


# Kupas tuntas Customer Satisfaction dan Loyalty

Kepuasan pelanggan dapat memberikan beberapa manfaat, diantaranya adalah hubungan antara perusahaan dan para pelanggannya menjadi harmonis, memberikan dasar yang baik untuk pembelian kembali, dapat mendorong terciptanya loyalitas pelanggan, dan timbulnya kesediaan pelanggan untuk membayar dengan harga yang wajar atas jasa yang diterimanya.

Oleh karena itu di tengah persaingan yang semakin ketat ini diperlukan upaya untuk membina hubungan yang baik antara penyedia jasa dan pelanggan, sehingga terjalinnya kemitraan jangka panjang dengan pelanggan secara terus menerus ini diharapkan dapat menghasilkan bisnis ulangan (repeat business).

**Trainer: Daniel Saputro, MM., MBA.**

**WAKTU PELAKSANAAN**

09 - 10 Desember 2026

09:00 - 17:00 WIB

**TEMPAT PELATIHAN**

Location: Hotel di Bandung

**Harga**

Group Price: Rp 6.500.000
Full Fare: Rp 7.350.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Dengan upaya ini diharapkan para pelanggan memperoleh kepuasan sesuai harapannya, bersedia membayar dengan harga yang ditetapkan dan mempunyai perasaan komitmen kuat terhadap perusahaan sehingga bersedia untuk menggunakan kembali di masa mendatang. Lalu bagaimana cara membentuk kepuasaan pelanggan? Bagaimana mengukurnya? SOP apa yang harus dilakukan? Bagaimana membentuk KPI untuk divisi servis? Ikuti workshop ini yang sudah teruji berhasil memajukan banyak perusahaan servis di Indonesia dan Jepang.

**Materi :**

**Plan:**

- Mengapa kepuasan pelanggan penting?
- Sejauh apa kontribusi kepuasan pelanggan terhadap kinerja keuangan perusahaan
- Faktor-faktor penunjang kepuasan pelanggan.
- Memahami SOP yang ada dalam pelaksanaan kepuasaan pelanggan

**Do:**

- Memahami karakter diri sendiri
- Memahama karakater konsumen dan 10 perilaku konsumen Indonesia
- Hubungan ekspektasi dengan kepuasan pelanggan
- Kiat berkomunikasi verbal dengan pelanggan
- Penggunaan Bahasa tubuh dan pengaruhnya
- Study Kasus – Best practice perusahaan yang sukses melaksanakan Service Excellence. Apa yang bisa dipelajari dari mereka?

**Check:**

- Mengukur kepuasan pelanggan melalui kuisioner ServQual
- Mengukur loyalitas pelanggan melalui Net Promoter Score

**Act:**

- Audit pelaksanaan customer satisfaction yang sedang berjalan melalui PDCA Trouble Shooter. Apa yang bisa ditingkatkan lagi ?

**Workshop Leader :**

## Instruktur Pelatihan

### Daniel Saputro, MM., MBA.

Daniel Saputro dan tim BusinessBuddy Int memiliki pengalaman 25 tahun dalam perbaikan kinerja perusahaan. Kami aktif memberikan pembekalan maupun konsultasi terutama di bidang transformasi dan manajemen perubahan di 4 area yakni: Business Model (termasuk Balanced Scorecard dan Strategy Map) – People Development – Process – Culture Internalization, yang mengarah ke Auto Pilot System.

Nuqul Group (Yordania) dan Banpu (Thailand) adalah contoh perusahaan internasional yang telah menggunakan jasa konsultasinya. Di dalam negeri, Daniel menjadi konsultan bagi banyak perusahaan maupun institusi pemerintah. Di antaranya Jamsostek, Bea Cukai, Sekretariat DPR, Jasa Sarana BUMD Jabara, BioFarma Bandung, Kementerian Keuangan PUSINTEK, Pertamina, LPP BUMN di Jogja dan BTN.

Perusahaan swasta nasional sering menunjuk Daniel sebagai konsultan. Sebut saja Indocement, Triputra, Bosowa (Makasar), Tunas Ridean Group, MusimMas (Medan), Capella (Medan), CPSSoft, ILP, Darya Varia, KPUC (Samarinda), Medifarma, Prafa. Indospring (Surabaya) dan Acer (Jakarta) , Infomedia dan Sentul City. Beliau juga aktif memberikan pelatihan di Chevron, Astra, Commonwealth Bank, TOTAL EP, Holcim dan banyak lainnya

Di sisi lain, Daniel Saputro juga memiliki minat yang besar terhadap dunia pendidikan. Karena itu, kini, dia aktif menjadi fasilitator MiniMBA serta pengajar mata kuliah bisnis dan pemasaran di program S2. Daniel juga menggunakan tulisan sebagai sarana untuk membagikan ilmunya. Ia menjadi kontributor untuk Tabloid KONTAN, Swa, dan Jakarta Post.

Untuk Family Business, kami membantu suksesi dan transformasi menuju perusahaan yang lebih professional. Dengan cara membentuk Leadership yang profesional dan menggunakan KPI berbasis balanced Scorecard.

## CONTACT US


**Operational Office**

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

**Phone**

+62 813-8834-2078

**Email**

regtraining@valueconsulttraining.com

**Website**

www.valueconsulttraining.com