

Soal 1

Deskripsi Produk:

“Minuman herbal ‘Jahe Madu Alami’ dikemas dalam botol kaca 300 ml. Produk ini menyasar konsumen dewasa yang membutuhkan minuman penghangat alami. Komposisinya mencantumkan jahe segar, madu, air, dan gula tebu. Produk ini diproduksi oleh UMKM daerah dan telah mengantongi sertifikat halal serta izin PIRT.”

Kompetensi:

Mengevaluasi desain kemasan dan label produk.

Bentuk Soal: Pilihan Ganda (PG)

Berdasarkan informasi tersebut, unsur desain label yang **tepat dan sesuai ketentuan label pangan** adalah....

- A. Logo unik, gambar hewan, dan kalimat “terbukti menyehatkan.”
 - B. Ilustrasi pemandangan alam, merek dagang, dan simbol bintang lima.
 - C. Nama produk, komposisi bahan, sertifikat halal, nomor PIRT, dan tanggal kedaluwarsa.
 - D. Gambar artis terkenal, slogan promosi, dan informasi “tanpa bahan kimia.”
 - E. Warna mencolok dan kutipan testimoni pelanggan.
-

Soal 2

Kasus:

Sekelompok siswa SMK membuat usaha lilin aromaterapi dari limbah minyak jelantah. Produk ini dipasarkan untuk konsumen usia 20–40 tahun yang peduli lingkungan dan menyukai suasana relaksasi. Penjualan dilakukan secara daring melalui marketplace dan media sosial, dengan promosi menonjolkan keunggulan produk ramah lingkungan dan harga ekonomis.

Kompetensi:

Menganalisis proposal usaha.

Bentuk Soal: Pilihan Ganda (PG)

Informasi tersebut merupakan bagian dari proposal usaha pada komponen....

- A. Analisis peluang usaha.
- B. Rencana produksi.
- C. Profil usaha.
- D. Strategi pemasaran.
- E. Struktur organisasi.

Soal 3

Kasus:

Rian menggunakan nama dan logo yang mirip dengan merek terkenal “Kopi Kenangan” untuk produk minuman kopinya. Ia berharap produknya lebih cepat dikenal, tetapi justru mendapat teguran hukum karena melanggar hak cipta.

Kompetensi:

Mengevaluasi HaKI.

Bentuk Soal: PGK Kategori (Benar/Salah)

Tentukan **Benar atau Salah** untuk setiap pernyataan berikut!

Pernyataan

Benar Salah

- A. Rian sebaiknya membuat logo dan nama produk baru yang orisinil serta mendaftarkannya ke DJKI.
- B. Produk yang melanggar hak cipta sebaiknya dihentikan produksinya.
- C. Mengganti nama tanpa mengubah logo sudah cukup untuk menghindari pelanggaran.

Soal 4

Kasus:

Usaha minuman sehat “FreshBoost” mengalami penurunan penjualan. Diketahui penyebabnya antara lain desain kemasan kurang menarik, harga lebih tinggi dari pesaing, promosi digital terbatas, dan distribusi belum luas.

Kompetensi:

Mengevaluasi strategi pemasaran produk.

Bentuk Soal: PGK MCMA

Strategi yang dapat dilakukan agar penjualan meningkat adalah....

- A. Mendesain ulang kemasan agar lebih menarik dan informatif.
- B. Memperluas distribusi ke kafe, minimarket, dan marketplace online.
- C. Menurunkan harga dengan mengurangi kualitas bahan baku.
- D. Menjalinkan kerja sama promosi dengan influencer media sosial.
- E. Menghentikan penjualan online dan fokus ke penjualan langsung.

Soal 5

Kasus:

Tim wirausaha digital siswa SMK berencana membuat aplikasi "CarCareGo" untuk layanan cuci kendaraan panggilan. Mereka sudah membuat rancangan fitur berdasarkan survei pengguna, seperti pemesanan jadwal, pelacakan petugas, dan pembayaran online.

Kompetensi:

Menerapkan pengembangan prototipe produk.

Bentuk Soal: Pilihan Ganda (PG)

Tahapan selanjutnya yang harus dilakukan tim adalah....

- A. Menentukan strategi iklan dan promosi digital.
- B. Membuat rencana pembiayaan pengembangan aplikasi.
- C. Membangun prototipe awal untuk menguji fitur dan fungsionalitas aplikasi.
- D. Menentukan nama merek dan warna ikon aplikasi.
- E. Melakukan survei harga layanan serupa.

Soal 6

Kasus:

Startup **TechSnack** memproduksi makanan ringan sehat berbasis oat dan buah kering. Menjelang libur akhir tahun, permintaan meningkat dua kali lipat. Manajemen pun menyiapkan **perencanaan produksi jangka pendek** agar stok tetap terpenuhi dan kualitas produk terjaga.

Kompetensi:

Menentukan perencanaan dan biaya produksi.

Bentuk Soal: PGK Kategori (Benar/Salah)

Tentukan **Benar atau Salah** pada setiap pernyataan berikut!

Pernyataan

Benar Salah

- A. Bahan baku tambahan harus dipesan lebih awal agar tidak terjadi keterlambatan produksi.
- B. Target jumlah produksi harus tetap sama dengan bulan sebelumnya agar beban kerja stabil.

C. Penjadwalan shift karyawan dapat membantu efisiensi saat permintaan meningkat.

Soal 7**Kasus:**

Usaha kuliner digital "PizzaBox.id" menjual pizza mini beku yang bisa dipanggang di rumah. Dalam satu minggu, mereka memproduksi **300 boks pizza mini** dengan rincian biaya berikut:

Komponen Biaya Produksi	Jumlah
Tepung, keju, saus, dan topping	Rp900.000,00
Kemasan foodgrade	Rp300.000,00
Tenaga kerja (3 orang × Rp150.000 × 2 hari)	Rp900.000,00
Overhead (listrik, air, gas, transportasi)	Rp400.000,00

Dari total produksi, 20 boks rusak karena kesalahan pengemasan.

Kompetensi:

Menentukan perencanaan dan biaya produksi.

Bentuk Soal: Pilihan Ganda (PG)

Berapakah biaya produksi per boks pizza **yang layak jual**?

- A. Rp8.000,00
- B. Rp8.500,00
- C. Rp8.750,00
- D. Rp9.000,00
- E. Rp9.500,00

Soal 8**Kasus:**

Sebuah startup digital "CleanOn" menawarkan layanan kebersihan rumah yang dapat dipesan melalui aplikasi. Konsumen dapat memesan langsung melalui aplikasi tanpa perantara dan pekerja datang sesuai jadwal yang dipilih pelanggan.

Kompetensi:

Menerapkan distribusi produk (atau layanan).

Bentuk Soal: Pilihan Ganda (PG)

Berdasarkan contoh tersebut, jenis saluran distribusi yang digunakan "CleanOn" termasuk dalam....

- A. Distribusi tidak langsung dua tingkat.
 - B. Distribusi melalui mitra agen.
 - C. Distribusi langsung.
 - D. Distribusi eksklusif.
 - E. Distribusi grosir.
-

Soal 9**Kasus:**

Perusahaan rintisan **SmartFarm.id** membuat proposal usaha pertanian digital dengan rencana produksi dan layanan berbasis sensor otomatis. Bahan dan perangkat IoT didapat dari supplier lokal agar mudah diperoleh. Produksi perangkat dilakukan bertahap dengan tenaga teknisi sekolah kejuruan, dan target awal 100 unit per bulan.

Kompetensi:

Menganalisis proposal usaha.

Bentuk Soal: PGK MCMA

Apa alasan aspek produksi dalam rencana usaha tersebut dianggap **layak**?

- A. Karena memanfaatkan teknologi digital yang sedang tren.
 - B. Pengadaan bahan dari supplier lokal menekan biaya produksi.
 - C. Target produksi disesuaikan dengan kapasitas tenaga kerja dan alat.
 - D. Produksi bertahap untuk menjaga kualitas dan kontrol mutu.
 - E. Produksi dilakukan tanpa memperhatikan efisiensi waktu kerja.
-

Soal 10**Kasus:**

Perusahaan **ZoomPro** pernah menjadi penyedia layanan video meeting populer. Namun, ketika pesaing menghadirkan fitur AI dan integrasi media sosial, ZoomPro terlambat berinovasi. Akibatnya, pengguna beralih ke platform lain. Tim manajemen kemudian mengidentifikasi penyebab kegagalan: kurangnya inovasi, tidak adanya fitur baru, dan ketergantungan pada model lama.

Kompetensi:

Menentukan peluang usaha.

Bentuk Soal: PGK Kategori (Benar/Salah)

Tentukan **Benar atau Salah** pada setiap pernyataan berikut!

Pernyataan**Benar Salah**

- A. Menambahkan fitur berbasis AI untuk meningkatkan pengalaman pengguna.
 - B. Menurunkan harga langganan tanpa menambah fitur baru.
 - C. Mempertahankan tampilan lama agar pelanggan tidak bingung.
-

Soal 11

“GreenBag” membuat tas dari limbah plastik dengan desain modis. Target pasar remaja peduli lingkungan.

Kompetensi: Identifikasi peluang usaha.

Bentuk Soal: PG

Ciri peluang usaha yang terdapat pada kasus tersebut adalah....

- A. Produk tidak memiliki nilai jual.
 - B. Produk unik dan ramah lingkungan.
 - C. Produk mudah ditiru kompetitor.
 - D. Produk membutuhkan modal besar.
 - E. Produk tanpa manfaat sosial.
-

Soal 12

Aplikasi “EduSmart” dirancang untuk membantu siswa belajar dengan sistem AI rekomendasi materi.

Kompetensi: Inovasi produk digital.

Bentuk Soal: PG

Langkah inovatif yang perlu dilakukan tim pengembang adalah....

- A. Menjual lisensi tanpa uji coba.

- B. Mengandalkan sistem manual.
 - C. Meniru fitur aplikasi lain.
 - D. Melakukan uji coba beta dengan pengguna target.
 - E. Membatasi fitur gratis agar cepat untung.
-

Soal 13

UMKM “Dapur Nusantara” ingin menembus pasar luar negeri dengan sambal kemasan.

Kompetensi: Strategi pemasaran global.

Bentuk Soal: PG

Langkah paling tepat dilakukan adalah....

- A. Mengganti cita rasa lokal agar sesuai selera asing.
 - B. Menghilangkan label halal.
 - C. Mendaftarkan izin ekspor dan memperbaiki label bilingual.
 - D. Meningkatkan harga agar dianggap premium.
 - E. Menjual tanpa riset pasar.
-

Soal 14

Perusahaan “BrightTech” menjual lampu hemat energi berbasis sensor gerak.

Kompetensi: Analisis keunggulan produk.

Bentuk Soal: MCMA

- A. Efisien energi.
 - B. Sulit digunakan.
 - C. Teknologi sensor inovatif.
 - D. Ramah lingkungan.
 - E. Tidak sesuai kebutuhan rumah tangga.
-

Soal 15

“SmartLaundry” mengembangkan layanan antar-jemput laundry berbasis aplikasi.

Kompetensi: Proses pengembangan usaha jasa.

Bentuk Soal: PG

Tahapan yang seharusnya dilakukan setelah survei kebutuhan pelanggan adalah....

- A. Menentukan lokasi kantor.
 - B. Membuat akun media sosial.
 - C. Menentukan harga.
 - D. Membuat rancangan prototipe layanan.
 - E. Membuka perekrutan karyawan.
-

Soal 16

Aplikasi "FitTrack" gagal menarik pengguna karena terlalu kompleks dan tidak ramah pengguna.

Kompetensi: Evaluasi produk digital.

Bentuk Soal: PG

Penyebab utama kegagalan aplikasi tersebut adalah....

- A. Kurangnya promosi.
 - B. Terlalu banyak fitur premium.
 - C. Tidak memperhatikan pengalaman pengguna (user experience).
 - D. Harga berlangganan terlalu murah.
 - E. Kurang update data kesehatan.
-

Soal 17

Perusahaan "TasteLab" menciptakan minuman fermentasi lokal dengan rasa buah tropis.

Kompetensi: Inovasi dan riset pasar.

Bentuk Soal: MCMA

- A. Uji rasa ke konsumen muda.
 - B. Analisis tren minuman sehat.
 - C. Meniru produk impor.
 - D. Menyesuaikan branding dengan gaya hidup sehat.
 - E. Mengabaikan sertifikasi BPOM.
-

Soal 18

Bisnis "BikeShare" menyediakan layanan sewa sepeda berbasis aplikasi di area wisata.

Kompetensi: Strategi operasional.

Bentuk Soal: PG

Strategi operasional yang efektif adalah....

- A. Menyewakan tanpa sistem keamanan.
 - B. Menentukan titik parkir digital dan pelacakan GPS.
 - C. Menyediakan sepeda tanpa perawatan.
 - D. Tidak mencatat data transaksi.
 - E. Menggunakan sistem manual untuk efisiensi.
-

Soal 19

Start-up "EcoPrint" mencetak produk promosi menggunakan tinta ramah lingkungan.

Kompetensi: Penerapan prinsip keberlanjutan usaha.

Bentuk Soal: PG

Manfaat utama dari penerapan prinsip tersebut adalah....

- A. Mengurangi biaya promosi.
 - B. Meningkatkan biaya operasional.
 - C. Menurunkan daya saing.
 - D. Mendukung citra positif perusahaan dan lingkungan.
 - E. Membatasi inovasi desain.
-

Soal 20

"ShopLink" mengalami penurunan pelanggan karena muncul pesaing dengan fitur lebih lengkap.

Kompetensi: Evaluasi peluang dan ancaman pasar.

Bentuk Soal: PG

Langkah tepat agar perusahaan tetap kompetitif adalah....

- A. Meniru fitur pesaing tanpa inovasi.
- B. Melakukan analisis SWOT dan berinovasi sesuai kebutuhan pasar.
- C. Menurunkan harga hingga di bawah modal.
- D. Mengabaikan masukan pelanggan.
- E. Mengandalkan pelanggan lama saja.