

MERANCANG SOAL TKA KREATIVITAS, INOVASI DAN KEWIRAUSAHAAN

1. Sebuah UMKM kerajinan anyaman bambu "Bambu Lestari" memiliki tenaga pengrajin lokal yang sangat terampil turun-temurun dan pasokan bahan baku bambu berkualitas tinggi yang melimpah di sekitar desa (*Strength*). Di sisi lain, tren gaya hidup *green-living* serta ramah lingkungan sedang meningkat pesat di pasar global, disertai dengan adanya program inkubasi ekspor dari pemerintah daerah (*Opportunity*).
Berdasarkan analisis kondisi di atas, rumusan strategi SO (*Strengths-Opportunities*) yang paling inovatif dan efektif untuk keberlanjutan usaha "Bambu Lestari" adalah...
 - a. Mengadakan pelatihan manajemen keuangan bagi pengrajin lokal untuk menekan biaya operasional.
 - b. Mengembangkan lini produk alat rumah tangga estetik ramah lingkungan bersertifikasi lokal dan memanfaatkan program ekspor pemerintah untuk menembus pasar internasional.
 - c. Mencari pemasok bahan baku alternatif selain bambu untuk mengantisipasi kelangkaan di masa depan.
 - d. Membuka toko fisik baru di pusat kota dengan mengandalkan pinjaman modal dari bank daerah.
 - e. Menurunkan harga jual produk agar mampu bersaing dengan produk kerajinan berbahan plastik impor.
2. Perusahaan rintisan konveksi lokal "ModaKita" sedang menghadapi situasi kritis. Data internal menunjukkan bahwa SDM mereka belum menguasai teknologi digital marketing dan mesin potong otomatis (*Weakness*). Sementara itu, data eksternal menunjukkan masuknya produk pakaian impor murah secara masif lewat *e-commerce* lintas batas serta ketatnya regulasi pajak usaha baru (*Threats*).
Manakah kombinasi langkah strategi WT (*Weakness-Threats*) yang paling logis untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman kebangkrutan tersebut? (*Pilih semua opsi yang benar!*)
 - a. Menutup sementara operasional lini produk massal yang kalah bersaing dan mengalihkan fokus pada layanan *custom/tailor* lokal yang tidak terpengaruh produk impor.

- b. Mengajukan pinjaman modal besar untuk langsung membeli 5 unit mesin potong otomatis tanpa melatih karyawan terlebih dahulu.
 - c. Melakukan kemitraan strategis (*joint venture*) dengan agensi pemasaran digital eksternal berbasis komisi untuk mengimbangi ketidakmampuan tim internal berkompetisi di *e-commerce*.
 - d. Melobi pemerintah untuk menghapus pajak konveksi demi kelangsungan hidup semua pelaku usaha
 - e. Mengadakan pelatihan teknologi digital marketing dan pengoperasian mesin potong otomatis secara bertahap agar perusahaan mampu meningkatkan efisiensi dan menghadapipersaingan produk impor
3. "Kriya Studio" adalah usaha kreatif yang memproduksi lampu hias berbahan dasar limbah kaca eksklusif. Di era digital saat ini, manajemen ingin mengevaluasi faktor eksternal (Peluang dan Ancaman) untuk menyusun rencana jangka panjang. Berikut adalah beberapa data eksternal yang berhasil dihimpun:
- 1. Algoritma media sosial yang berubah-ubah menyulitkan jangkauan organik akun jualan "KriyaStudio".
 - 2. Menjamurnya platform *marketplace* global yang memudahkan sistem pembayaran internasional.
 - 3. Kenaikan biaya logistik domestik akibat fluktuasi harga bahan bakar.
 - 4. Munculnya komunitas digital pencinta seni interior yang gemar berbagi rekomendasi produk estetik.
- Manakah di antara faktor eksternal di atas yang dinilai paling dominan memberikan peluang akselerasi pertumbuhan pasar digital bagi "KriyaStudio"? (*Pilih dua jawaban benar!*)
- a. Jangkauan organik yang menurun akibat perubahan algoritma media sosial.
 - b. Kemudahan sistem pembayaran internasional pada platform *marketplace* global.
 - c. Kenaikan biaya logistik domestik yang memengaruhi harga jual produk.
 - d. Keberadaan komunitas digital pencinta seni interior sebagai wadah promosi berbasis komunitas (*word-of-mouth*).
 - e. Meningkatnya persaingan harga dengan produk lampu hias impor yang dipasarkan melalui platform digital.

4. Sebuah brand mode lokal "EthnicWear" memproduksi pakaian kontemporer bermotif tenun tradisional. Berkat pemasaran via TikTok, penjualan mereka melonjak tajam. Namun, evaluasi menunjukkan munculnya puluhan kompetitor baru yang melakukan plagiasi desain dengan bahan kain berkualitas rendah dan menjualnya dengan harga sepertiga dari harga asli "EthnicWear" di platform yang sama.

Ditinjau dari analisis eksternal SWOT, fenomena ancaman (*Threat*) digital paling dominan yang dapat mengancam keberlanjutan usaha "EthnicWear" adalah...

- a. Rendahnya loyalitas karyawan internal perusahaan.
 - b. Perubahan preferensi konsumen yang mendadak tidak menyukai kain tenun.
 - c. Hambatan rendahnya batasan masuk pasar digital (*low barrier to entry*) yang memicu perang harga akibat maraknya plagiarisme produk.
 - d. Ketidakmampuan manajemen dalam menghitung biaya pokok produksi pakaian.
 - e. Terbatasnya kuota bahan baku kain tenun dari pengrajin daerah.
5. Pasca-pandemi, terjadi pergeseran gaya hidup konsumen urban yang semakin peduli pada kesehatan mental, efisiensi waktu, dan maraknya budaya kerja *Work from Anywhere* (WFA). Konsumen cenderung mencari konsumsi makanan/minuman yang praktis, bernutrisi tinggi, dan mampu meningkatkan konsentrasi atau memberikan efek relaksasi.
- Sebagai wirausahawan kreatif, manakah ide inovasi produk berikut yang paling selaras menciptakan peluang pasar (*Opportunities*) baru dari perubahan gaya hidup tersebut? (*Pilih semua opsi yang benar!*)
- a. Kopi instan saset biasa berkadar gula tinggi dengan kemasan plastik ukuran besar.
 - b. Paket minuman "Mindfulness-Tea" kemasan siap minum (*ready to drink*) yang diperkaya sediaan herbal lokal untuk meredakan stres bagi pekerja WFA.
 - c. *Snack-bar* organik berbahan pangan lokal multigrain yang praktis dikonsumsi sebagai penambah energi sela-sela rapat online.
 - d. Membuka katering makanan berat premium bersistem langganan bulanan khusus untuk keluarga besar di pedesaan.

- e. Memproduksi minuman bersoda dengan kadar gula tinggi dalam kemasan besar yang ditujukan untuk konsumsi massal tanpa mempertimbangkan kebutuhan kesehatan konsumen.
6. Tim siswa SMKN Jurusan Teknik Komputer dan Jaringan berhasil merancang sebuah alat inovatif bernama "Smart-TrashBox". Alat ini menggunakan sistem sensor berbasis mikrokontroler baru yang mampu memilah sampah logam, organik, dan plastik secara otomatis, sekaligus mengirimkan notifikasi data volume sampah ke aplikasi pengurus kebersihan sekolah. Selain sistem mekanis dan elektronik di dalamnya, bentuk fisik luar tong sampah tersebut dirancang sangat futuristik, ergonomis, dan belum pernah ada di pasar.

Manakah analisis penentuan jenis perlindungan HaKI yang paling tepat dan komprehensif untuk mengamankan karya tersebut? *(Pilih dua opsi benar!)*

- a. Sistem kerja sensor otomatis pemilah sampah berbasis mikrokontroler tersebut didaftarkan pada rezim **Paten**.
 - b. Bentuk fisik luar tong sampah yang futuristik dan ergonomis didaftarkan pada perlindungan **Desain Industri**.
 - c. Nama "Smart-TrashBox" secara otomatis dilindungi oleh **Hak Cipta** tanpa perlu pendaftaran resmi.
 - d. Seluruh aspek alat, baik sistem dalam maupun bentuk luar, hanya bisa didaftarkan pada satu jenis HaKI saja yaitu **Rahasia Dagang**.
 - e. Sistem sensor dan bentuk fisik tong sampah cukup dilindungi melalui Hak Cipta, karena seluruh inovasi teknologi dan desain produk otomatis memperoleh perlindungan yang sama tanpa perlu mempertimbangkan jenis kekayaan intelektualnya.
7. UMKM keripik pisang asal daerah yang sukses besar dengan nama merek "GedangAsri" digugat oleh sebuah perusahaan makanan besar karena perusahaan tersebut telah mendaftarkan merek "Gedang Asri" terlebih dahulu ke DJKI (Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual). Meskipun UMKM telah menggunakan nama tersebut secara lokal selama 5 tahun lebih lama, pengadilan memenangkan perusahaan besar atas kepemilikan hak eksklusif merek tersebut.

Berdasarkan kasus sengketa di atas, evaluasilah pernyataan-pernyataan hukum berikut terkait pentingnya pendaftaran merek sedini mungkin! (*Pilih semua pernyataan yang benar!*)

- a. Hukum perlindungan merek di Indonesia menganut sistem *First-to-File*, artinya siapa yang mendaftarkan pertama kali secara resmi dialah yang mendapat hak hukum eksklusif, bukan yang menggunakan pertama kali (*First-to-Use*).
- b. Pendaftaran merek tidak penting bagi UMKM selama produk sudah dikenal luas oleh masyarakat setempat secara konvensional.
- c. Tanpa pendaftaran merek resmi, UMKM kehilangan perlindungan hukum berkekuatan tetap dan rentan dipaksa melakukan *rebranding* (mengubah nama) yang merugikan biaya serta reputasi usaha.
- d. Penggunaan nama merek secara bertahun-tahun di tingkat lokal secara otomatis menggugurkan hak pendaftaran resmi pihak lain di mata hukum.
- e. UMKM tidak perlu memeriksa ketersediaan merek sebelum menggunakannya karena DJKI hanya memberikan perlindungan kepada perusahaan besar yang memiliki modal kuat.

8. Ibu Sarah memiliki usaha rumahan memproduksi sambal kemasan botol kaca bernama "Sambal Oma". Selama ini ia hanya menjual di lingkungan rukun tetangga secara langsung. Kini, Ibu Sarah berencana melakukan ekspansi agar produknya dapat dipasarkan secara legal di jaringan ritel modern (*supermarket*).

Berdasarkan regulasi perizinan usaha berbasis risiko di Indonesia saat ini, urutan pengurusan dokumen legalitas yang paling tepat dan runtut wajib dipenuhi oleh Ibu Sarah adalah...

- a. Sertifikasi Halal ®Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) ®Nomor Induk Berusaha (NIB).
- b. Sertifikat P-IRT ®Nomor Induk Berusaha (NIB) ®Sertifikasi Halal.
- c. Nomor Induk Berusaha (NIB) ®Sertifikat P-IRT ®Sertifikasi Halal.
- d. Nomor Induk Berusaha (NIB) ® Sertifikasi Halal ® Sertifikat P-IRT.
- e. Sertifikasi Halal ® Nomor Induk Berusaha (NIB) ® Sertifikat P-IRT.

9. Sebuah akun bisnis kuliner kekinian mengunduh sebuah video estetis milik seorang *videographer* di Instagram, lalu mengeditnya kembali dengan menambahkan logo toko, teks promo diskon, dan lagu latar berhak cipta tanpa meminta izin maupun mencantumkan kredit pemilik asli. Video suntingan tersebut dijadikan sebagai materi iklan berbayar (*ads*) di media sosial bisnis mereka.

Analisislah tindakan akun bisnis tersebut ditinjau dari undang-undang Hak Cipta dan konsekuensi hukumnya...

- a. Tindakan tersebut legal karena konten digital di media sosial bersifat *public domain* dan boleh digunakan bebas untuk komersial.
- b. Tindakan tersebut melanggar Hak Cipta karena menggunakan, mengubah, dan mempublikasikan karya cipta orang lain demi keuntungan komersial tanpa izin pemegang Hak Cipta (pelanggaran Hak Ekonomi).
- c. Tindakan tersebut diperbolehkan asal tidak mengubah resolusi video asli milik *videographer*.
- d. Akun bisnis aman dari hukum karena pencantuman lagu latar otomatis melunasi izin penggunaan visual video.
- e. Konsekuensi hukum hanya berupa teguran lisan dari platform media sosial tanpa adanya risiko tuntutan ganti rugi materiil.

10. Sebuah startup edutech bernama "PahamKilat" mengembangkan platform pembelajaran adaptif berbasis kecerdasan buatan (AI) terintegrasi. Mereka berencana melakukan presentasi *pitching* di hadapan para investor modal ventura guna mendapatkan pendanaan seri A. Investor mensyaratkan kejelasan legalitas hukum institusi serta kepastian kepemilikan aset intelektual agar investasi mereka aman dari risiko tuntutan di kemudian hari.

Manakah paket susunan rekomendasi legalitas dan perlindungan aset intelektual yang harus diciptakan oleh "PahamKilat" agar dinilai *bankable* dan menarik bagi investor? (Pilih semua opsi yang benar!)

- a. Mengubah bentuk badan usaha menjadi Perseroan Terbatas (PT) resmi serta memiliki NIB yang sesuai klasifikasi KBLI aktivitas pemrograman.
- b. Mendaftarkan kode sumber (*source code*) algoritma platform ke Hak Cipta dan mematenkan modul metode pembelajaran AI yang bersifat kebaruan.

- c. Membiarkan logo "PahamKilat" tanpa pendaftaran Merek karena investor lebih fokus pada teknologi komputer saja.
 - d. Menyusun dokumen perjanjian kerahasiaan (*Non-Disclosure Agreement* / NDA) serta perlindungan Rahasia Dagang atas basis data internal pengguna.
 - e. Mengabaikan perjanjian pengalihan hak kekayaan intelektual dari pengembang karena semua kode program yang dibuat oleh pekerja atau pihak ketiga otomatis menjadi milik perusahaan.
11. Seorang siswa menjalankan proyek usaha pembuatan roti bakar "SmokyBread" dengan daftar pengeluaran bulanan sebagai berikut:
- 1. Pembelian bahan baku utama (roti, mentega, selai): Rp3.500.000
 - 2. Sewa tempat/stan di teras minimarket: Rp600.000
 - 3. Kemasan kardus & kantong kertas (tergantung porsi terjual): Rp500.000
 - 4. Gaji tetap 1 orang karyawan: Rp1.200.000
 - 5. Biaya penyusutan peralatan (pemanggang): Rp100.000
- Analisislah pengelompokan biaya di atas. Manakah pernyataan kalkulasi total biaya berikut yang benar? (*Pilih semua opsi yang benar!*)
- a. Total Biaya Tetap (*Fixed Cost*) usaha "SmokyBread" adalah Rp1.900.000.
 - b. Total Biaya Variabel (*Variable Cost*) usaha "SmokyBread" adalah Rp4.000.000.
 - c. Sewa tempat dan pembelian bahan baku dikelompokkan ke dalam rumpun jenis biaya yang sama.
 - d. Total seluruh biaya produksi (biaya total) yang dikeluarkan adalah Rp5.900.000.
 - e. Total Biaya Tetap (*Fixed Cost*) usaha "SmokyBread" adalah Rp1.800.000, sedangkan total Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah Rp4.000.000.

Kunci Jawaban: A, B, dan D

• **Penjelasan:**

- *Fixed Cost* (Biaya Tetap) = Sewa tempat (Rp600.000) + Gaji karyawan (Rp1.200.000) + Penyusutan alat (Rp100.000) = Rp1.900.000 (A Benar).
- *Variable Cost* (Biaya Variabel) = Bahan baku (Rp3.500.000) + Kemasan (Rp500.000) = Rp4.000.000 (B Benar).

- Total Biaya = Rp1.900.000 + Rp4.000.000 = Rp5.900.000 (D Benar). C salah karena sewa tempat adalah biaya tetap sedangkan bahan baku adalah biaya variabel.

12. Sebuah kelompok usaha siswa memproduksi gantungan kunci resin custom. Untuk memproduksi 200 unit gantungan kunci dalam satu siklus produksi, dibutuhkan total biaya produksi sebesar Rp2.000.000 (gabungan biaya tetap dan biaya variabel). Kelompok ini menetapkan target laba sebesar 30% dari total biaya produksi per unit dengan menggunakan metode *Cost-Plus Pricing*.

Manakah dari pernyataan keuangan berikut yang bernilai benar terkait perhitungan usaha tersebut? (*Pilih semua opsi yang benar!*)

- a. Biaya pokok produksi (Harga Pokok Produksi) per unit gantungan kunci adalah Rp10.000.
- b. Nominal laba bersih yang diinginkan dari setiap unit produk yang terjual adalah Rp3.000.
- c. Harga jual final per unit gantungan kunci yang harus ditawarkan ke konsumen adalah Rp13.000.
- d. Jika seluruh 200 unit produk terjual habis, total pendapatan kotor yang diterima adalah Rp2.300.000.
- e. Jika seluruh 200 unit produk terjual habis, total laba yang diperoleh adalah Rp300.000.

Kunci Jawaban: A, B, dan C

• **Penjelasan:**

- HPP per unit = $\text{Rp}2.000.000 / 200 \text{ unit} = \text{Rp}10.000$ (A Benar).
- Laba per unit = $30\% \times \text{Rp}10.000 = \text{Rp}3.000$ (B Benar).
- Harga Jual per unit (*Cost-Plus Pricing*) = HPP + Laba = $\text{Rp}10.000 + \text{Rp}3.000 = \text{Rp}13.000$ (C Benar).
- Pendapatan kotor seharusnya = $200 \text{ unit} \times \text{Rp}13.000 = \text{Rp}2.600.000$ (D Salah).

13. Usaha jus buah segar "FreshDrop" awalnya memiliki Biaya Tetap sebesar Rp1.200.000 per bulan. Biaya Variabel per cup jus sebesar Rp5.000, dan produk tersebut dijual

dengan harga Rp10.000 per cup. Karena inflasi, harga buah-buahan dan cup plastik naik, sehingga biaya variabel melonjak menjadi Rp7.000 per cup. Manajemen memutuskan untuk **tidak** menaikkan harga jual produk demi menjaga loyalitas pelanggan.

Evaluasilah dampak kenaikan biaya variabel tersebut terhadap titik impas (*Break-Even Point* / BEP dalam Unit) usaha "FreshDrop"...

- a. BEP unit tetap sama karena harga jual produk tidak berubah.
- b. BEP unit mengalami penurunan, sehingga target kuantitas penjualan minimal menjadi lebih sedikit.
- c. BEP unit meningkat dari awalnya 240 cup menjadi 400 cup, sehingga kuantitas penjualan minimal harus diperbanyak agar usaha tidak merugi.
- d. Margin kontribusi per unit naik menjadi Rp5.000 per cup.
- e. Usaha otomatis mengalami kebangkrutan seketika tanpa bisa dianalisis titik impasnya.

Kunci Jawaban: C

- **Penjelasan:**

- $BEP\text{ Awal} = Rp1.200.000 / (Rp10.000 - Rp5.000) = 240\text{ unit.}$
- $BEP\text{ Baru} = Rp1.200.000 / (Rp10.000 - Rp7.000) = 400\text{ unit.}$ Kenaikan biaya variabel memperkecil margin kontribusi per unit (dari Rp5.000 menjadi Rp3.000). Akibatnya, titik impas (BEP) meningkat menjadi 400 cup, artinya kuantitas penjualan minimal harus dinaikkan secara signifikan agar modal kembali.

14. Berdasarkan visualisasi grafik analisis *Break-Even Point* (BEP) triwulan pertama usaha katering sehat "DietFit", garis total biaya (*total cost*) berada di atas garis total pendapatan (*total revenue*), menandakan daerah operasional berada dalam zona kerugian akibat kuantitas penjualan belum menembus titik impas. Komponen penyumbang tingginya biaya adalah sewa ruko premium dan tingginya sisa bahan baku makanan segar yang dibuang (*waste*).

Manakah rumusan langkah efisiensi dan kreasi strategi operasional yang paling tepat untuk menggeser titik balik modal (BEP) agar tercapai lebih cepat? (*Pilih semua opsi yang benar!*)

- a. Menandatangani kontrak jangka panjang ruko premium lain yang berukuran lebih besar tanpa mengubah sistem menu.
- b. Mengubah sistem produksi makanan menjadi sistem *Pre-Order* (PO) untuk meminimalkan sisa bahan baku sayuran/daging segar yang terbuang (*zero waste operational*).
- c. Menegosiasikan opsi sub-sewa dapur bersama (*cloud kitchen*) guna menekan komponen pengeluaran Biaya Tetap.
- d. Meningkatkan anggaran iklan cetak baliho jalanan secara besar-besaran untuk menarik konsumen baru.
- e. Mengurangi ukuran porsi makanan secara sepihak tanpa memberi informasi kepada konsumen agar biaya bahan baku per porsi menjadi lebih rendah.

15. Berikut adalah rangkuman data laporan keuangan bulanan dari usaha persewaan dan cuci sepatu kreatif "CleanSneakers":

- 1. Total Pendapatan Aktual (Penjualan Jasa): Rp4.500.000
- 2. Biaya Pokok Pendapatan (Bahan Sabun Khusus & Kemasan): Rp1.200.000
- 3. Biaya Operasional (Listrik, Air, Gaji, Wi-Fi): Rp3.800.000

Berdasarkan analisis laporan laba/rugi sederhana di atas, evaluasilah status kesehatan keuangan usaha tersebut dan keputusan strategis apa yang paling valid diambil oleh manajemen? (*Pilih semua opsi yang benar!*)

- a. Usaha "CleanSneakers" mengalami kerugian bersih sebesar Rp500.000 pada bulan tersebut.
- b. Usaha mendapatkan laba bersih operasional sebesar Rp700.000.
- c. Kelayakan usaha dinilai buruk jika kondisi ini menetap, sehingga manajemen perlu melakukan *pivot* (perubahan strategi) model bisnis, misalnya menambah layanan antar-jemput (*delivery*) berbasis aplikasi untuk menaikkan volume penjualan jasa secara signifikan.
- d. Usaha harus segera ditutup total secara permanen tanpa melakukan evaluasi efisiensi biaya operasional terlebih dahulu.

- e. Usaha mengalami kerugian sebesar Rp1.200.000 karena biaya pokok pendapatan harus dikurangkan dua kali dari total pendapatan.

16. Siswa SMK Teknik berhasil membuat alat pemotong plat besi otomatis. Alat ini menggunakan mesin pendorong jenis baru yang belum pernah ada sebelumnya, diberi nama merek "TeknoCut", dan memiliki buku panduan cara penggunaan. Jenis HaKI yang tepat untuk melindungi (1) Mesin pendorong jenis baru, (2) Nama "Tekno Cut", dan (3) Buku panduan adalah...
- A. (1) Hak Cipta, (2) Merek Dagang, (3) Hak Paten
B. (1) Hak Paten, (2) Merek Dagang, (3) Hak Cipta
C. (1) Merek Dagang, (2) Hak Paten, (3) Hak Cipta
D. (1) Hak Paten, (2) Hak Cipta, (3) Merek Dagang
E. (1) Hak Cipta, (2) Hak Paten, (3) Merek Dagang
17. Analisis SWOT merupakan salah satu alat penting dalam perencanaan usaha. SWOT terdiri dari Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunity (peluang), dan Threat (ancaman). Dengan menggunakan analisis ini, wirausaha dapat memahami kondisi internal maupun eksternal usahanya. Analisis SWOT juga membantu menentukan strategi yang tepat agar usaha lebih kompetitif di pasar. Berdasarkan uraian tersebut, tujuan utama analisis SWOT adalah...
- A. Menentukan jenis usaha yang paling mudah dijalankan
B. Mengurangi semua risiko hingga tidak ada kerugian
C. Menganalisis kondisi internal dan eksternal usaha
D. Menyusun laporan keuangan yang detail
E. Menghitung laba bersih setiap bulan
18. Tim Teaching Factory (TEFA) sekolah teknik berhasil memproduksi alat bantu kerja (jig & fixture) presisi tinggi yang tahan lama (Kekuatan/S). Di saat bersamaan, terdapat Peluang (O) dari maraknya UMKM manufaktur lokal yang ingin meningkatkan kapasitas produksi.

Namun, hasil analisis menunjukkan bahwa UMKM mengalami kendala modal awal (Weakness/W pasar) dan ada ancaman (Threat/T) masuknya produk impor murah dengan kualitas rendah.

Sebagai manajer pemasaran TEFA, Anda diminta merancang sebuah formula paket strategi bisnis komprehensif yang memadukan keunggulan produk (S) untuk mengambil peluang (O) sekaligus memitigasi kendala biaya dan ancaman produk impor. Rancangan kombinasi strategi bisnis yang paling efektif dan bernilai tambah tinggi adalah...

- A. Menjual produk secara eceran dengan harga murah tanpa garansi demi menyaingi harga produk impor
- B. Merancang paket kemitraan penyewaan/cicilan alat yang terintegrasi dengan layanan perawatan berkala dan garansi purna jual
- C. Menghentikan produksi alat presisi dan beralih merancang produk rumah tangga yang tidak memiliki pesaing impor
- D. Menjual lisensi desain alat kepada investor luar agar sekolah tidak perlu menanggung risiko biaya produksi
- E. Mengajukan proposal bantuan dana hibah kepada pemerintah untuk membagikan alat secara gratis kepada seluruh UMKM

19. Dalam menyusun rencana usaha, seorang wirausaha menuliskan analisis mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mungkin dihadapi. Analisis ini dikenal sebagai SWOT Analysis. Dengan analisis SWOT, wirausaha dapat menilai potensi usaha secara lebih realistis. Hal ini membantu dalam merumuskan strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan. Berdasarkan uraian tersebut, tujuan utama analisis SWOT adalah...

- A. Menghitung jumlah modal usaha yang dibutuhkan
- B. Menentukan jumlah produk yang diproduksi setiap bulan
- C. Mengevaluasi faktor internal dan eksternal usaha
- D. Menentukan harga jual produk berdasarkan tren pasar
- E. Memperluas promosi melalui media sosial

20. Sebuah perusahaan kecil melakukan program pemberdayaan masyarakat dengan memberikan pelatihan keterampilan kerja kepada warga sekitar. Program ini tidak hanya meningkatkan citra perusahaan, tetapi juga memberi manfaat langsung bagi masyarakat. Kegiatan ini termasuk dalam konsep...

- A. Promosi penjualan
- B. Break Even Point
- C. Corporate Social Responsibility (CSR)
- D. Analisis SWOT
- E. Branding produk

21. Fungsi analisis SWOT dalam perencanaan usaha adalah ...

- A. Menilai kekuatan dan kelemahan internal
- B. Menganalisis peluang dan ancaman eksternal
- C. Membantu strategi usaha
- D. Menghindari risiko sepenuhnya
- E. Memetakan posisi usaha

Kunci Jawaban: A, B, C, E

22. Alat analisis pemasaran yang umum digunakan adalah ...

- A. Marketing Mix (4P/7P)
- B. STP (Segmentasi, Targeting, Positioning)
- C. SWOT Analysis
- D. PESTEL Analysis
- E. Copycat Strategy

Kunci Jawaban: A, B, C, D

23. *Studi Kasus: Etika Bisnis dan **Hak Cipta Fani***, seorang *content creator* muda, membuat sebuah video edukasi yang menarik dan viral di media sosial. Beberapa waktu kemudian, sebuah perusahaan besar meniru konsep video, narasi, dan bahkan visualnya tanpa izin. Fani ingin mengambil langkah yang tepat. Manakah dari tindakan berikut yang mencerminkan etika bisnis dan pemahaman akan hukum Hak Kekayaan Intelektual (HKI)?

1. Menyampaikan protes keras melalui media sosial dengan mengumbar nama perusahaan tersebut untuk memperlukannya di hadapan publik.
2. Mengirimkan surat peringatan (somasi) melalui jalur hukum yang menuntut penghapusan konten dan kompensasi atas pelanggaran hak cipta.
3. Membiarkan saja karena perusahaan besar memiliki modal yang jauh lebih kuat, sehingga perlawanan akan sia-sia.
4. Mendokumentasikan seluruh bukti pelanggaran (tanggal publikasi, kesamaan konten) sebelum mengambil tindakan.

Kunci Jawaban: 2 dan 4

24. Unit Teaching Factory (TEFA) sekolah teknik akan memproduksi 10 unit alat bantu kerja. Biaya yang dikeluarkan selama proses produksi adalah sebagai berikut:

- Biaya bahan baku utama: Rp2.000.000,-
- Biaya tenaga kerja langsung: Rp1.000.000,-
- Biaya overhead (listrik, penyusutan alat, dll.): Rp1.000.000,-

Jika tim sekolah menginginkan keuntungan (profit margin) sebesar 20% dari total biaya produksi, berapa harga jual per unit alat tersebut agar usaha dinyatakan layak dan menguntungkan?

- A. Rp400.000,-
- B. Rp420.000,-
- C. Rp480.000,-
- D. Rp500.000,-
- E. Rp520.000,-

Kunci Jawaban : C

Penjelasan:

Langkah Perhitungan	Rumus / Cara Kerja	Hasil
1. Biaya Produksi per Unit	$\frac{\text{Bahan Baku} + \text{Tenaga Kerja} + \text{Overhead}}{\text{Jumlah Unit}} = \frac{\text{Rp2.000.000} + \text{Rp1.000.000} + \text{Rp1.000.000}}{10}$	Rp400.000,-
2. Margin Keuntungan (20%)	$20\% \times \text{Biaya Produksi per Unit} = 20\% \times \text{Rp400.000,-}$	Rp80.000,-
3. Harga Jual per Unit	$\text{Biaya Produksi per Unit} + \text{Margin Keuntungan} = \text{Rp400.000} + \text{Rp80.000}$	Rp480.000,-

25. Seorang wirausahawan pemula memproduksi sabun cuci motor dan menyalin persis logo serta nama merek terkenal "ShineAuto" yang sudah terdaftar milik perusahaan lain. Dampak analisis hukum dan bisnis yang paling tepat akibat tindakan tersebut adalah...

- A. Wirausahawan aman karena skala usahanya masih berupa UMKM.
- B. Wirausahawan dapat dituntut atas pelanggaran Merek dan produknya berisiko ditarik dari pasaran.
- C. Merek terkenal otomatis kehilangan hak patennya karena ditiru wirausahawan.
- D. Wirausahawan hanya perlu membayar royalti Hak Cipta tanpa perlu mengganti nama merek.
- E. Tindakan tersebut tergolong pelanggaran rahasia dagang yang berakibat denda pajak

Kunci Jawaban : B

26. Berdasarkan kasus tersebut , Tindakan PT Angin Ribut dapat dinalisis sebagai

Peluang karena Perusahaan memanfaatkan tren pasar yang sedang berkembang

Kelemahan karena Perusahaan tidak memiliki produk organik sebelumnya

Kekuatan karena Perusahaan mampu menciptakan produk baru

Integrasi horizontal karena Perusahaan menambah lini produk

Ancaman karena munculnya tren sabun organik.

- a. Peluang karena Perusahaan memanfaatkan tren pasar yang sedang berkembang
- b. Kelemahan karena Perusahaan tidak memiliki produk organik sebelumnya
- c. Kekuatan karena Perusahaan mampu menciptakan produk baru
- d. Integrasi horizontal karena Perusahaan menambah lini produk
- e. Ancaman karena munculnya tren sabun organik

soal 27 dan 28

Bacalah teks ini untuk menjawab soal nomor 2 dan nomor 3

STRATEGI MEMPEROLEH PELUANG USAHA

Strategi untuk mendapatkan inspirasi ide bisnis dapat bersumber dari hobi dan minat, keahlian. Yang sudah ada di pasar pameran dagang dan hasil industri, serta produk media informasi . Bu Lestari berminat membuka usaha Sebelum membuka usaha bu Lestari melakukan riset bisnis dan produk

Bu Lestari berminat membuka usaha berdasarkan hobi sebagai modal utamanya . Ide bisnis yang baik harus mampu memenuhi kebutuhan konsumen dan menjadi lebih baik dari pesaing. Strategi dalam memilih jenis usaha mencakup membuka usaha berdasarkan hobi, menghindari membuka usaha berskala besar dan musiman, memilih model bisnis waralaba , serta mempertimbangkan usaha yang membutuhkan modal ringan . Bu Lestari memiliki ide membuka bisnis dari berbagai sumber media dan gaya hidup Masyarakat.

Media membantu Masyarakat mencari informasi yang dibutuhkan Masyarakat luas. Berbagai jenis segmentasi pasar membantu Bu Lestari menemukan peluang usaha. Bu Lestari melakukan observasi terhadap kebutuhan konsumen untuk membangun usaha yang sesuai dengan permintaan pasar sehingga diperoleh data sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan Keputusan.

Berdasarkan teks tersebut berilah tanda centang () pada setiap pernyataan yang benar mengenai strategi bu Lestari untuk mendapatkan inspirasi ide bisnisnya. (Jawaban benar dapat lebih dari satu)

- a. Melalui pameran dagang yang diselenggarakan produsen
- b. Memiliki kompetensi sesuai dengan kebutuhan Masyarakat
- c. Menentukan produk sesuai kebutuhan konsumen
- d. Melalui media yang digunakan untuk mencari informasi
- e. Memiliki relasi yang luas untuk menawarkan produk

Berikut alasan yang membuat bu Lestari melakukan observasi dan riset bisnis sebelum membuka usahanya adalah ...

- a. Untuk meniru strategi pesaing dan produk yang sudah ada
- b. Agar usahanya cepat dikenal tanpa perlu strategi pemasaran
- c. Untuk menghindari kewajiban menganalisis potensi keuntungan

- d. Agar tidak perlu mengetahui karakter dan kebiasaan konsumen
- e. Agar dapat membangun usaha yang sesuai dengan permintaan pasar

29. Peluang usaha yang baik dapat diidentifikasi melalui beberapa ciri atau indikator, salah satunya Adalah mampu mengenali kebutuhan atau keinginan pasar. Berilah tanda centang () pada setiap pernyataan yang merupakan indikator peluang usaha yang baik berdasarkan teks.

(jawaban benar dapat lebih dari satu)

- a. Mampu berpikir unik dan inovatif
- b. Melakukan riset bisnis dan produk
- c. Mengenali tren yang sedang terjadi
- d. Menghitung anggaran yang dibutuhkan
- e. Mengenali kebutuhan atau keinginan pasar

30. Strategi pengembangan usaha ada beberapa salah satunya pengembangan diservikasi. Berdasarkan informasi tersebut, tentukan pernyataan yang merupakan bentuk pengembangan diversifikasi, Berilah tanda centang () pada setiap pernyataan yang benar. Jawaban benar dapat lebih dari satu

- a. Menambah produk baru yang memiliki kesamaan teknologi produksi dengan produk yang sudah ada
- b. Menambah produk baru yang tidak ada hubungannya dengan produk sebelumnya
- c. Mengembangkan produk baru atau memasuki pasar baru
- d. Mengakuisisi Perusahaan pesaing
- e. Membuka toko ritel sendiri

31. Menentukan tujuan dan arah bisnis diperlukan bagi calon wirausaha baru agar dapat melakukan Tindakan nyata dengan penuh motivasi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu calon wirausahawan harus mampu menetapkan niat tersebut baik dalam hal pikiran maupun tulisan.

Arya Kamandanu membuat daftar ide yang menarik untuk menggambarkan kemungkinan yang terjadi agar selalu mengingatkannya. Pikirannya selalu tertuju untuk melakukan gagasan dan menyimpannya dengan baik. Menelusuri dan

memunculkan semua kelebihan wirausahawan karena sebagian besar orang memiliki ide cemerlang, tetapi tidak bisa merealisasikan secara cepat dan tepat karena tidak tahu cara mewujudkan ide cemerlang tersebut. Oleh karena itu Arya Kamandanu membuat daftar mengenai Langkah untuk mewujudkan ide atau gagasan tersebut. Langkah Langkah dari Arya tersebut membandingkan dan mencari saran dari pengusaha, konsultan atau mentor untuk memahami lebih dalam bisnis yang akan ditekuni, termasuk gambaran mengenai jumlah modal yang dibutuhkan, hambatan yang akan dihadapi termasuk peluang disbanding bisnis sejenis yang sudah berjalan. Saran penasehat atau mentor digunakan untuk mengetahui cara mengawali usahanya, mengatasi kendala, dan mengelola sumber daya

Berdasarkan teks tersebut berilah tanda centang () pada setiap pernyataan yang benar mengenai cara untuk menemukan peluang usaha. (Jawaban benar dapat lebih dari satu)

- a. Membuat daftar ide yang menarik agar mudah diingat
- b. Segera melakukan Tindakan nyata untuk mencapai tujuan
- c. Berusaha mendapatkan saran dari pengusaha, konsultan atau mentor
- d. Menganalisis usaha yang memiliki peluang pelanggan yang banyak
- e. Menganalisis usaha yang memiliki modal ringan untuk menjalankan usaha

32. Meniru bisnis orang lain yang sedang tren tanpa mempertimbangkan keahlian pribadi

Mengandalkan motivasi semata tanpa Menyusun perencanaan yang jelas

Membuka usaha musiman tanpa mempertimbangkan modal dan resiko

Menunggu kesempatan datang tanpa melakukan Tindakan tegas

Alasan yang mendasari wirausahawan memiliki sikap optimis dan berani saat memulai usaha Adalah

- a. Karena dapat membuat usaha berjalan otomatis tanpa resiko
- b. Karena sikap tersebut bisa menggantikan kebutuhan akan modal usaha
- c. Karen keberanian saja cukup karena tanpa perlu keterampilan dan pengetahuan
- d. Karena hanya dengan sikap opitimis usaha bisa sukses tanpa perencanaan
- e. Karena sikap tersebut membantu mengambil Keputusan dan menghadapi tantangan

33. Peluang usaha adalah bentuk dari ide bisnis yang

potensial bagi para pelanggan dalam memenuhi kebutuhan ataupun keinginannya.

Indikator peluang usaha yang baik Adalah mampu mengenali kebutuhan pasar ,

mengenali trend dan berpikir unik serta inovatif

Berdasarkan teks tersebut, berikut yang merupakan salah satu indicator peluang usaha adalah

- a. Menghitung anggaran yang dibutuhkan dalam bisnis
- b. Menentukan ide produk baru yang tidak sesuai tren
- c. Mengenali masalah yang ada di lingkungan sekitar
- d. Memanfaatkan sumber daya usaha yang ada
- e. Mampu berpikir unik dan inovatif

34. Suatu Perusahaan fesyen local melihat tren

global tentang sustainable fashion dan memutuskan untuk menggunakan bahan daur ulang. Mereka juga membuat desain produk yang unik dan belum ada di pasar.

Berdasarkan kasus tersebut, tentukan strategi yang digunakan oleh Perusahaan fashion tersebut untuk menciptakan peluang usaha. Berilah tanda centang () kolom benar atau salah pada setiap pernyataan

PT MAJU SEJAHTERA adalah produsen sabun, Perusahaan ini menyadari bahwa banyak konsumen mulai beralih ke produk sabun organik. Oleh karena itu PT MAJU SEJAHTERA meluncurkan lini produk sabun organik untuk menangkap peluang pasar ini. Berdasarkan kasus tersebut , Tindakan PT MAJU SEJAHTERA dapat dinalisis sebagai

- a. Peluang karena Perusahaan memanfaatkan tren pasar yang sedang berkembang
- b. Kelemahan karena Perusahaan tidak memiliki produk organik sebelumnya
- c. Kekuatan karena Perusahaan mampu menciptakan produk baru
- d. Integrasi horizontal karena Perusahaan menambah lini produk
- e. Ancaman karena munculnya tren sabun organik

35. Perusahaan Indah Jaya bergerak di bidang manufaktur suplemen Kesehatan.

Perusahaan ini telah memiliki pangsa pasar yang besar dan berencana memperluas

pabrik. Berdasarkan informasi tersebut jenis perencanaan yang paling relevan untuk dilakukan adalah

- a. Perencanaan pendirian bisnis karena n mereka memulai proyek tertentu
- b. Proposal usaha, karena mereka butuh pendanaan dan investasi baru
- c. Hanya analisis SWOT, karena mereka perlu mengetahui kelemahan investasi
- d. Perencanaan pengembangan bisnis karena bertujuan meningkatkan skala usaha
- e. Perencanaan Kembali karena ada kemungkinan perhitungan lama tidak efisien

Bacalah teks ini untuk menjawab soal nomor 36 dan nomor 37

Proposal usaha merupakan alat bagi pelaku usaha untuk memperjelas visi dan misi mereka. Proposal usaha yang menarik merupakan pintu masuk bagi UMKM untuk mendapatkan akses pendanaan yang lebih baik. Masalah ekonomi seringkali menjadi hambatan bagi UMKM untuk menjalankan bisnis. Pihak perbankan dan investor memerlukan proposal untuk menjamin dana yang dijamkan maupun dikembalikan. Dengan proposal usaha yang baik, lengkap, matang dan tersusun rapi pelaku usaha akan mampu meyakinkan pihak kreditur dan mendapat kepercayaan lebih dari pihak tersebut. Dalam proses penyusunannya, pelaku UMKM dituntut untuk melakukan evaluasi terhadap tujuan usahanya. Strategi pengembangan, serta potensi resiko. Proposal menjadi alat komunikasi dan sarana intropeksi bagi pemilik untuk memperkuat dasar bisnis. Proposal usaha yang jelas, dan efektif akan mempermudah akses pendanaan yang meungkinkan UMKM berkembang lebih cepat. Menciptakan lapangan pekerjaan, dan berkontribusi pada pengurangan kemiskinan.

36. Berdasarkan teks tersebut fungsi utama proposal usaha bagi UMKM adalah....

- a. Sebagai alat untuk mempromosikan produk secara massal
- b. Sebagai dokumen legalitas remi untuk mendirikan Perusahaan
- c. Sebagai jaminan bahwa dana yang mereka berikan mampu dikembalikan
- d. Sebagai laporan keuangan tahunan yang wajib diserahkan ke pemerintah
- e. Sebagai sarana untuk memperjelas visi dan misi serta mendapatkan akses pendanaan

37. Rika Adalah alumnus SMK jurusan Teknik Instalasi Tenaga Listrik memiliki ide untuk membuat jasa perbaikan dan perawatan instalasi Listrik. Ia ingin mengajukan pinjaman modal ke bank. Dokumen yang paling efektif untuk disajikan kepada pihak bank adalah
- a. Daftar harga jasa perbaikan yang kompetitif
 - b. Ringkasan eksekutif yang hanya berisi visi dan misi usaha
 - c. Hanya deskripsi usaha yang menjelaskan keunikan layanan mereka
 - d. Laporan keuangan Perusahaan manufaktur sejenis sebagai perbandingan
 - e. Proposal usaha yang detail. Khususnya pada bagian perencanaan keuangan dan tim manajemen
38. Suatu UMKM kuliner menjual kue secara online. Pemiliknya ingin mengembangkan usaha dengan membuka toko fisik. Berilah tanda centang (P) pada setiap pernyataan yang benar mengenai manfaat yang didapat pemilik UMKM. Jika ia membuat perencanaan sebelum membuka toko fisik. (jawaban benar dapat lebih dari satu)
- a. Mendapatkan modal awal dari investor dengan lebih mudah
 - b. Secara langsung mendapatkan izin dari pemerintah untuk membuka toko baru
 - c. Menganalisis kelayakan ide membuka toko fisik agar resiko kerugian dapat diminimalisasi
 - d. Menjadi panduan internal untuk mengambil keputusan terkait Lokasi toko dan strategi promosi
 - e. Memastikan UMKM akan langsung mendapatkan keuntungan besar setelah toko dibuka
39. Setelah mengumpulkan berbagai ide melalui *brainstorming* dan membuat sketsa konsep awal, peserta didik mulai membuat gambar terperinci menggunakan *software* desain untuk menentukan ukuran warna dan bahan produk. Pernyataan tersebut dalam tahapan
- a. Identifikasi kebutuhan pasar
 - b. Perumusan konsep produk
 - c. Pembuatan desain awal
 - d. Evaluasi dan revisi desain

e. Finalisasi desain kemasan

40. Baca teks berikut ini

Dalam proses pengembangan desain produk, peserta didik SMK harus memperhatikan prinsip fungsional dan ergonomis. Suatu produk yang bagus secara estetika belum tentu nyaman digunakan. Contohnya desain kursi kayu unik dengan sandaran melengkung indah, ternyata membuat punggung cepat pegal setelah digunakan terlalu lama. Oleh karena itu, sebelum produksi massal penting untuk dilakukan ujicoba prototipe secara menyeluruh (*sumber dokumen penulis*)

Berdasarkan teks tersebut, berilah tanda centang (P) untuk setiap pertanyaan yang benar (jawaban benar dapat lebih dari satu)

- a. Desain estetika menjadi hal utama dalam menentukan keberhasilan produk
- b. Ergonomi berkaitan dengan kenyamanan pengguna saat memakai produk
- c. Uji coba prototipe dilakukan setelah produk dipasarkan secara luas
- d. Fungsi dan kenyamanan produk harus diuji sebelum diproduksi massal
- e. Kursi dengan desain yang indah otomatis selalu nyaman digunakan

(bacalah teks untuk menjawab soal no 41 dan no 42)

- Seorang peserta didik SMK sedang mengembangkan desain produk “Kotak serbaguna dari tripleks bekas” ia melakukan beberapa Langkah sebagai berikut :
 - a. Melakukan survei kepada teman teman tentang kebutuhan tempat penyimpanan barang barang kecil
 - b. Membuat sketsa bentuk kotak menggunakan pensil dan kertas kemudian menggambar ulang pada coreldraw
 - c. Membuat prototipe menggunakan triplek dan lem
 - d. Menambahkan identitas merk di bagian tutup kotak
 - e. Melakukan ujicoba prototipe serta menerima masukan untuk memperbaiki ukuran dan pengunci
- Berdasarkan teks tersebut Langkah nomor 1 termasuk dalam tahapan
 - a. Identifikasi kebutuhan pasar

- b. Perumusan konsep produk
- c. Pembuatan desain awal
- d. Evaluasi dan revisi
- e. Finalisasi desain

43. Setelah membuat prototipe tempat pensil dari bambu peserta didik melakukan uji pasar dengan cara memberikan produk kepada teman untuk digunakan, dengan tujuan adalah

- a. Menjual produk secara massal ke konsumen
- b. Menguji daya tahan produk di pasar luar negeri
- c. Mendapatkan umpan balik untuk perbaikan desain
- d. Mengurangi biaya bahan untuk proses produksi
- e. Menentukan harga jual tertinggi untuk memaksimalkan keuntungan

44. Tujuan pengembangan desain produk perlu mempertimbangkan aspek fungsionalitas adalah

- a. Untuk meningkatkan biaya produksi
- b. Agar produk sulit ditiru oleh pesaing
- c. Agar produk terlihat mahal dan eksklusif
- d. Agar produk dapat mengikuti tren media sosial
- e. Supaya produk bisa digunakan sesuai kebutuhan konsumen

45. Tahap evaluasi dan revisi dalam pengembangan produk bertujuan memastikan produk sesuai dengan kebutuhan pengguna, layak, secara teknis dan efisien. Langkah kritis yang dilakukan pada tahap ini adalah

- a. Menyajikan prototipe kepada calon pengguna untuk dapat masukan
- b. Menggunakan printer 3D untuk membuat maket
- c. Menyusun gambar kerja untuk produksi massal
- d. Membuat sketsa awal dan desain konseptual
- e. Melakukan *brainstorming ide*

**PEMBAHASAN BANK SOAL
KREATIVITAS, INOVASI DAN KEWIRAUSAHAAN TGL 14-10-2026**

SOAL 1

KUNCI JAWABAN	B
PEMBAHASAN	Strategi SO menggunakan kekuatan internal (Strengths) untuk memanfaatkan peluang eksternal (Opportunities). Kekuatan berupa pengrajin terampil dan bambu berkualitas tinggi dipadukan dengan peluang tren green-living global dan program ekspor pemerintah menghasilkan strategi berupa pengembangan produk estetik ramah lingkungan untuk pasar internasional melalui program pemerintah.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A tidak berfokus pada pemanfaatan peluang green-living dan pasar ekspor. C berfokus pada pemasok alternatif, padahal kondisi soal menunjukkan bambu berkualitas melimpah. D lebih menekankan pembukaan toko fisik dan pinjaman modal, bukan pemanfaatan

	peluang pasar global. E justru menurunkan harga untuk bersaing dengan produk impor, bukan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang tersedia.
--	--

SOAL 2

KUNCI JAWABAN	A dan C
PEMBAHASAN	Strategi WT bersifat defensif untuk meminimalkan kelemahan (Weakness) dan menghindari ancaman (Threats). A mengalihkan fokus dari lini produk massal ke layanan custom/tailor lokal untuk mengurangi tekanan produk impor. C mengatasi kelemahan SDM digital marketing dengan bermitra dengan agensi eksternal berbasis komisi untuk menghadapi persaingan di e-commerce.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B tidak logis karena membeli mesin dalam jumlah besar tanpa melatih karyawan dapat memperbesar beban modal dan belum mengatasi kelemahan SDM. D tidak realistis karena melobi pemerintah untuk menghapus pajak bukan langkah langsung yang dapat dilakukan perusahaan untuk mengatasi kelemahan internal dan ancaman pasar.

SOAL 3

KUNCI JAWABAN	B dan D
PEMBAHASAN	Faktor 2 dan 4 merupakan peluang eksternal yang dapat mempercepat pertumbuhan pasar digital. Kemudahan sistem pembayaran internasional pada marketplace global membuka akses ke pasar yang lebih luas, sedangkan komunitas digital pencinta seni interior dapat menjadi wadah promosi berbasis komunitas (word-of-mouth).
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A merupakan ancaman karena perubahan algoritma menyulitkan jangkauan organik. C merupakan hambatan karena kenaikan biaya logistik dapat meningkatkan biaya dan harga jual produk.

SOAL 4

KUNCI JAWABAN	C
PEMBAHASAN	Karakteristik pasar digital adalah rendahnya batasan masuk (low barrier to entry), sehingga kompetitor baru dapat meniru dan menjual produk dengan mudah. Dalam kasus EthnicWear, maraknya plagiarisme desain dan perang harga dari kompetitor baru di platform digital yang sama menjadi ancaman eksternal yang paling dominan.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A dan D merupakan faktor internal karena berkaitan dengan loyalitas karyawan dan kemampuan manajemen. B merupakan perubahan preferensi konsumen, tetapi bukan ancaman dominan yang dijelaskan dalam kasus. E berkaitan dengan keterbatasan bahan baku, bukan fenomena plagiarisme dan perang harga digital.

SOAL 5

KUNCI JAWABAN	B dan C
PEMBAHASAN	Ide inovasi produk harus menjawab peluang pasar berupa kepedulian terhadap kesehatan mental, efisiensi waktu, kebutuhan makanan/minuman praktis, dan budaya Work from Anywhere (WFA). B dan C paling selaras karena menawarkan minuman siap minum untuk relaksasi pekerja WFA dan snack-bar organik yang praktis untuk menunjang aktivitas kerja.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A tidak selaras dengan tren hidup sehat karena berkadar gula tinggi dan tidak menawarkan nilai inovasi yang sesuai. D menyasar keluarga besar di pedesaan dan tidak sesuai dengan fokus konsumen urban, efisiensi waktu, serta pola WFA.

SOAL 6

KUNCI JAWABAN	A dan B
PEMBAHASAN	Sistem sensor otomatis pemilah sampah berbasis mikrokontroler merupakan inovasi teknologi yang diarahkan pada perlindungan Paten. Sementara itu, bentuk fisik luar tong sampah yang futuristik dan ergonomis termasuk ranah perlindungan Desain Industri.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	C salah karena nama 'Smart-TrashBox' tidak otomatis dilindungi Hak Cipta tanpa pendaftaran resmi. D salah karena seluruh aspek alat tidak hanya dapat dilindungi dengan satu jenis HaKI berupa Rahasia Dagang; sistem teknologi dan bentuk fisik memiliki ranah perlindungan yang berbeda.

SOAL 7

KUNCI JAWABAN	A dan C
PEMBAHASAN	Kasus tersebut menegaskan pentingnya pendaftaran merek sedini mungkin. A menjelaskan prinsip First-to-File sebagaimana dijelaskan dalam sumber, yaitu pihak yang mendaftar lebih dahulu secara resmi memperoleh hak hukum eksklusif. C menjelaskan risiko tidak mendaftarkan merek, yaitu posisi hukum yang lemah dan risiko melakukan rebranding yang merugikan usaha.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B salah karena merek tetap penting didaftarkan meskipun sudah dikenal secara lokal. D salah karena penggunaan nama merek bertahun-tahun di tingkat lokal tidak otomatis menggugurkan hak pendaftaran resmi pihak lain.

SOAL 8

KUNCI JAWABAN	C
PEMBAHASAN	Urutan yang diberikan dalam sumber adalah Nomor Induk Berusaha (NIB), kemudian Sertifikat P-IRT, lalu Sertifikasi Halal. NIB menjadi identitas pelaku usaha melalui OSS; setelah NIB terbit, pangan olahan

	skala rumah tangga yang memenuhi ketentuan mengurus P-IRT, kemudian memenuhi kewajiban Sertifikasi Halal.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A dan E menempatkan Sertifikasi Halal sebelum NIB. B menempatkan P-IRT sebelum NIB. D menempatkan Sertifikasi Halal sebelum P-IRT. Keempat pilihan tersebut tidak sesuai dengan urutan yang dijelaskan dalam sumber.

SOAL 9

KUNCI JAWABAN	B
PEMBAHASAN	Hak Cipta melindungi karya video/sinematografi. Menggunakan, mengubah, dan mempublikasikan karya milik orang lain untuk promosi bisnis tanpa izin pemegang Hak Cipta dapat merupakan pelanggaran Hak Ekonomi dan dapat menimbulkan konsekuensi hukum, termasuk tuntutan ganti rugi materiil.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena konten digital di media sosial tidak otomatis menjadi public domain. C salah karena masalah izin tidak ditentukan oleh perubahan resolusi video. D salah karena pencantuman lagu latar tidak otomatis memberikan izin penggunaan visual video. E salah karena konsekuensi tidak hanya berupa teguran lisan dari platform.

SOAL 10

KUNCI JAWABAN	A, B, dan D
PEMBAHASAN	Untuk mendukung kebutuhan investor, startup perlu menunjukkan legalitas korporasi dan perlindungan aset intelektual yang memadai. A mencakup PT resmi dan NIB yang sesuai klasifikasi kegiatan. B mencakup pendaftaran source code pada Hak Cipta dan paten untuk modul metode pembelajaran AI yang bersifat baru. D mencakup NDA dan perlindungan Rahasia Dagang atas basis data internal yang relevan.

MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	C salah karena membiarkan logo 'PahamKilat' tanpa perlindungan merek berarti meninggalkan salah satu aset identitas usaha tanpa perlindungan sebagaimana kebutuhan kepastian aset intelektual yang ditekankan dalam sumber.
-----------------------------------	---

SOAL 11

KUNCI JAWABAN	A, B, dan D
PEMBAHASAN	Fixed Cost = sewa tempat Rp600.000 + gaji tetap Rp1.200.000 + penyusutan alat Rp100.000 = Rp1.900.000. Variable Cost = bahan baku Rp3.500.000 + kemasan Rp500.000 = Rp4.000.000. Total biaya = Rp1.900.000 + Rp4.000.000 = Rp5.900.000.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	C salah karena sewa tempat merupakan biaya tetap, sedangkan pembelian bahan baku merupakan biaya variabel. Dengan demikian, keduanya tidak termasuk dalam rumpun jenis biaya yang sama.

SOAL 12

KUNCI JAWABAN	A, B, dan C
PEMBAHASAN	HPP per unit = $\text{Rp}2.000.000 / 200 \text{ unit} = \text{Rp}10.000$. Laba per unit = $30\% \times \text{Rp}10.000 = \text{Rp}3.000$. Harga jual per unit dengan metode Cost-Plus Pricing = $\text{Rp}10.000 + \text{Rp}3.000 = \text{Rp}13.000$.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	D salah karena apabila seluruh 200 unit terjual, pendapatan kotor = $200 \times \text{Rp}13.000 = \text{Rp}2.600.000$, bukan Rp2.300.000.

SOAL 13

KUNCI JAWABAN	C
PEMBAHASAN	BEP awal = $\text{Rp}1.200.000 / (\text{Rp}10.000 - \text{Rp}5.000) = 240$ unit. BEP baru = $\text{Rp}1.200.000 / (\text{Rp}10.000 - \text{Rp}7.000) = 400$ unit. Kenaikan biaya variabel memperkecil margin kontribusi per unit dari Rp5.000 menjadi Rp3.000 sehingga titik impas meningkat menjadi 400 cup.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena BEP berubah ketika biaya variabel berubah. B salah karena BEP justru meningkat. D salah karena margin kontribusi turun menjadi Rp3.000, bukan naik menjadi Rp5.000. E salah karena perubahan biaya variabel tidak berarti usaha otomatis bangkrut seketika.

SOAL 14

KUNCI JAWABAN	B dan C
PEMBAHASAN	Untuk mempercepat pencapaian BEP, struktur biaya harus diefisienkan. Mengubah sistem produksi menjadi Pre-Order (PO) membantu meminimalkan sisa bahan baku yang terbuang. Menggunakan cloud kitchen atau sub-sewa dapur menekan komponen Biaya Tetap berupa sewa tempat.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A justru menambah beban pengeluaran dengan ruko yang lebih besar. D meningkatkan anggaran iklan cetak secara besar-besaran sehingga menambah pengeluaran, bukan mengurangi komponen biaya yang menjadi sumber masalah.

SOAL 15

KUNCI JAWABAN	A dan C
PEMBAHASAN	Perhitungan Laba/Rugi = Pendapatan Rp4.500.000 - Biaya Pokok Rp1.200.000 - Biaya Operasional Rp3.800.000 = -Rp500.000, sehingga usaha mengalami rugi bersih Rp500.000. Karena kondisi tersebut menunjukkan hasil negatif, manajemen perlu melakukan evaluasi dan dapat melakukan pivot strategi, misalnya menambah layanan antar-jemput berbasis aplikasi atau melakukan penghematan biaya.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B salah karena hasil perhitungan bukan laba Rp700.000, melainkan rugi Rp500.000. D salah karena penutupan permanen seharusnya tidak langsung dilakukan tanpa evaluasi efisiensi biaya dan alternatif strategi terlebih dahulu.

SOAL 16

KUNCI JAWABAN	B. (1) Hak Paten, (2) Merek Dagang, (3) Hak Cipta
PEMBAHASAN	Mesin pendorong jenis baru merupakan invensi/penemuan teknologi sehingga termasuk Hak Paten. "TeknoCut" merupakan identitas produk sehingga termasuk Merek Dagang. Buku panduan merupakan karya tulis sehingga termasuk Hak Cipta. Jadi urutannya adalah Hak Paten, Merek Dagang, Hak Cipta.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena mesin pendorong bukan Hak Cipta dan buku panduan bukan Hak Paten. C salah karena "TeknoCut" bukan Hak Paten dan mesin bukan Merek Dagang. D dan E juga menempatkan jenis HaKI tidak sesuai dengan objeknya.

SOAL 17

KUNCI JAWABAN	C. Menganalisis kondisi internal dan eksternal usaha
PEMBAHASAN	SWOT merupakan singkatan dari Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat. Strength dan Weakness berkaitan dengan kondisi internal, sedangkan Opportunity dan Threat berkaitan dengan kondisi eksternal. Karena itu, tujuan utama analisis SWOT adalah menganalisis kondisi internal dan eksternal usaha.

MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A bukan tujuan khusus SWOT untuk menentukan usaha yang paling mudah. B salah karena SWOT tidak menghilangkan seluruh risiko usaha. D dan E merupakan kegiatan lain yang bukan tujuan utama analisis SWOT.
-----------------------------------	---

SOAL 18

KUNCI JAWABAN	B. Merancang paket kemitraan penyewaan/cicilan alat yang terintegrasi dengan layanan perawatan berkala dan garansi purna jual
PEMBAHASAN	TEFA memiliki kekuatan berupa presisi dan daya tahan tinggi, serta peluang karena banyak UMKM manufaktur lokal. Di sisi lain, UMKM memiliki kelemahan berupa keterbatasan modal dan menghadapi ancaman produk impor murah. Paket penyewaan/cicilan membantu mengatasi keterbatasan modal, sedangkan perawatan berkala dan garansi purna jual memberikan nilai tambah dan daya saing. Strategi ini memadukan kekuatan dan peluang sekaligus merespons kelemahan dan ancaman.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A terlalu berfokus pada harga murah dan menghilangkan garansi. C tidak memanfaatkan peluang pasar yang ada. D tidak secara langsung menyelesaikan kebutuhan UMKM. E berupa distribusi gratis tidak menunjukkan model bisnis yang berkelanjutan.

SOAL 19

KUNCI JAWABAN	C. Mengevaluasi faktor internal dan eksternal usaha
PEMBAHASAN	Analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal. Hasil evaluasi tersebut dapat menjadi dasar dalam merumuskan strategi usaha.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A dan B hanya mencakup sebagian unsur SWOT. D, yaitu menentukan harga berdasarkan tren pasar, bukan tujuan utama SWOT. E lebih berkaitan dengan kegiatan promosi.

SOAL 20

KUNCI JAWABAN	C. Corporate Social Responsibility (CSR)
PEMBAHASAN	Pelatihan yang diberikan perusahaan kepada masyarakat sekitar merupakan bentuk tanggung jawab perusahaan terhadap lingkungan sosial. Kegiatan tersebut memberikan manfaat langsung kepada

	masyarakat dan dapat meningkatkan citra perusahaan, sehingga termasuk Corporate Social Responsibility (CSR).
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A, sales promotion, bertujuan meningkatkan penjualan. B, break-even, berkaitan dengan titik impas, bukan kegiatan sosial. D adalah alat analisis usaha. E berkaitan dengan identitas atau citra produk.

SOAL 21

KUNCI JAWABAN	A, B, C, E
PEMBAHASAN	SWOT digunakan untuk menilai kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal. Analisis ini membantu perumusan strategi dan memetakan posisi usaha. Namun, SWOT bukan alat untuk menghilangkan seluruh risiko usaha.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	D salah karena tidak ada analisis yang dapat sepenuhnya menghindarkan usaha dari risiko. SWOT membantu memahami dan mengantisipasi risiko, bukan menghilangkannya.

SOAL 22

KUNCI JAWABAN	A, B, C, D
PEMBAHASAN	Beberapa alat analisis pemasaran dan strategi yang umum digunakan adalah Marketing Mix (4P/7P), STP, SWOT Analysis, dan PESTEL Analysis. Alat-alat tersebut membantu memahami pasar, konsumen, kondisi usaha, dan lingkungan bisnis.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	E salah karena Copycat Strategy bukan merupakan alat utama analisis pemasaran seperti A-D.

SOAL 23

KUNCI JAWABAN	2 dan 4
PEMBAHASAN	Tindakan 2 tepat karena Fani dapat memberikan teguran secara hukum untuk meminta penghentian atau penghapusan konten serta mengajukan tuntutan ganti rugi atas dugaan pelanggaran hak cipta. Tindakan 4 juga tepat karena mendokumentasikan bukti, seperti tanggal publikasi dan kesamaan isi, sebelum mengambil tindakan akan memperkuat klaim.
MENGAPA PILIHAN LAIN	1 tidak tepat karena mempermalukan perusahaan secara terbuka di media sosial bukan penyelesaian yang tepat. 3 salah karena

SALAH	mengabaikan pelanggaran tidak melindungi hak cipta.
--------------	---

SOAL 24

KUNCI JAWABAN	C. Rp480.000 per unit
PEMBAHASAN	Total biaya produksi = Rp2.000.000 + Rp1.000.000 + Rp1.000.000 = Rp4.000.000. Untuk 10 unit, biaya per unit = Rp400.000. Keuntungan yang diinginkan 20% = Rp80.000. Jadi harga jual = Rp400.000 + Rp80.000 = Rp480.000 per unit.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A Rp400.000 adalah biaya sebelum keuntungan. B Rp420.000 setara keuntungan 5%. D Rp500.000 setara keuntungan 25%. E Rp520.000 setara keuntungan 30%. Target keuntungan adalah 20%, sehingga harga yang tepat Rp480.000.

SOAL 25

KUNCI JAWABAN	B. Wirausahawan dapat dituntut atas pelanggaran Merek dan produknya berisiko ditarik dari pasaran
PEMBAHASAN	Wirausahawan meniru secara persis logo dan nama merek terkenal "ShineAuto" yang telah terdaftar dan dimiliki perusahaan lain. Tindakan tersebut menimbulkan risiko hukum karena menggunakan merek terdaftar milik pihak lain, termasuk kemungkinan tuntutan pelanggaran merek dan risiko terhadap peredaran produknya.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena status sebagai UMKM tidak membuat penggunaan merek terdaftar milik pihak lain menjadi aman. C salah karena peniruan tidak menghilangkan hak pemilik merek. D salah karena persoalannya berkaitan dengan merek, bukan sekadar royalti hak cipta. E salah karena masalah ini bukan mengenai rahasia dagang atau denda pajak.

SOAL 26

KUNCI JAWABAN	A. Peluang karena perusahaan memanfaatkan tren pasar yang sedang berkembang.
PEMBAHASAN	PT Angin Ribut memanfaatkan tren pasar yang sedang berkembang, yaitu meningkatnya minat terhadap sabun organik. Kondisi tersebut merupakan peluang usaha karena dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan pasar.
MENGAPA PILIHAN	B salah karena tidak memiliki produk organik sebelumnya merupakan

LAIN SALAH	kondisi internal, bukan alasan utama kasus tersebut disebut peluang. C dapat menjadi kekuatan, tetapi inti kasus menekankan pemanfaatan tren pasar. D bukan klasifikasi yang tepat untuk kasus ini. E salah karena tren sabun organik justru dimanfaatkan sebagai peluang, bukan ancaman.
-------------------	---

SOAL 27

KUNCI JAWABAN	A, C, D.
PEMBAHASAN	Teks menyebutkan bahwa inspirasi ide bisnis dapat berasal dari pameran dagang, kebutuhan konsumen, dan media informasi. Ketiganya sesuai dengan strategi Bu Lestari.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B tidak didukung secara langsung oleh teks. E tentang memiliki relasi luas juga tidak disebutkan sebagai sumber inspirasi Bu Lestari.

SOAL 28

KUNCI JAWABAN	E. Agar dapat membangun usaha yang sesuai dengan permintaan pasar.
PEMBAHASAN	Bu Lestari melakukan observasi terhadap kebutuhan konsumen agar memperoleh data sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan dan membangun usaha yang sesuai permintaan pasar.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena tujuan riset bukan meniru pesaing. B tidak sesuai karena riset tidak menghilangkan kebutuhan strategi pemasaran. C dan D bertentangan dengan tujuan riset yang justru membantu menganalisis usaha dan konsumen.

SOAL 29

KUNCI JAWABAN	A, B, C, E.
PEMBAHASAN	Indikator peluang usaha yang baik dalam soal meliputi berpikir unik dan inovatif, melakukan riset bisnis dan produk, mengenali tren, serta mengenali kebutuhan atau keinginan pasar.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	D lebih berkaitan dengan perencanaan keuangan atau penganggaran, bukan indikator utama peluang usaha yang disebutkan pada teks.

SOAL 30

KUNCI JAWABAN	B, C.
PEMBAHASAN	Diversifikasi merupakan pengembangan usaha melalui produk baru dan/atau pasar baru. Karena itu, menambah produk baru yang tidak berhubungan dengan produk sebelumnya serta mengembangkan produk baru atau memasuki pasar baru termasuk bentuk diversifikasi.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A lebih mengarah pada pengembangan produk yang memiliki keterkaitan teknologi. D merupakan akuisisi perusahaan pesaing, sedangkan E merupakan pembukaan saluran/toko ritel sendiri, bukan bentuk utama diversifikasi yang dimaksud soal.

SOAL 31

KUNCI JAWABAN	A, C, D, E.
PEMBAHASAN	Langkah yang ditunjukkan dalam teks meliputi membuat daftar ide, mencari saran dari pengusaha/konsultan/mentor, menganalisis peluang pelanggan, dan mempertimbangkan kebutuhan modal.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B merupakan tindakan nyata, tetapi teks menekankan proses menemukan dan mewujudkan ide melalui daftar ide, analisis, serta saran mentor. Oleh karena itu pilihan yang paling sesuai adalah A, C, D, dan E.

SOAL 32

KUNCI JAWABAN	E. Karena sikap tersebut membantu mengambil keputusan dan menghadapi tantangan.
PEMBAHASAN	Sikap optimis dan berani membantu wirausahawan menghadapi tantangan dan mengambil keputusan dalam menjalankan usaha.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena usaha tetap memiliki risiko. B salah karena sikap tidak menggantikan modal. C salah karena keberanian saja tidak cukup tanpa keterampilan dan pengetahuan. D salah karena optimisme saja tidak menjamin keberhasilan tanpa perencanaan.

SOAL 33

KUNCI JAWABAN	E. Mampu berpikir unik dan inovatif.
PEMBAHASAN	Teks secara langsung menyebutkan bahwa salah satu indikator peluang

	usaha yang baik adalah mampu berpikir unik dan inovatif.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A bukan indikator yang disebutkan secara langsung. B justru bertentangan dengan prinsip mengenali tren. C dan D dapat mendukung usaha, tetapi bukan indikator yang ditanyakan secara langsung dalam teks.

SOAL 34

KUNCI JAWABAN	Peluang dan kekuatan.
PEMBAHASAN	Perusahaan memanfaatkan tren sustainable fashion sebagai peluang. Kemampuan menggunakan bahan daur ulang dan membuat desain unik dapat menjadi kekuatan perusahaan.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B dan E tidak sesuai karena kondisi tersebut bukan kelemahan atau ancaman. D integrasi horizontal juga tidak menggambarkan tindakan yang dijelaskan dalam kasus.

SOAL 35

KUNCI JAWABAN	D. Perencanaan pengembangan bisnis.
PEMBAHASAN	Perusahaan sudah memiliki pangsa pasar yang besar dan berencana memperluas pabrik. Artinya, perusahaan sedang mengembangkan usaha yang sudah berjalan, bukan memulai usaha dari nol.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena perusahaan bukan sedang mendirikan bisnis baru. B proposal usaha dapat menjadi dokumen pendukung pendanaan, tetapi jenis perencanaan yang ditanyakan adalah pengembangan bisnis. C terlalu terbatas. E tidak sesuai karena tidak ada informasi bahwa perusahaan harus melakukan perencanaan kembali.

SOAL 36

KUNCI JAWABAN	E. Sebagai sarana untuk memperjelas visi dan misi serta mendapatkan
----------------------	---

	akses pendanaan.
PEMBAHASAN	Teks menjelaskan bahwa proposal usaha memperjelas visi dan misi serta membantu UMKM memperoleh akses pendanaan dari bank atau investor.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena fungsi utama dalam teks bukan promosi massal. B bukan dokumen legalitas resmi. C bukan jaminan pengembalian dana. D bukan laporan keuangan tahunan pemerintah.

SOAL 37

KUNCI JAWABAN	E. Proposal usaha yang detail, khususnya pada bagian perencanaan keuangan dan tim manajemen.
PEMBAHASAN	Rika membutuhkan pinjaman bank. Proposal usaha yang lengkap dapat memberikan gambaran usaha, perencanaan keuangan, dan kemampuan tim manajemen sehingga lebih meyakinkan pihak bank.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A hanya memuat harga jasa. B terlalu terbatas. C hanya menjelaskan deskripsi usaha. D merupakan laporan perusahaan lain sehingga bukan dokumen utama untuk mengajukan pinjaman usaha Rika.

SOAL 38

KUNCI JAWABAN	A, C, D.
PEMBAHASAN	Perencanaan sebelum membuka toko dapat membantu mempersiapkan pendanaan, menganalisis kelayakan dan risiko, serta menjadi panduan dalam menentukan lokasi dan strategi promosi.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B salah karena perencanaan tidak otomatis memberikan izin pemerintah. E salah karena perencanaan tidak menjamin keuntungan besar secara langsung.

SOAL 39

KUNCI JAWABAN	C. Pembuatan desain awal.
PEMBAHASAN	Setelah brainstorming dan membuat sketsa konsep awal, peserta didik membuat gambar terperinci menggunakan software desain untuk menentukan ukuran, warna, dan bahan. Tahap tersebut termasuk pembuatan desain awal.

MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A merupakan tahap identifikasi kebutuhan. B adalah perumusan konsep. D dilakukan setelah desain diuji/evaluasi. E berkaitan dengan penyelesaian desain, bukan proses pembuatan gambar terperinci yang dijelaskan.
-----------------------------------	---

SOAL 40

KUNCI JAWABAN	B, D.
PEMBAHASAN	Ergonomi berkaitan dengan kenyamanan pengguna. Uji coba prototipe perlu dilakukan sebelum produksi massal untuk memastikan fungsi dan kenyamanan produk.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena estetika bukan satu-satunya penentu keberhasilan. C salah karena uji coba dilakukan sebelum produk dipasarkan secara luas. E salah karena desain indah tidak otomatis nyaman digunakan.

SOAL 41

KUNCI JAWABAN	Tidak ada pertanyaan mandiri yang ditampilkan pada dokumen.
PEMBAHASAN	Bagian nomor 16 berisi teks kasus tentang pengembangan desain produk kotak serbaguna dari tripleks bekas dan langkah-langkah yang menjadi dasar untuk soal berikutnya.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	Tidak ada pilihan jawaban nomor 16 yang dapat dianalisis karena pertanyaan nomor 16 tidak tercantum dalam dokumen.

SOAL 42

KUNCI JAWABAN	A. Identifikasi kebutuhan pasar.
PEMBAHASAN	Langkah pertama adalah melakukan survei kepada teman tentang kebutuhan tempat penyimpanan barang kecil. Kegiatan tersebut bertujuan mengetahui kebutuhan calon pengguna.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B adalah perumusan konsep produk. C adalah pembuatan desain. D adalah evaluasi dan revisi. E adalah finalisasi desain.

SOAL 44

KUNCI JAWABAN	C. Mendapatkan umpan balik untuk perbaikan desain.
PEMBAHASAN	Produk diberikan kepada teman untuk digunakan dalam uji pasar agar peserta didik memperoleh masukan dari pengguna. Masukan tersebut dapat digunakan untuk memperbaiki desain.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A salah karena tujuan utama bukan langsung menjual massal. B tidak berkaitan dengan kasus. D bukan tujuan utama uji pasar. E penentuan harga bukan tujuan yang dijelaskan

	dalam soal.
--	-------------

SOAL 45

KUNCI JAWABAN	E. Supaya produk bisa digunakan sesuai kebutuhan konsumen.
PEMBAHASAN	Aspek fungsionalitas memastikan produk dapat menjalankan fungsi yang dibutuhkan konsumen dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	A, B, C, dan D bukan tujuan utama aspek fungsionalitas. Fungsionalitas berfokus pada fungsi dan kegunaan produk bagi pengguna.

SOAL 46

KUNCI JAWABAN	A. Menyajikan prototipe kepada calon pengguna untuk mendapatkan masukan.
----------------------	--

PEMBAHASAN	Evaluasi dan revisi membutuhkan masukan dari calon pengguna. Prototipe dapat digunakan untuk memperoleh umpan balik sebelum produk dikembangkan atau diproduksi lebih lanjut.
MENGAPA PILIHAN LAIN SALAH	B berkaitan dengan pembuatan maket/prototipe. C berkaitan dengan persiapan produksi massal. D dan E merupakan tahap lebih awal dalam proses pencarian dan pengembangan ide.