Kurikulum Merdeka

LATIHAN SOAL

Dasar-Dasar Pemasaran

Materi Perilaku Konsumen

Untuk SMK/MAK

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. Hal yang menjadi pertimbangan yang mempengaruhi perilaku konsumen budi adalah ….

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. Dari pernyataan berikut, yang paling sesuai dengan konsep perilaku konsumen adalah….

4. Sesuatu yang seharusnya dilakukan seorang sales untuk merespon ketika calon pelanggan meminta informasi tambahan tentang produk adalah….

5. Salah satu alasan penting dalam memperhatikan bahasa tubuh pelanggan saat memberikan layanan adalah…..

6. Berikut yang merupakan hierarki kebutuhan manusia menurut Abraham Maslow adalah, kecuali….

LIVEWORKSHEETS

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

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

9. Dibawah ini yang dapat dianggap sebagai kebutuhan pelanggan yang mendasar adalah…

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