

## ABSTRAK

Usaha Kecil Menengah (UKM) Karya Manunggal adalah mebel bambu yang menghasilkan potensi produk unggulan dari bambu meliputi Gazebo, Kursi Sudut, Lincak, Krey, Sekat Ruang, Meja, Rak Sepatu, Tempat Jemuran, dan sebagainya. Permasalahan yang terjadi di UKM Karya Manunggal, yakni (1). UKM Karya Manunggal pernah memiliki akun media sosial tetapi tidak bisa diakses sehingga sulit melakukan *update* informasi secara berkala, (2). Tampilan konten pada akun yang dimiliki oleh UKM Karya Manunggal sebelumnya kurang menarik akibatnya konsumen kurang tertarik melihat kontennya, (3). Tidak tersedianya brosur sehingga karyawan sulit memberikan informasi mengenai produk kepada konsumen ketika konsumen mengunjungi UKM tetapi Pemilik UKM yang berperan sebagai pemasar tidak berada di tempat kerja.

Berdasarkan permasalahan tersebut dibutuhkan solusi untuk mengurangi permasalahan melalui perancangan konten dengan metode *Quality Function Deployment* (QFD). QFD merupakan metodologi untuk menterjemahkan keinginan dan kebutuhan konsumen ke dalam suatu rancangan produk atau jasa. Didalam QFD, salah satunya terdapat HOQ (*House of Quality*) yang merupakan matriks yang menjelaskan tentang *customer needs*, *technical requirment*, *co-relationsship*, *relationsship*, *customer competitive evaluations*, *competitive teknical assement*, dan *targets*.

Hasil rancangan konten diupload melalui media sosial (*facebook* dan *instagram*) dengan menggunakan akun Karya Manunggal dan dicetak dalam bentuk brosur. Tampilan konten dengan gradasi warna utama hijau, jingga, ungu, dan biru yang warnanya kontras dengan warna huruf hitam dan putih sehingga memberi kemudahan dalam membaca dan melihat isi konten.

Kata Kunci: Pemasaran, Konten, *Quality Function Deployment*, *House of Quality*.