

## Abstrak

Songkok atau kopyah merupakan sebuah tambahan pemanis dalam peribadah khususnya di Indonesia. Ketidaksiharian songkok dengan kriteria keinginan konsumen merupakan salah satu kendala dalam upaya meningkatkan kualitas produk songkok tersebut. Akibat dari songkok yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen, mengakibatkan konsumen tidak merasa puas terhadap produk tersebut dan dapat mengakibatkan pelanggan beralih ke produk lain yang sudah sesuai dengan kriteria konsumen.

Dalam penelitian ini membahas tentang analisis kualitas produk songkok di salah satu perusahaan, analisis produk songkok yang berkualitas sesuai dengan atribut keinginan konsumen dan sesuai dengan pengkategorian Model Kano. Metode yang digunakan dalam Analisa songkok menggunakan metode pengkategorian Model Kano dan QFD (*Quality Function Deployment*). Untuk data Kano dan QFD menggunakan penyebaran prakuisisioner pendahuluan untuk mencari pengkategorian konsumen dan selanjutnya penyebaran kuisisioner untuk atribut produk songkok, kemudian dilakukan penyebaran kuisisioner kedua untuk mengetahui tingkat kepentingan dan kepuasan atribut produk songkok serta penyebaran kuisisioner untuk mengetahui kepuasan dan kepentingan pesaing. Untuk data penyebaran kuisisioner dilakukan penyebaran sebanyak 90 dari konsumen maupun pelanggan.

Berdasarkan pengolahan data kuisisioner dengan bantuan Metode Kano dan metode QFD (*Quality Function Deployment*) maka didapatkan kebutuhan yang diinginkan konsumen berdasarkan urutan raw weight konsumen dari yang pertama sampai yang terakhir label merk songkok (0,087).

**Kata Kunci:** *Model kano, Pengkategorian, Analisis produk, QFD, Songkok*

### ***Abstract***

*Songkok or kopyah is an additional sweetener in worship, especially in Indonesia. The incompatibility of songkok with the criteria of consumer desire is one of the obstacles in an effort to improve the quality of the songkok product. As a result of the songkok is not in accordance with the wishes of consumers, resulting in consumers do not feel satisfied to these products and can lead customers to switch to other products that are in accordance with consumer criteria.*

*In this study discusses the quality analysis of songkok products in one company, analyzing the quality of the songkok products in accordance with the attributes of consumer desires and in accordance with the categorization of Kano Method. The method used in the analysis of songkok using Kano Method and QFD (Quality Function Deployment) method of categorizing. For Kano and QFD data using pre-dispatch prakuesioner preliminary to find consumer categorization and subsequently distributing questionnaires for product attribute of songkok, then conducted the second questionnaire distribution to know the level of importance and satisfaction of product attribute of songkok and spreading of questioner to know satisfaction of product attribute of songkok and spreading of questioner to know satisfaction and competitor interest. For the distribution of questionnaires distributed 90 from consumer and customer.*

*Based on data processing of questionnaire with Kano method and QFD method (Quality Function Deployment), it was found that consumers need demand based on consumer raw weight sequence from the first until the last label of songkok brand (0,087).*

***Keywords: KanoMethod, Categorization, Product Analysis, QFD, Songkok.***