

PROSEDUR MUTU

No.Dokumen :BKI.PM.MKT.03

No. Revisi. : 02

Tanggal Revisi : 18 September 2023

Halaman : 1 / 3

JUDUL: PENANGANAN KELUHAN PELANGGAN

CATATAN REVISI						
No.	Tanggal	Revisi/Perubahan	Halaman			
1	25 Juli 2022	Catatan Mutu	2			
2	18 September 2023	No Revisi, Tanggal Revisi, Pejabat baru (untuk ttd disetujui oleh), Uraian Umum, isi prosedur	Semua			

Disusun oleh,	Diperiksa oleh,	Disetujui oleh,
Ka. Bag. Marketing	Management Representative	Senior Operational Manager



PROSEDUR MUTU

No.Dokumen :BKI.PM.MKT.03

No. Revisi. : 02

Tanggal Revisi : 18 September 2023

Halaman : 2 / 3

JUDUL: PENANGANAN KELUHAN PELANGGAN

1. Tujuan.

Prosedur ini bertujuan untuk menjelaskan penanganan keluhan pelanggan yang diterima dari pelanggan.

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini mencakup semua keluhan pelanggan yang diterima, baik Lisan maupun tertulis.

3. Definisi

-

4. Uraian Umum.

- 4.1. Penanganan Keluhan Pelanggan dikendalikan oleh Supervisor Admin Marketing.
- 4.2. Staff Bagian Penjualan dan Pemasaran memiliki tanggung jawab untuk menerima keluhan pelanggan, mencatat dan meneruskan ke Manager Operasional
- 4.3. Keluhan Pelanggan dapat dilakukan langsung, telepon, surat, email atau Whatapps.
- 4.4. Tanggapan terhadap keluhan pelanggan maksimal dilakukan sebelum 1 (satu) hari kerja sejak tanggal diterimanya keluhan.

5. Dokumen Terkait.

- 5.1. Manual Mutu (BKI.MM.MR.01)
- 5.2. Prosedur Tindakan Perbaikan dan Pencegahan (BKI.PM.MR.04)

6. Catatan Mutu.

- 6.1. Form Permintaan Klaim Retur (External) (BKI.FM.MKT.06)
- 6.2. Rekapitulasi Keluhan Pelanggan
- 6.3. Form PTPP (FM-MR-15)



PROSEDUR MUTU

No.Dokumen :BKI.PM.MKT.03

No. Revisi. : 02

Tanggal Revisi: 18 September 2023

Halaman : 3 / 3

JUDUL:

PENANGANAN KELUHAN PELANGGAN

PROSEDUR	KEGIATAN	PENANGGUNG JAWAB	REFERENSI
Mulai Menerima Keluhan Pelanggan	Menerima keluhan pelanggan baik langsung maupun melalui Bagian Penjualan dan Pemasaran Menerima informasi yang terkait dengan keluhan pelanggan Melakukan komunikasi dengan pelanggan bila diperlukan untuk memperjelas alasan keluhan pelanggan	Bagian administrasi marketing	Keluhan Pelanggan
Menerbitkan PTPP	Menerbitkan PTPP dan memasukkan dalam daftar registrasi keluhan pelanggan	Bagian administrasi marketing	Permintaan Penangan Keluhan Pelanggan
Melakukan Analisis Akar Penyebab &	Melakukan analisis akar penyebab dan rencana tindakan penanganan Melibatkan fungsi terkait bila diperlukan dalam melakukan analisis akar peyebab	Pihak terkait dengan keluhan	
Rencana Tindakan Penanganan	Mengirim dan berkomunikasi dengan pelanggan tentang hasil analisis dan rencana penanganan bila diminta oleh pelanggan Memberitahukan ke Bagian Penjualan dan Pemasaran hasil analisis dan rencana penanganan	Pihak terkait dengan keluhan	
komunikasi dgn plgn ttg rencana tindakan penanga- nannya (bila dimin- ta oleh pelanggan)	Melakukan tindakan penanganan sesuai dengan rencana penanganan Menggunakan sumber daya yg dimiliki dan melibatkan fungsi terkait untuk menangani keluh-an pelanggan bila diperlukan	Pihak terkait dengan keluhan	
Melakukan tindakan penanga-	Memastikan penanganan keluhan pelanggan dilaksana- kan sesuai dengan rencana (langkah tindakan dan waktu penyelesaian)	Pihak terkait dengan keluhan	
nan sesuai degan rcn penanganan	Melakukan evaluasi efektivitas pelaksanaan penanganan keluhan pelanggan	Bagian administrasi marketing	
Memantau pelaksanaan tindakan penanga- nan PTPP	Memastikan PTPP yang efektif penanganannya dinyatakan close Melakukan analisis akar penyebab dan rencana penanganan ulang untuk yang tidak efektif penanganannya	Bagian administrasi marketing	
Evaluasi efektivitas pelaksanaan	Menyampaikan laporan tentang hasil penanganan keluhan pelanggan ke Bagian Penjualan dan Pemasaran Melakukan Rekap PTPP ke daftar induk keluhan pelanggan	Bagian administrasi marketing	
Close ?	Memelihara catatan yang terkait dengan PTPP	Bagian administrasi marketing	
Menutup PTPP Menyampaikan Lap ke Mkt ttg hsl pe-			
nanganan PTPP Memelihara Catatan PTPP			
↓ Selesai			