AI AGENT · NO. 11 / 47 DOKUMEN KE ERP

Order Intake Agent

Mengotomatiskan order PDF dari email menjadi sales order di ERP.

BUSINESS FUNCTION
Sales / pre-sales

DOMAIN / PLATFORM
ERP
Integration & APIs

INDUSTRI
Semua industri

TEKNOLOGI
ERP

01 · RINGKASAN

Agent membaca email dengan lampiran PDF dan menggunakan AI untuk mengekstrak data order, lalu membuat order di sistem ERP secara end-to-end. Mengurangi penanganan manual dan mempersingkat waktu proses untuk order berbasis email.

Dampak bisnis

- ✓ Efisiensi meningkat
- ✓ Biaya operasional lebih rendah
- ✓ Kepuasan pelanggan

CARA KERJA

Pelanggan tetap mengirim purchase order dalam PDF ke shared mailbox. Agent memantau mailbox, mengambil lampiran, lalu membaca nomor PO, pelanggan, alamat kirim, nomor item, kuantitas, dan tanggal kirim yang diminta. Data dicocokkan dengan master pelanggan dan item di ERP. Bila semua valid, sales order dibuat otomatis lewat API; bila ada yang janggal, order disimpan sebagai draf untuk dicek customer service.

SEKILAS

2	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 Staf customer service memasukkan ulang order PDF dari email ke ERP secara manual.

02 Beban kerja tinggi dan dapat menunda registrasi order.

SOLUSI · ORDER INTAKE AGENT

Mengotomatiskan order PDF dari email menjadi sales order di ERP.

KEMAMPUAN

Fitur utama

2 kemampuan inti yang dijalankan agent.

01

Order analysis

Memindai shared mailbox untuk order PDF pelanggan; mengidentifikasi referensi, alamat pengiriman, nomor item, kuantitas, dan tanggal pengiriman yang diminta.

02

Automatic order creation

Membuat sales order di ERP dari data hasil ekstraksi tanpa entri manual.

NILAI

Manfaat

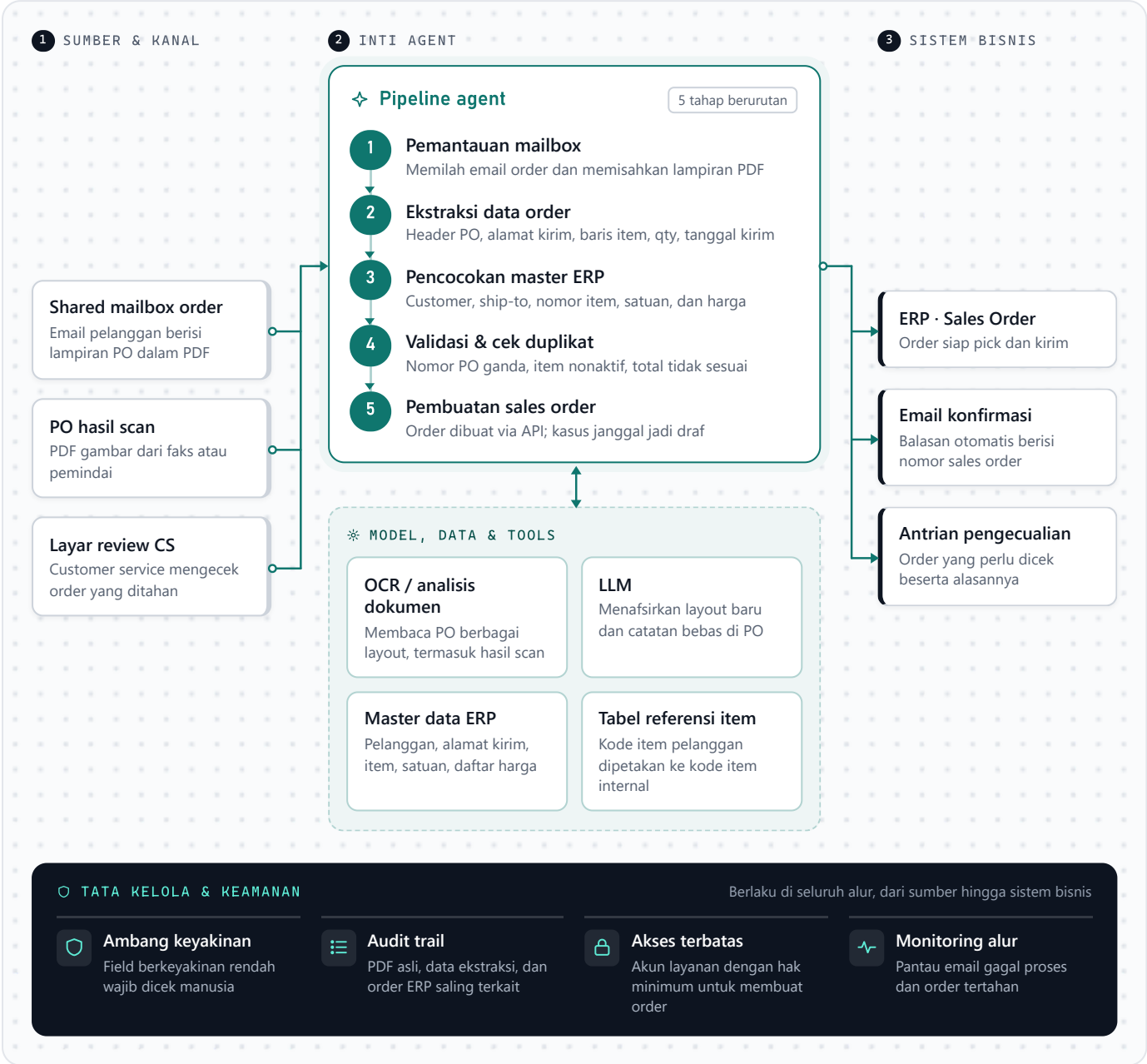
Nilai bisnis yang dapat diharapkan.

- ✓ Mengurangi waktu dan biaya tenaga kerja untuk entri order manual.
- ✓ Lead time pembuatan order lebih pendek — order bisa dipick dan dikirim lebih cepat, mempersingkat total fulfilment.

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
Email order diterima
Agent memantau shared mailbox, mengenali email yang berisi PO, dan mengabaikan email lain seperti pertanyaan umum.

LANGKAH 02
Lampiran PDF dibaca
OCR dan LLM mengekstrak nomor PO, pelanggan, alamat kirim, baris item, kuantitas, dan tanggal kirim, berapa pun variasi layoutnya.

LANGKAH 03
Dicocokkan dengan master
Pelanggan, alamat kirim, dan kode item dicocokkan dengan master data ERP, termasuk kode item milik pelanggan.

LANGKAH 04
Aturan bisnis dicek
Agent memeriksa PO ganda, item nonaktif, perbedaan satuan, dan kesesuaian total sebelum order dibuat.

LANGKAH 05
Sales order dibuat
Order yang lolos dibuat otomatis di ERP. Yang janggal disimpan sebagai draf dengan catatan field yang perlu dicek.

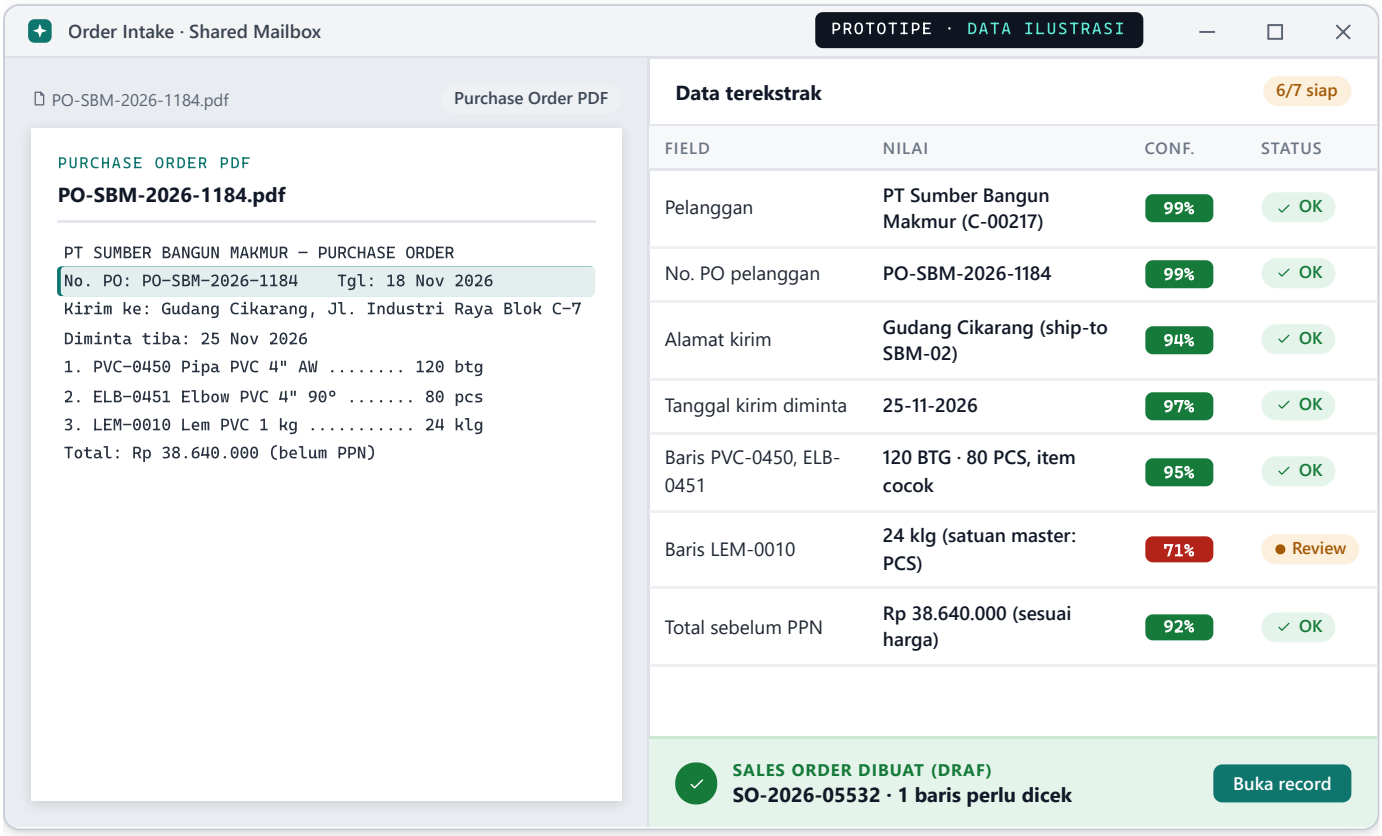
LANGKAH 06
Pelanggan dikonfirmasi
Setelah order tercatat, pelanggan menerima konfirmasi berisi nomor sales order, dan gudang bisa langsung memproses.

04 · PROTOTIPE

Seperti apa di layar

SKENARIO

PT Sumber Bangun Makmur mengirim PO pipa dan fitting ke shared mailbox distributor. Agent membaca PDF, mencocokkan item dengan master ERP, dan membuat draf sales order karena satu baris memakai satuan yang berbeda.



1. Di kiri tampil PDF asli dari email pelanggan; di kanan data yang diekstrak agent, lengkap dengan tingkat keyakinan.
2. Nama pelanggan dan alamat kirim sudah dipetakan ke kode customer dan ship-to yang berlaku di ERP.
3. Satuan "klg" tidak ada di master item, sehingga baris itu ditandai untuk dicek alih-alih ditebak.
4. Sales order tetap dibuat sebagai draf, jadi customer service cukup mengoreksi satu baris lalu merilis order.

Tahapan implementasi

4 FASE

1 — Analisis order masuk
Mengumpulkan contoh PO dari pelanggan utama, memetakan variasi layout, dan aturan pembuatan order di ERP.

2 — Integrasi ERP & mailbox
Menghubungkan shared mailbox dan API sales order, serta menyiapkan tabel referensi item pelanggan.

3 — Pilot paralel
Agent berjalan berdampingan dengan entri manual untuk membandingkan hasil dan menyetel ambang keyakinan.

4 — Otomasi bertahap
Pelanggan dengan hasil stabil dialihkan ke pembuatan order otomatis; pengecualian tetap ditinjau CS.

Yang perlu disiapkan

- Shared mailbox khusus order dan izin akses baca untuk agent
- ERP dengan API untuk membuat sales order serta membaca master pelanggan dan item
- Contoh PO dari pelanggan utama untuk pelatihan dan pengujian
- Aturan bisnis order yang terdokumentasi (satuan, harga, minimum order, alamat kirim)

Metrik yang layak dipantau

- Persentase order yang dibuat tanpa koreksi manual
- Waktu dari email diterima sampai sales order tercatat
- Jumlah order tertahan dan alasan terbanyak
- Tingkat kesalahan order yang ditemukan setelah rilis

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