Kurikulum
Merdeka

LATIHAN SOAL

Dasar-Dasar Pemasaran

Nama :

Kelas :

Kelompok :

Disusun oleh : Moch. Rana alfandi

LIVEWORKSHEETS

A. Soal Pilihan Ganda

1. Budi pergi ke toko elektronik untuk membeli kulkas baru. Dia sudah melakukan riset online sebelumnya dan telah memutuskan merk yang ingin dibelinya. Namun, ketika dia tiba di toko, penjual menunjukkan sebuah kulkas lain yang memiliki fitur tambahan yang menarik perhatiannya. Budi mengalami dilema, apakah dia harus tetap membeli kulkas yang telah direncanakannya atau beralih ke pilihan baru. Pertimbangan apa yang mempengaruhi perilaku konsumen budi?

2. Maya, sedang mencari smartphone baru. Dia telah melihat berbagai merek dan model, tetapi belum membuat keputusan. Dibawah ini faktor yang mungkin mempengaruhi perilaku konsumen Maya dalam memilih smartphone yaitu, kecuali……

3. Manakah dari pernyataan berikut yang paling sesuai dengan konsep perilaku konsumen?

4. Bagaimana seharusnya seorang sales merespons ketika calon pelanggan meminta informasi tambahan tentang produk?

5. Mengapa penting untuk memperhatikan bahasa tubuh pelanggan saat memberikan layanan?

6. Berikut adalah hierarki kebutuhan manusia menurut Abraham Maslow, kecuali:

LIVEWORKSHEETS

7. Kebutuhan apa yang biasanya mencakup rasa hormat, pengakuan, dan apresiasi dari orang lain?

8. Berikut yang termasuk sinyal positif dari calon pelanggan yang menunjukkan minat pada suatu produk atau layanan adalah?

9. Apa yang dapat dianggap sebagai kebutuhan pelanggan yang mendasar?

10. Berikut adalah tahapan dalam proses pengambilan keputusan konsumen, kecuali:

LIVEWORKSHEETS

B. Soal Menjodohkan

1. Cocokan faktor-faktor berikut dengan deskripsi yang tepat

Motivasi, Presepsi, Sikap	Faktor Demografis
Usia, Jenis Kelamin, Status Perkawinan	Faktor Sosial
Waktu, Suasana, Kondisi Pembelian	Faktor Situasional
Kelompok Refrensi, Status Sosial, Kelompok Kebudayaan	Faktor Psikologis

LIVEWORKSHEETS

2. Hubungkan Jenia faktor perilaku konsumen dengan contoh yang sesuai

Seorang konsumen membeli payung karena tiba-tiba hujan deras

Faktor Sosial

Seorang konsumen membeli pakaian karena ingin mengekspresikan identitasnya

Faktor Pribadi

Seorang konsumen memilih restoran tertentu karena mendapat rekomendasi dari teman-temannya

Faktor Situasional

LIVEWORKSHEETS

3. Cocokkan tahapan dalam proses pengambilan keputusan pembelian dengan penjelasan yang sesuai:

Konsumen mengevaluasi dan membandingkan berbagai merek sepatu olahraga dengan penuh pertimbangan yang emosional

Keputusan pembelian

Setelah membeli produk, konsumen merasa puas dan berniat untuk membeli lagi dimasa depan

Pencarian Informasi

Konsumen akan mencari informasi terkait produk yang akan dibeli dan membandingkannya dengan produk lain

Evaluasi Pasca Pembelian

LIVEWORKSHEETS