AI AGENT · NO. 08 / 47 DOKUMEN KE ERP

08

Document to Sales Order Agent

Mengonversi dokumen menjadi Sales Order tervalidasi di ERP.

BUSINESS FUNCTION
Sales / pre-sales

DOMAIN / PLATFORM
ERP

INDUSTRI
Semua industri

TEKNOLOGI
ERP MCP (Model Context Protocol)

01 · RINGKASAN

Pesanan pelanggan datang dalam banyak format — email dengan lampiran PDF, file spreadsheet, formulir hasil scan. Mengetiknya ke ERP secara manual lambat dan rawan salah. Agent membaca dokumen, memvalidasi pelanggan dan produk terhadap ERP secara real-time, lalu menyajikan order siap-review untuk dikonfirmasi manusia sebelum dibuat di ERP.

Dampak bisnis

- ✓ Efisiensi meningkat
- ✓ Biaya operasional lebih rendah
- ✓ Kepuasan pelanggan
- ✓ Pengalaman karyawan lebih baik

CARA KERJA

Pesanan pelanggan masuk dalam berbagai bentuk: email dengan lampiran PDF, file spreadsheet, atau formulir hasil scan. Agent membaca dokumen, mengenali pelanggan, item, kuantitas, dan tanggal kirim, lalu memvalidasinya ke ERP melalui MCP. Hasilnya order siap-review di layar validasi. Baris yang belum cocok dikoreksi pengguna, dan setelah dikonfirmasi Sales Order dibuat di ERP.

SEKILAS

3	5	3	4
fitur utama	tahap inti agent	sistem bisnis terhubung	kontrol tata kelola

ISI DOKUMEN

01	Ringkasan & cara kerja	1
02	Tantangan & solusi	2
03	Arsitektur solusi	3
04	Prototipe & implementasi	4

02 · TANTANGAN & SOLUSI

Masalah yang diselesaikan

Hambatan yang umum dihadapi tim, kemampuan inti agent untuk mengatasinya, dan nilai bisnis yang dihasilkan.

TANTANGAN

Tantangan bisnis

Kondisi saat ini sebelum agent diterapkan.

01 Order datang dalam format tidak terstruktur yang berbeda per pelanggan dan kanal.

02 Menginterpretasi dan memasukkannya ke ERP padat karya dan rawan salah ketik.

03 Otomatisasi lama bergantung pada template kaku yang rapuh dan mahal dirawat; order processing jadi bottleneck yang menunda fulfilment dan meloloskan error ke supply chain.

SOLUSI · DOCUMENT TO SALES ORDER AGENT

Mengonversi dokumen menjadi Sales Order tervalidasi di ERP.

KEMAMPUAN

Fitur utama

3 kemampuan inti yang dijalankan agent.

01

Sales Order document analysis

Memindai order pelanggan yang diterima dan mengidentifikasi pelanggan, item, dan kuantitas.

02

ERP validation and creation

Nilai yang teridentifikasi divalidasi terhadap ERP melalui MCP, dan Sales Order dibuat di ERP lewat MCP yang sama.

03

Validation user interface

Item yang tidak bisa dicocokkan ditangani di UI tempat pengguna mengoreksi nilai secara manual sebelum Sales Order dibuat.

NILAI

Manfaat

Nilai bisnis yang dapat diharapkan.

- ✓ Mengurangi waktu dan biaya pembuatan Sales Order manual (bisa sampai 0,5 jam per order).
- ✓ UI khusus untuk validasi dan koreksi data.
- ✓ Mempercepat pemrosesan order — meningkatkan kepuasan pelanggan.

03 · ARSITEKTUR

Arsitektur solusi

Bagaimana data bergerak dari sumber dan kanal, diproses inti agent secara berurutan, hingga tercatat di sistem bisnis.



Alur data langkah demi langkah

6 LANGKAH

LANGKAH 01
Order masuk
Email pelanggan di mailbox order atau dokumen unggahan diambil agent; lampiran order dipisahkan dari lampiran lain.

LANGKAH 02
Dokumen dibaca
OCR dan LLM mengenali pelanggan, nomor PO, baris item, kuantitas, satuan, dan tanggal kirim tanpa template per pelanggan.

LANGKAH 03
Validasi lewat MCP
Setiap nilai dicek real-time ke ERP: akun pelanggan, nomor item, satuan, dan harga yang berlaku.

LANGKAH 04
Pengguna meninjau
Order siap-review tampil di UI validasi; baris yang belum cocok diberi kandidat untuk dipilih atau dikoreksi.

LANGKAH 05
Sales Order dibuat
Setelah konfirmasi, agent membuat Sales Order di ERP melalui MCP.

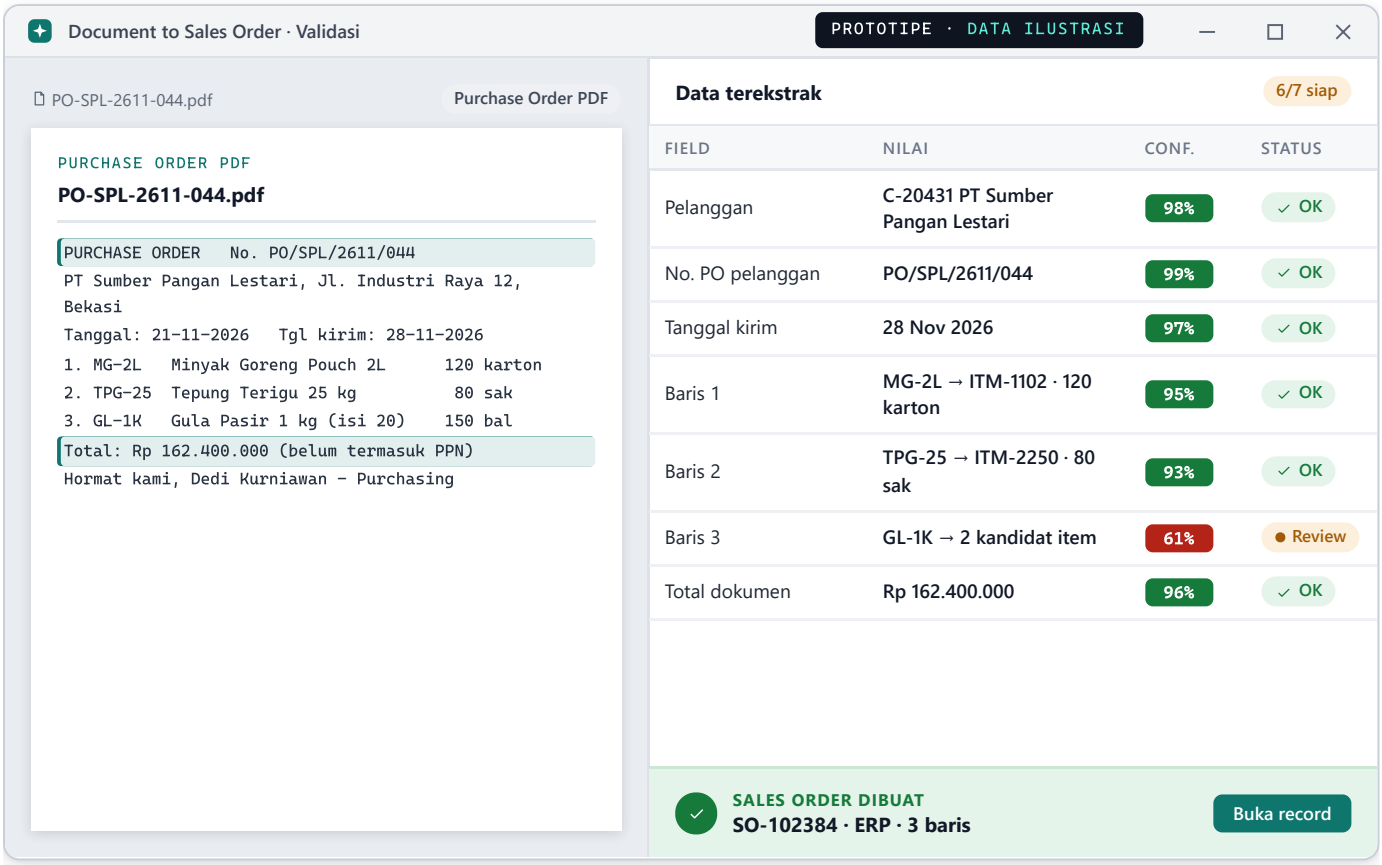
LANGKAH 06
Koreksi menjadi pembelajaran
Padanan kode yang dikoreksi disimpan agar order berikutnya dari pelanggan yang sama lebih mudah dicocokkan.

04 · PROTOTIPE

Seperti apa di layar

SKENARIO

Distributor bahan pangan menerima PO lewat email dari PT Sumber Pangan Lestari. Agent membaca PDF-nya, mencocokkan pelanggan dan item di ERP, dan meminta konfirmasi untuk satu item.



1. Kiri: PO pelanggan dalam format PDF miliknya sendiri, tanpa template khusus.
2. Kanan: pelanggan dan item sudah divalidasi ke ERP melalui MCP, lengkap dengan kode internal.
3. Gula GL-1K cocok dengan dua item (bal isi 20 dan karton isi 24), jadi pengguna memilih yang benar.
4. Setelah dikonfirmasi, Sales Order SO-102384 dibuat dan nomor PO pelanggan tersimpan sebagai referensi.

Tahapan implementasi

4 FASE

1 Analisis kanal order

Mengumpulkan contoh order dari pelanggan utama dan memetakan format, kanal masuk, serta field wajib Sales Order.

2 Koneksi MCP ke ERP

Menyiapkan MCP server ke ERP dengan izin baca/tulis yang dibatasi.

3 UI validasi & uji

Mengonfigurasi layar validasi, aturan pencocokan item, dan menguji dengan order nyata bersama tim admin order.

4 Go-live bertahap

Mengaktifkan per kelompok pelanggan, memantau koreksi, dan memperluas cakupan format dokumen.

Yang perlu disiapkan

- ERP dengan master pelanggan dan item yang rapi
- Mailbox order bersama atau lokasi unggah dokumen order
- Contoh order nyata dari beberapa pelanggan dengan format berbeda
- Tim admin order yang meninjau dan mengonfirmasi order

Metrik yang layak dipantau

- Waktu dari order diterima hingga Sales Order dibuat
- Persentase baris order yang cocok otomatis
- Jumlah koreksi Sales Order setelah dibuat
- Volume order yang diproses melalui agent

AI Agent Solutions

Tenaga kerja digital untuk proses bisnis Anda — diskusikan penerapan agent ini untuk proses Anda.