

QUIZIZZ Worksheets**Asesmen Diagnostik, P5, Kewirausahaan**

Total questions: 30

Worksheet time: 25mins

Instructor name: Hida Febrina

Name Class Date

1. Sebutkan tiga contoh produk makanan berbahan lokal!

- | | |
|---------------------------|----------|
| a) Nasi Goreng | b) Sushi |
| c) Tempe, Kerupuk, Sambal | d) Pizza |

2. Apa saja manfaat menggunakan bahan lokal dalam produk makanan?

- | | |
|--------------------------------|--|
| a) Mengurangi kualitas makanan | b) Manfaat menggunakan bahan lokal dalam produk makanan termasuk mengurangi biaya, mendukung ekonomi lokal, memastikan kesegaran, ramah lingkungan, dan meningkatkan rasa. |
| c) Meningkatkan biaya produksi | d) Mendukung impor bahan makanan |

3. Jelaskan pentingnya inovasi dalam usaha makanan dan minuman!

- | | |
|---|---|
| a) Inovasi dapat mengurangi variasi produk yang ditawarkan. | b) Inovasi penting untuk memenuhi kebutuhan konsumen, meningkatkan daya saing, dan menciptakan produk unik dalam usaha makanan dan minuman. |
| c) Inovasi tidak berpengaruh pada kepuasan konsumen. | d) Inovasi hanya diperlukan untuk usaha besar. |

4. Apa yang harus diperhatikan saat memilih lokasi usaha makanan?

- | | |
|--|--|
| a) Fokus pada desain interior restoran | b) Perhatikan lalu lintas, aksesibilitas, demografi, persaingan, dan biaya sewa. |
| c) Pilih lokasi yang jauh dari keramaian | d) Utamakan menu yang mahal dan eksklusif |

5. Sebutkan strategi pemasaran untuk produk minuman!
- a) Pemasaran dengan diskon harga permanen.
 - b) Pemasaran melalui iklan televisi.
 - c) Pemasaran melalui media sosial dan acara promosi di tempat umum.
 - d) Pemasaran melalui surat langsung.
6. Apa yang dimaksud dengan analisis pasar dalam kewirausahaan?
- a) Analisis pasar adalah proses untuk mengembangkan produk baru tanpa mempertimbangkan pasar.
 - b) Analisis pasar adalah cara untuk menentukan harga produk.
 - c) Analisis pasar hanya melibatkan survei pelanggan tanpa data kompetitor.
 - d) Analisis pasar adalah proses mengumpulkan dan menganalisis informasi tentang pasar untuk memahami kebutuhan konsumen dan kondisi kompetisi.
7. Jelaskan peran media sosial dalam mempromosikan usaha makanan!
- a) Media sosial meningkatkan visibilitas dan interaksi usaha makanan.
 - b) Media sosial mengurangi interaksi dengan pelanggan.
 - c) Media sosial tidak berpengaruh pada penjualan.
 - d) Media sosial hanya digunakan untuk hiburan.
8. Sebutkan satu tantangan yang dihadapi oleh wirausaha makanan!
- a) Kemudahan dalam mendapatkan modal usaha.
 - b) Ketersediaan bahan baku yang melimpah.
 - c) Persaingan yang ketat di pasar.
 - d) Meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan sehat.
9. Apa yang dimaksud dengan branding dalam usaha makanan?
- a) Branding adalah proses pengemasan makanan yang menarik.
 - b) Branding hanya berkaitan dengan harga produk makanan.
 - c) Branding adalah cara memasak makanan dengan baik.
 - d) Branding dalam usaha makanan adalah proses menciptakan identitas unik untuk produk makanan.

10. Sebutkan dua tips untuk menjaga kualitas produk makanan!
- a) Jaga kebersihan selama proses produksi dan b) Produksi makanan tanpa standar kebersihan.
simpan produk makanan pada suhu yang
sesuai.
- c) Biarkan produk makanan terpapar sinar matahari. d) Gunakan bahan pengawet berbahaya.
11. Apa pentingnya umpan balik dari pelanggan dalam usaha makanan?
- a) Umpan balik dari pelanggan hanya digunakan untuk promosi. b) Umpan balik dari pelanggan tidak berpengaruh pada penjualan.
- c) Umpan balik hanya penting untuk usaha non-makanan. d) Umpan balik dari pelanggan penting untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan, serta memahami kebutuhan konsumen.
12. Jelaskan bagaimana cara mengelola keuangan dalam usaha makanan!
- a) Menyatukan semua rekening usaha dan pribadi b) Mengabaikan pencatatan arus kas
- c) Hanya fokus pada penjualan tanpa analisis keuangan d) Mengelola keuangan dalam usaha makanan meliputi pembuatan anggaran, pencatatan arus kas, pemisahan rekening, analisis keuangan, dan persiapan dana darurat.

13.



Memanfaatkan hal/ produk yang sudah ada dengan memberikan nilai tambah sesuai dengan perkembangan jaman disebut

- a) Mandiri b) Inovatif
c) Kritis d) Kreatif

14. Yang bukan merupakan marketplace di bawah ini adalah

a)



b)



c)



d)



15. Seseorang yang membuka dan mengembangkan usahanya sendiri disebut....

a) Entrepreneur

b) Employer

c) Worker

d) Employee

16. Kemampuan melakukan usaha dengan kemampuan sendiri tanpa orang lain disebut

a) Mandiri

b) Disiplin

c) Kolaboratif

d) Semangat wirausaha

17. Menjual produk tanpa harus membuka toko di Mall atau tempat-tempat tertentu tetapi melalui marketplace dan e-commerce dan dapat diakses kapanpun dengan jaringan internet dinamakan....

a) Online Shop

b) Multi Level Marketing

c) Culinary

d) Dropship

18. Pada era yang serba digital ini, metode pemasaran dan pembayaran dibagi menjadi dua yaitu

a) Media sosial dan E-commerce

b) Brosur dan baliho

c) Marketplace dan website

d) Online dan offline

19. Media promosi yang efektif dan mudah digunakan serta dijangkau masyarakat di era digital ini adalah

a) baliho

b) media cetak

c) internet

d) brosur

20. Kemampuan untuk membuat sebuah produk baru baik dari hasil modifikasi maupun hasil ide sendiri (*orisinal*) adalah

a) kritis b) kreativitas
c) jujur d) mandiri
21. Cara pembayaran yang dilakukan pembeli kepada pelaku usaha dengan menggunakan *e-wallet* dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut kecuali

a) *Virtual Account* b) *Cash on Delivery*
c) Bayar tunai d) Bank Transfer
22. Media promosi yang diposting pada media sosial yaitu

a) Bazar b) E-commerce
c) Marketplace d) Live promotion

23.



WHAT IS ENTREPRENEURSHIP?

Apa yang kamu sudah ketahui tentang Kewirausahaan?

24.



Jika kalian diminta merancang sebuah usaha makanan, apa yang ingin kalian buat dan pasarkan?

25. Nilai tambah apa yang akan kalian sertakan dalam produk baru kalian?

26.



Apa yang kalian harapkan dari P5 Tema kewirausahaan ini?

27. Sebutkan tiga komponen utama dalam laporan laba rugi!

- | | |
|--|-----------------------------|
| a) Pendapatan, Pajak, Dividen | b) Aset, Kewajiban, Ekuitas |
| c) Pendapatan, Biaya, Laba/Rugi Bersih | d) Biaya, Investasi, Utang |

28. Jelaskan pentingnya pengelolaan usaha makanan yang baik!

- | | |
|--|---|
| a) Pengelolaan usaha makanan yang baik penting untuk menjaga kualitas, kepuasan pelanggan, dan keberlanjutan bisnis. | b) Keberlanjutan bisnis hanya bergantung pada lokasi usaha. |
| c) Pengelolaan usaha makanan tidak berpengaruh pada kualitas. | d) Kepuasan pelanggan tidak penting dalam usaha makanan. |

29. Bagaimana cara menghitung BEP (Break Even Point) dalam usaha makanan?

- | | |
|---|--|
| a) $BEP = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{(\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Tetap per Unit})}$ | b) $BEP = (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Tetap per Unit}) \times \text{Total Penjualan}$ |
| c) $BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{(\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})}$ | d) $BEP = \text{Total Biaya Tetap} \times (\text{Harga Jual per Unit} + \text{Biaya Variabel per Unit})$ |

30. Sebutkan langkah-langkah dalam manajemen risiko usaha makanan!

- a) 1. Pengumpulan data 2. Penyusunan laporan 3. Pemasaran produk 4. Pelatihan karyawan 5. Penetapan harga
- b) 1. Identifikasi pelanggan 2. Pengembangan produk 3. Promosi 4. Distribusi 5. Penjualan
- c) 1. Penelitian pasar 2. Pengembangan resep 3. Pengadaan bahan baku 4. Penetapan lokasi 5. Pembukaan usaha
- d) 1. Identifikasi risiko 2. Analisis risiko 3. Penilaian risiko 4. Pengendalian risiko 5. Pemantauan dan evaluasi risiko