล การกระทำ ความคิด หรือปฏิกิริยาของบุคคล ซึ่งผลของการวิจัยจะนำไปสู่การปรับปรุงการดำเนินงานขององค์กรให้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้งานมากที่สุด

3. จากการวิจัยพบว่า ความคิดเห็นของผู้ใช้ ระบบสารสนเทศการขาย ด้านทันต่อ การใช้งาน ในภาพรวมที่ผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้นให้ความเห็นอยู่ในระดับมาก โดยด้านทันต่อการใช้งานพบว่า หัวข้อที่ทันต่อการใช้งานในอันดับแรกเป็นเรื่องเกี่ยวกับระบบ

แบ่งแยกงานได้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้งาน ซึ่งสรุปได้ว่าหัวข้อที่กล่าวไปนั้น ผู้ใช้ระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้นเห็นว่าอยู่ในระดับมากกว่าข้ออื่น ๆ ฉันทนา มนต์วิเศษ (2548) ได้อธิบายว่า การทันต่อความต้องการการใช้ประโยชน์ในแต่ละเรื่อง แต่ละสถานการณ์ เพราะถ้ามีข้อมูลถูกต้องแต่ไม่ทันเวลาก็จะไม่เกิดประโยชน์เท่าใดนัก

ข้อเสนอแนะ

จากการวิจัยมีข้อค้นพบที่ควรนำมาเสนอแนะเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ต่อไป ดังนี้

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการนำผลวิจัยไปใช้

1. จากวิจัยพบว่าควรมีการจัดเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ และ ระบบเครือข่าย เพราะถ้าระบบเครือข่ายไม่มีประสิทธิภาพ จะส่งผลให้เกิดความล่าช้าในการประมวลผลหรือ อาจจะทำให้ข้อมูลที่ได้รับเกิดความผิดพลาด
2. จากการวิจัยพบว่าควรมีการจัดแผนการอบรมการใช้ระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้นให้กับพนักงานในแผนกต่าง ๆ ก่อนที่จะนำไปใช้งานจริง
3. จากการวิจัยพบว่าควรที่จะนำคู่มือในการใช้ระบบสารสนเทศการขายที่พัฒนาขึ้นไปให้แต่ละแผนกงาน เพื่อที่พนักงานของแต่ละแผนกไปศึกษาก่อนที่จะใช้งานและพนักงานสามารถนำคู่มือมาประกอบกับการทำงานจริง

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

เนื่องจากการพัฒนาระบบสารสนเทศการขายในโครงการนี้มีข้อจำกัดตามระยะเวลาการดำเนินงาน แนวทางการพัฒนาต่อไปควรเป็นดังนี้

1. พัฒนาในส่วนการจัดซื้อ เพื่อให้ในส่วนจัดซื้อสอดคล้องกับระบบการขายที่เขียนระบบสารสนเทศการขายขึ้นมาใหม่ ซึ่งข้อมูลของการจัดซื้อก็เป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญต่อบริษัท เพราะการจัดซื้อที่ได้ราคาถูกลงกว่าที่อื่น ก็จะทำให้บริษัทได้เปรียบกับบริษัทอื่นในด้านการขายสินค้าชนิดเดียวกันและก็สามารถเก็บข้อมูลเป็นประวัติการซื้อของฝ่ายจัดซื้อเอาไว้เปรียบเทียบราคากับการซื้อครั้งก่อนหน้านี้ได้
2. พัฒนาในส่วนบริการ คือ ในส่วนการรับเรื่องซ่อมสินค้าหรือการให้บริการแก้ไขปัญหาคอมพิวเตอร์ถึงบ้านลูกค้าตามที่ลูกค้าได้โทรศัพท์มาแจ้งซ่อมก็ต้องเปิดใบสั่งงานให้กับพนักงานที่ได้รับหน้าที่ไปซ่อม ซึ่งจะสามารถเก็บเป็นประวัติการแจ้งซ่อม แล้วยังสามารถสืบค้นได้ว่าพนักงานคนไหนไปให้บริการลูกค้า

3. สร้างโฮมเพจ เพื่อให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อของและดูรายการส่งเสริมการขายสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และทุกเวลา ซึ่งสามารถส่งเสริมการขายพร้อมทั้งประหยัดค่าใช้จ่ายของบริษัท