

**BUSINESS PROCESS REENGINEERING BY SAP BEST PRACTICE
(MAKE TO ORDER)
CASE STUDY PROCESS OF SALES FOR INDUSTRIAL
PRODUCTION OF COPPER**



KITTIPONG THAMMALUKSASIT

**A THEMATIC PAPER SUBMITTED IN PARTIAL
FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF MASTER OF SCIENCE
(TECHNOLOGY OF INFORMATION SYSTEM MANAGEMENT)
FACULTY OF GRADUATE STUDIES
MAHIDOL UNIVERSITY**

Copyright by Mahidol University

COPYRIGHT OF MAHIDOL UNIVERSITY

BUSINESS PROCESS REENGINEERING BY SAP BEST PRACTICE (MAKE TO ORDER): CASE STUDY PROCESS OF SALES FOR INDUSTRIAL PRODUCTION OF COPPER

KITTIPONG THAMMALUKSASIT 5336483 EGTI / M

M.Sc. (TEACHNOLOGY OF INFORMATION SYSTEM MANAGEMENT)

**THEMATIC PAPER ADVISORY COMMITTEE: SUPAPORN KIATTISIN, Ph.D.,
ADISORN LEELASANTITHAM, Ph.D.**

ABSTRACT

The problems of the sales process for this case study of Industrial Production of Copper are that sales processes are duplicated and use a lot of paper within the customer and sales department. Therefore, Industrial Production of Copper would like to implement the SAP system to fix the problem of the sales process. However the SAP system is costly to implement. Therefore, Industrial Production of Copper would like to redesign the business process of sales using BPR (Business Process Reengineering) first to improve the working steps before implementing the SAP system. The research methodology was to study the sales process (As-Is) and SAP Best Practice (Make to Order) and then design a new sales process (To-Be). An evaluation of the new sales process was done by SAP experts using an evaluation form to ensure that this process can be applied during implementation of the SAP system.

The new sales process has been evaluated by SAP exports and the result is good. Therefore, the new sale process can be applied during implementation of the SAP system, but SAP experts suggest that it should be required for other departments, not only the sales department, to ensure that it will fix the problems of all departments within Industrial Production of Copper.

**KEY WORDS: BUSINESS PROCESS REENGINEERING/SAP/As-Is/To-Be/Best
Practice**

การปรับปรุงกระบวนการขาย โดย SAP BEST PRACTICE (MAKE TO ORDER)
กรณีศึกษาธุรกิจ โรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าจากทองแดง
BUSINESS PROCESS REENGINEERING BY SAP BEST PRACTICE (MAKE TO ORDER)
CASE STUDY PROCESS OF SALES FOR INDUSTRIAL PRODUCTION OF COPPER

กิตติพงษ์ ธรรมรักษาสัทธี 53364843 EGTI / M

วท.ม. (เทคโนโลยีการจัดการระบบสารสนเทศ)

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : สุภาภรณ์ เกียรติสิน, Ph.D., อศิธร ลีลาสันติธรรม, Ph.D.

บทคัดย่อ

เนื่องด้วยปัญหาที่เกิดขึ้นจากกระบวนการทำงาน ของระบบงานขาย สำหรับกรณีศึกษา
ธุรกิจ โรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าจากทองแดง ในส่วนของขั้นตอนการขายที่ยังมีขั้นตอนการ
ทำงานที่ซับซ้อน มีการทำงานซ้ำในหลายขั้นตอน มีจำนวนปริมาณการใช้เอกสารในการทำงาน
ค่อนข้างสูงซึ่งส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการทำงานในระบบงานขายขององค์กร ซึ่งเป็นระบบที่ติดต่อกับ
ลูกค้าโดยตรง ดังนั้นทางองค์กรได้เล็งเห็นความสำคัญ จึงต้องการนำระบบ SAP มาประยุกต์ใช้
ในการพัฒนาเพื่อลดปัญหาในด้านต่างๆ ที่กล่าวมาในข้างต้น แต่เนื่องด้วยระบบ SAP ต้นทุนการ
พัฒนาค่อนข้างสูงจึงเล็งเห็นให้มีการพัฒนากระบวนการการขาย ซึ่งในที่นี้จะกล่าวถึงการนำ
Business Process Reengineering (BPR) หรือ การรื้อปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ ก่อนเพื่อให้ได้
กระบวนการขายที่ดีที่สุดก่อนการพัฒนาระบบ SAP

จากการศึกษา การรื้อปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ กรณีศึกษากระบวนการขาย
ธุรกิจ โรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าจากทองแดง โดยศึกษา กระบวนการขายเดิม (As Is) กับ SAP
Best Practice (Make to Order) เพื่อออกแบบกระบวนการขายใหม่ (To Be) และทำการประเมิน
ความเป็นไปได้ในกานำกระบวนการขายใหม่ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาระบบ SAP โดย
ผู้เชี่ยวชาญทางด้านระบบ SAP