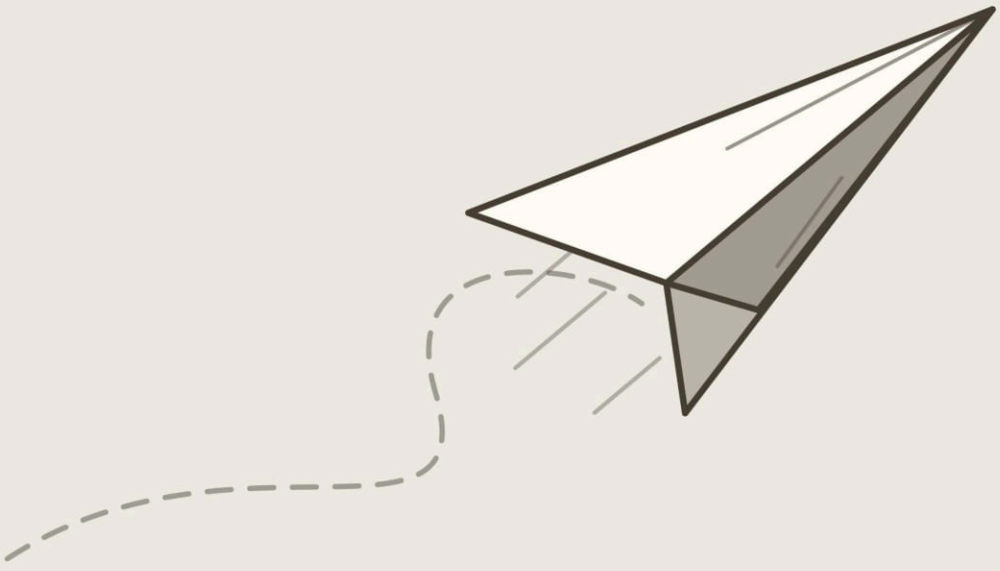
TKA SMK

PRODUK ATAU PROJEK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN

Materi, Strategi, dan Simulasi



Handaka Lumu
by Next Level Study Indonesia

2026/2027 · SMKPKK

TKA SMK PKK

Materi, Strategi, dan Simulasi

Handaka Lumu

by Next Level Study Indonesia

The Dancer of the Silent Stage

"Semakin kau mengenalku, semakin banyak yang kamu tidak tahu"



KETERANGAN BUKU

TKA SMK PKK: Materi, Strategi, dan Simulasi

Penulis: Handaka Lumu

Penyusun soal: Tim Next Level Study Indonesia

Penerbit: Next Level Study Indonesia

Edisi: Edisi 1 · Gratis untuk pelajar Indonesia · 2026/2027 · Kode buku SMKPKK

© 2026 Next Level Study Indonesia. Hak cipta dilindungi undang-undang.

GRATIS · TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN

Buku ini dibagikan gratis sebagai dedikasi Next Level Study Indonesia untuk bangsa. Boleh diperbanyak dan dibagikan untuk belajar, tetapi tidak untuk diperjualbelikan.

Sumber soal asli: Belum ada soal asli TKA untuk mapel ini; bentuk soal mengikuti soal asli TKA SMK 2025 Projek Kreatif dan Kewirausahaan (Pusat Asesmen Pendidikan, Kemendikdasmen).

Acuan kisi-kisi: https://pusmendik.kemendikdasmen.go.id/tka/tka/view/mata-pelajaran-pilihan/sma/produk-atau-projek-kreatif-dan-kewirausahaan-smk-dan-mak

Kata Pengantar

Kamu yang sedang bersiap,

Terima kasih sudah membuka buku ini. Sebagai murid SMK, kamu sudah terbiasa menghasilkan sesuatu dengan tanganmu sendiri: sepotong kain yang menjadi baju, adonan yang menjadi kue, baris kode yang menjadi aplikasi. Mata pelajaran Produk atau Projek Kreatif dan Kewirausahaan mengajakmu melangkah satu tingkat lebih jauh. Bagaimana sebuah gagasan menjadi produk yang layak dijual, sampai ke tangan pembeli, dan dikelola dengan jujur dan rapi?

Buku ini lahir dari satu kenyataan. Soal TKA SMK Projek Kreatif dan Kewirausahaan 2025 hampir tidak pernah meminta kamu menghafal istilah. Soal-soalnya bercerita tentang sebuah unit usaha sekolah, seorang murid yang memulai usaha, atau sebuah kemasan yang dikeluhkan pelanggan, lalu meminta kamu memilih keputusan yang paling tepat. Banyak siswa tersandung bukan karena kurang rajin, tetapi karena belum terbiasa menimbang sebuah kasus usaha dari awal sampai akhir. Karena itu, buku ini saya tulis supaya kamu mengerti alasan di balik setiap langkah, bukan sekadar mengingat namanya.

Isinya disusun mengikuti kisi-kisi resmi dan soal asli TKA 2025. Setiap sub bab menjelaskan materinya secara utuh, lengkap dengan gambar, contoh usaha di sekitarmu, dan contoh soal yang diselesaikan langkah demi langkah. Sesudah itu baru disajikan strategi menjawab serta jebakan yang sering dipasang. Di akhir setiap bab ada kuis, dan di akhir buku ada simulasi TKA yang berwaktu seperti ujian sesungguhnya. Buku ini tidak menjanjikan nilai tertentu. Yang bisa saya janjikan hanyalah penjelasan yang jujur dan latihan yang terarah.

Bacalah berurutan. Kerjakan latihan dengan pensil di tangan, jangan hanya dengan mata. Bila skor kuis belum memuaskan, kembalilah ke sub bab yang ditunjuk tabel anjuran. Kamu juga bisa membuka latihan dan kuis yang sama di LMS NLS lewat kode QR di dalam buku.

Setiap usaha yang besar dimulai dari satu janji kecil yang ditepati: pesanan yang selesai tepat waktu, mutu yang dijaga walau tidak ada yang memeriksa, kejujuran dalam setiap catatan. Berjanjilah pada dirimu untuk tidak berhenti di tengah jalan. Persembahkan kesungguhanmu untuk orang tua yang menunggumu pulang membawa kabar baik, untuk guru yang sabar menuntunmu, dan untuk negeri yang kelak membutuhkan tenaga, karya, dan pikiranmu. Belajarlah dengan sepenuh jiwa dan raga, karena ilmu yang kamu kumpulkan hari ini adalah baktimu esok hari.

Selamat belajar. Saya percaya kamu bisa.

Oktober 2026

Handaka Lumu

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Panduan Memakai Buku

Buku ini dipakai berurutan: kenali ujiannya (Bagian A), pelajari 5 bab materi (Bagian B), uji kesiapanmu dengan simulasi TKA berwaktu (Bagian C), lalu cocokkan jawaban dan pelajari pembahasannya (Bagian D).

Peta belajar

Langkah	Kamu mengerjakan	Hasil
1	Bagian A: kenali bentuk soal dan peta kisi-kisi	Tahu apa yang diuji
2	Bab demi bab: baca sub bab, kerjakan latihan, lalu Kuis Akhir Bab	Skor kuis per bab
3	Ulangi sub bab yang ditunjuk tabel anjuran di akhir kuis	Titik lemah berkurang
4	Bagian C: 3 simulasi TKA berwaktu	Skor simulasi
5	Bagian D: kunci dan pembahasan semua soal	Paham alasan, bukan hanya jawaban

Tanda di dalam buku

Tanda	Artinya
◎ APA YANG DIUJI	Tujuan belajar sub bab dan indikator resmi yang diuji
◆ KONSEP INTI	Materi lengkap: penjelasan runtut, gambar, dan contoh terselesaikan
▲ STRATEGI DAN JEBAKAN	Langkah menjawab dan pola pengecoh yang sering dipasang
● BEDAH SOAL	Soal dibahas langkah demi langkah
✎ LATIHAN	Soal untuk dikerjakan sendiri; kunci singkat di bawahnya
✔ PERIKSA DIRI	Pertanyaan refleksi dan hal yang perlu diingat
Kotak QR	Membuka latihan dan kuis yang sama di LMS NLS

Kode

SMKPKK-1.2 = sub bab 1.2; SMKPKK-KB1 = kuis akhir bab 1; SMKPKK-FIN1 = simulasi 1. Kode yang sama dipakai di LMS.

Belajar lewat PDF atau LMS

Semua latihan, kunci, dan pembahasan sudah ada di buku ini, jadi kamu bisa belajar hanya dengan PDF atau cetakan. LMS menambahkan latihan dan kuis interaktif, serta menyimpan skormu.

Buka buku ini di LMS NLS

Pindai untuk membuka course buku ini.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Daftar Isi

Kata Pengantar ii
Panduan Memakai Buku iii
Bagian A · Mengenal TKA Produk atau Projek Kreatif dan Kewirausahaan 1
Bagian B · Materi 10
Bab 1 · Desain dan Pengembangan Produk 10
Sub bab 1.1 · Desain dan prosedur pengembangan produk barang/jasa 11
Sub bab 1.2 · Evaluasi desain kemasan produk 23
Sub bab 1.3 · Evaluasi label produk 33
Sub bab 1.4 · Pengembangan prototipe produk 46
Kuis Akhir Bab 1 58
Bab 2 · Perencanaan dan Proses Produksi 74
Sub bab 2.1 · Perencanaan produksi 75
Sub bab 2.2 · Perhitungan biaya produksi dan harga jual 86
Sub bab 2.3 · Penerapan proses produksi 100
Sub bab 2.4 · Penerapan pengemasan produk 112
Sub bab 2.5 · Pengendalian mutu produk (Quality Assurance) 122
Kuis Akhir Bab 2 134
Bab 3 · Pemasaran dan Distribusi Produk 147
Sub bab 3.1 · Perancangan strategi pemasaran produk 148
Sub bab 3.2 · Evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran 161
Sub bab 3.3 · Penerapan distribusi produk 173
Kuis Akhir Bab 3 183
Bab 4 · Peluang dan Proposal Usaha 196
Sub bab 4.1 · Analisis dan penentuan peluang usaha 197
Sub bab 4.2 · Komponen proposal usaha 209
Sub bab 4.3 · Analisis proposal usaha 219
Kuis Akhir Bab 4 231
Bab 5 · Pelaporan Keuangan dan HaKI 244
Sub bab 5.1 · Penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha 245
Sub bab 5.2 · Analisis laporan keuangan dan tindak lanjut 259
Sub bab 5.3 · Jenis hak kekayaan intelektual (HaKI) 271
Sub bab 5.4 · Penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran 281
Kuis Akhir Bab 5 293
Bagian C · Simulasi TKA 305
Simulasi 1 — Prediksi TKA 2026 306
Simulasi 2 — Prediksi TKA 2026 322
Simulasi 3 — Prediksi TKA 2026 335
Bagian D · Kunci dan Pembahasan 350
Penutup 438
Lampiran 440

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bagian A · Mengenal TKA Produk atau Projek Kreatif dan Kewirausahaan

Apa itu TKA SMK Projek Kreatif dan Kewirausahaan

Tes Kemampuan Akademik (TKA) Produk atau Projek Kreatif dan Kewirausahaan (disingkat **PKK**) adalah salah satu mata pelajaran **pilihan** pada TKA jenjang SMK/MAK. Menurut kerangka asesmen Pusat Asesmen Pendidikan (Pusmendik) Kemendikdasmen, tes ini menilai **pemahaman konseptual dan keterampilan analitis** di bidang produksi, distribusi, pemasaran, dan pengelolaan usaha. Cakupannya meliputi pengembangan produk, perencanaan dan biaya produksi, pemasaran dan distribusi, peluang usaha, proposal usaha, laporan keuangan, dan HaKI (Hak Kekayaan Intelektual).

Berbeda dengan tes mata pelajaran yang menuntut banyak rumus atau istilah, PKK menuntut kamu **mengambil keputusan dalam sebuah kasus usaha**. Kamu tidak sedang ditanya "apa definisi pemasaran", melainkan "dengan keadaan usaha seperti ini, langkah mana yang paling tepat?". Karena itu, materi tetap harus kamu pahami, tetapi dipakai sebagai alat untuk menimbang kasus.

> Pemberitaan tentang jadwal TKA 2026 menyebut setiap mata pelajaran pilihan berisi **25 soal** dan dikerjakan dalam **60 menit**. Artinya, rata-rata kamu punya sekitar **2,4 menit** untuk setiap soal. Pastikan ketentuan resminya lewat pengumuman Pusmendik menjelang ujian. Soal asli PKK tahun 2025 berisi 30 soal.

Penting diketahui: **PKK adalah satu-satunya mata pelajaran pilihan SMK yang soal aslinya sudah pernah diterbitkan** (TKA SMK 2025). Karena itu, bentuk dan tingkat kesulitan soal di buku ini mengikuti soal asli PKK tersebut.

Apa yang diuji: dua elemen, lima bab

Kisi-kisi resmi membagi muatan PKK menjadi **dua elemen** dengan **13 sub-elemen**. Buku ini memecahnya menjadi lima bab dan 19 sub bab, supaya setiap sub bab membahas satu hal yang jelas.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Elemen kisi-kisi	Sub-elemen menurut kisi-kisi	Bab di buku ini	Soal asli 2025
Kegiatan Produksi, Pemasaran, dan Distribusi	pengembangan desain produk; desain kemasan dan label; prototipe produk	Bab 1 Desain dan Pengembangan Produk	5 soal
Kegiatan Produksi, Pemasaran, dan Distribusi	perencanaan produksi dan biaya; proses produksi; pengemasan; pengendalian mutu (*quality assurance*)	Bab 2 Perencanaan dan Proses Produksi	10 soal
Kegiatan Produksi, Pemasaran, dan Distribusi	pemasaran produk; distribusi produk	Bab 3 Pemasaran dan Distribusi Produk	5 soal
Pengelolaan Usaha	analisis peluang usaha; proposal usaha	Bab 4 Peluang dan Proposal Usaha	4 soal
Pengelolaan Usaha	pelaporan keuangan; HaKI	Bab 5 Pelaporan Keuangan dan HaKI	6 soal

Pembagian soal asli per bab di atas adalah hasil pemetaan NLS terhadap 30 soal asli menurut indikator tiap soal. Dari tabel itu terlihat bahwa **Bab 2 memuat sepertiga soal**. Perencanaan, biaya, proses, pengemasan, dan mutu produksi adalah inti PKK, jadi bab ini dibagi menjadi lima sub bab. Bab 5 menyusul dengan 6 soal, yang sebagian besar berupa hitungan keuangan dan kasus HaKI.

Ada satu catatan tentang pembagian sub bab. Kisi-kisi resmi hanya menyebut 13 sub-elemen. Buku ini memecah beberapa di antaranya supaya lebih mudah dipelajari: kemasan dan label menjadi dua sub bab, perencanaan dan biaya produksi menjadi dua, pemasaran menjadi dua (merancang dan mengevaluasi), proposal usaha menjadi dua, pelaporan keuangan menjadi dua, dan HaKI menjadi dua. Tidak ada sub bab yang berada di luar kisi-kisi.

Konteks soal: usaha di sekitar murid SMK

Kisi-kisi menyebut konteks soal berupa studi kasus usaha, misalnya kelompok murid SMK, UMKM, perusahaan manufaktur, atau aplikasi digital. Soal asli 2025 benar-benar mengikutinya. Hampir setiap soal dibuka dengan cerita sebuah usaha yang sedang berjalan, lalu meminta kamu menentukan langkah, penyebab, atau hasil hitungan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Konteks	Contoh pada soal asli 2025 (nomor = nomor di berkas soal asli)
Unit usaha sekolah dan kelompok murid	totebag kanvas dari ekstrakurikuler menjahit (No. 4), kue kering dari jurusan Tata Boga (No. 6), keripik bayam dari jurusan Agribisnis (No. 7)
UMKM dan usaha kreatif	minuman herbal "Segar Rempah" (No. 13), sabun organik (No. 11), kaligrafi digital "Kaligrafika" (No. 25)
Usaha jasa dan perusahaan	bengkel otomotif (No. 20), konveksi jersey marathon (No. 9), servis elektronik (No. 29)
Usaha berbasis aplikasi	aplikasi pencatat tugas "TASK+ EDU" yang jarang diunduh (No. 12)

Cerita pembuka itu bukan hiasan. Setiap angka, setiap keluhan pelanggan, dan setiap batasan (anggaran, waktu, target pasar) adalah petunjuk. **Biasakan membaca kalimat pertanyaannya dulu**, lalu kembali ke cerita untuk menandai petunjuk yang dibutuhkan.

Pola soal PKK: dari kasus ke keputusan

Hampir semua soal asli PKK mengikuti satu pola. Soal memberi **kasus** (apa yang terjadi di usaha itu) dan meminta kamu **memilih keputusan yang paling tepat** atau menentukan **penyebab** masalahnya. Gunakan rantai empat langkah berikut pada setiap soal.

Langkah	Pertanyaan yang kamu ajukan	Contoh (usaha fiktif: kerupuk kemasan yang keluhannya remuk)
1. Masalah/tujuan	Apa yang bermasalah, atau apa yang ingin dicapai usaha?	pelanggan di luar kota mengeluh kerupuk remuk
2. Penyebab	Apa yang menyebabkannya menurut informasi di soal?	dikirim dalam kantong plastik tipis tanpa pelindung
3. Bidang	Ini soal bidang mana: kemasan, produksi, pemasaran, keuangan, HaKI?	pengemasan produk (Bab 2)
4. Keputusan	Pilihan mana yang **menyasar penyebab itu** dengan biaya dan waktu yang wajar?	kemasan yang melindungi dari benturan, bukan sekadar tampilan baru

Langkah 4 adalah saringan terakhir. Pengecoh pada soal PKK sering berupa **tindakan yang baik secara umum, tetapi tidak menyelesaikan masalah di soal**: mengganti seluruh mesin padahal hanya benangnya yang tidak cocok, menurunkan standar mutu agar lebih mudah dipenuhi, atau menurunkan harga tanpa menghitung biaya. Pilih jawaban yang didukung informasi di soal dan **menyasar penyebabnya**.

Tiga tingkat berpikir

Kerangka Pusmendik menyusun soal dalam tiga level kognitif.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Level	Yang diminta	Contoh di PKK
1. Pemahaman	mengenali konsep dasar: tahapan produksi, jenis HaKI, komponen proposal	menentukan jenis HaKI untuk alat penyaring air ciptaan seorang murid (soal asli No. 24)
2. Penerapan	memakai konsep atau hitungan pada situasi baru	menghitung total biaya produksi atau saldo akhir kas dari data yang diberikan (soal asli No. 9, 29)
3. Penalaran	menganalisis, mengevaluasi, memilih solusi paling tepat	menentukan penyebab utama aplikasi tidak laku, atau tindakan mutu yang tepat dari hasil pemeriksaan (soal asli No. 12, 18)

Halaman kisi-kisi tidak memetakan level kognitif untuk setiap kompetensi, jadi level di atas hanyalah contoh dari soal asli. Soal level 3 jarang selesai dengan mengenali satu istilah. Setelah paham konsepnya, kamu masih harus **menimbang**: opsi mana yang paling tepat, paling lengkap, atau paling sesuai dengan target pasar dan anggaran.

Bentuk soal dan cara menjawabnya

Soal asli PKK 2025 memakai tiga bentuk. Menurut penghitungan NLS dari 30 soal asli, ada 18 pilihan ganda, 9 pilihan ganda kompleks (pilih lebih dari satu), dan 3 soal Benar/Salah.

Bentuk	Cara menjawab
Pilihan ganda (PG)	pilih **satu** jawaban dari lima pilihan A–E
PG kompleks pilih lebih dari satu (MCMA)	pilih **semua** pilihan yang benar; jumlahnya tidak disebutkan di soal, hanya ada petunjuk "jawaban benar lebih dari satu"
PG kompleks kategori (Benar/Salah)	tentukan **setiap** pernyataan Benar atau Salah

Pilihan ganda. Pilihan pada PKK biasanya berupa tindakan atau keputusan yang mirip panjangnya. Jawaban benar bukan yang paling panjang atau paling berhati-hati, melainkan yang paling sesuai dengan penyebab masalah di kasus. Contoh berikut diambil dari soal latihan di sub bab 1.1:

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Tim jurusan Desain dan Produksi Busana mendapat pesanan baju kerja terusan (wearpack) dari bengkel mobil pada 2027. Pengguna lama mengeluh tiga hal: badan terasa sangat panas, saku dada sering sobek karena dipakai menyimpan kunci pas, dan noda oli sulit dihilangkan. Pemilik bengkel mensyaratkan baju tetap berlengan panjang dan berbahan yang tidak meleleh bila terkena percikan api las, dengan harga tidak lebih dari Rp200.000. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Desain baju kerja yang paling tepat adalah ....

A. Kain katun drill gelap berlubang angin di punggung dan saku dada diperkuat
B. Kaos lengan pendek berbahan polyester tipis dengan banyak saku kain kecil
C. Kain parasut warna terang dengan ritsleting panjang dan saku dada lebih besar
D. Kain jins tebal berwarna biru dengan saku dada yang dibuat dari kain dobel
E. Kain katun putih berpori dengan lengan yang dapat dilepas saat cuaca panas

Pembahasan **Kunci: A**

Konsep: Desain produk mempertimbangkan fungsi (kenyamanan dan kekuatan), keselamatan, kemudahan perawatan, dan biaya, sesuai kebutuhan pengguna yang terungkap dari keluhan.

Langkah:
1. Panas → bahan katun yang menyerap keringat dan lubang angin.
2. Saku sobek → saku dada diperkuat.
3. Noda oli → warna gelap agar noda tidak mencolok.
4. Syarat: lengan panjang dan tidak meleleh terkena percikan api (katun, bukan polyester/parasut).

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Menjawab ketiga keluhan dan memenuhi syarat keselamatan.
• **B.** ✗ Lengan pendek melanggar syarat, dan polyester mudah meleleh bila terkena panas.
• **C.** ✗ Jebakan: saku besar memang muat banyak alat, tetapi kain parasut panas dan mudah meleleh, dan warna terang memperlihatkan noda oli.
• **D.** ✗ Jebakan: saku dobel memang lebih kuat, tetapi jins tebal makin panas dipakai di bengkel.
• **E.** ✗ Warna putih memperlihatkan noda oli, dan lengan yang dilepas melanggar syarat berlengan panjang.

Jawaban: A.

PG kompleks (MCMA). Jangan menebak jumlah jawabannya. Nilai setiap pilihan satu per satu dengan informasi di soal, lalu pilih semua yang lolos. Pada MCMA, satu pilihan yang salah ikut terpilih atau satu pilihan benar yang terlewat sudah membuat jawaban tidak sepenuhnya benar. Contoh dari sub bab 3.1:

►. Siswa jurusan Usaha Layanan Wisata bekerja sama dengan kebun kopi rakyat di desanya untuk menjual paket wisata edukasi "Dari Biji ke Cangkir" pada 2027. Sasaran utamanya sekolah dasar di kabupaten tetangga yang biasa mengadakan kunjungan belajar setiap akhir semester, dan keputusannya diambil kepala sekolah bersama guru. Paket harus dipesan minimal 3 minggu sebelumnya. Anggaran promosi daring mereka terbatas. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Strategi pemasaran daring yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mengirim penawaran digital berisi jadwal, materi belajar, dan harga per siswa ke surel sekolah-sekolah sasaran.

☐ B. Mengadakan kuis berhadiah di media sosial untuk semua pengikut agar jumlah pengikut cepat naik.

☐ C. Mengunggah video kegiatan anak-anak memetik dan menyangrai kopi dengan izin sekolah yang pernah berkunjung.

☐ D. Memasang iklan berbayar dua bulan sebelum akhir semester dengan sasaran guru di kabupaten tetangga.

☐ E. Membuat promo diskon kilat 24 jam di media sosial setiap akhir pekan agar segera dipesan.

Pembahasan **Kunci: A, C, D**

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pemasaran daring jasa wisata untuk sekolah ditujukan kepada pengambil keputusan (kepala sekolah dan guru), memakai saluran yang mereka gunakan, menampilkan bukti kegiatan, dan diatur waktunya sebelum masa pemesanan.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✓ Langsung menjangkau pengambil keputusan dengan informasi yang dibutuhkan untuk merencanakan kunjungan.

• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: pengikut memang bertambah, tetapi belum tentu kepala sekolah atau guru yang memutuskan kunjungan.

• **Pernyataan 3** ✓ Bukti nyata kegiatan belajar yang aman meyakinkan guru dan orang tua.

• **Pernyataan 4** ✓ Waktu iklan sesuai batas pemesanan 3 minggu, dan sasarannya tepat.

• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: diskon kilat memang mendorong pembelian cepat, tetapi kunjungan sekolah diputuskan kepala sekolah dan guru lewat perencanaan minimal 3 minggu, bukan dalam 24 jam.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

Benar/Salah. Perlakukan setiap baris sebagai soal kecil yang berdiri sendiri. Satu pernyataan bisa terdengar masuk akal tetapi tetap Salah karena bertentangan dengan fakta di kasus. Contoh dari sub bab 5.4:

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Merek "Kopi Senja Arunika" milik koperasi petani kopi telah terdaftar untuk produk kopi bubuk sejak 2025. Pada 2027, sebuah usaha lain menjual kopi bubuk dengan nama "Kopi Senja Arunika" juga, tetapi memakai logo dan warna kemasan yang berbeda. Usaha itu juga tidak meminta izin kepada koperasi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Usaha lain itu tidak melanggar karena logo dan warna kemasannya berbeda dari milik koperasi.	○	○
Koperasi dapat menegur dan meminta usaha itu berhenti memakai nama tersebut.	○	○
Pemakaian nama yang sama dapat merugikan koperasi karena pembeli mengira produk itu buatan koperasi.	○	○

Pembahasan **Kunci: 1S 2B 3B**

Konsep: Pemilik merek terdaftar memiliki hak eksklusif memakai mereknya untuk barang sejenis. Pemakaian nama yang sama atau mirip pada produk sejenis tanpa izin merupakan pelanggaran, walaupun logo atau warnanya dibuat berbeda.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Salah.** Nama merek yang sama untuk produk sejenis tetap dapat membingungkan pembeli, sehingga tetap melanggar walaupun logo berbeda.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Pemilik merek terdaftar berhak melarang pihak lain memakai merek yang sama untuk produk sejenis.
• **Pernyataan 3 → Benar.** Pembeli dapat tertukar dan membeli produk lain karena mengira itu kopi koperasi.

Jawaban: Salah, Benar, Benar.

Keterampilan yang dipakai di semua bab

Keterampilan berikut tidak punya sub bab sendiri, tetapi dipakai di banyak soal. Pelajari sekarang, lalu perhatikan pemakaiannya di setiap bab.

Membaca tabel dan data usaha

Sekitar seperenam soal asli memakai tabel sederhana: rincian biaya produksi, laporan laba rugi, atau daftar transaksi kas. Tidak ada grafik dan tidak ada data statistik nasional. Kerjakan dalam tiga langkah. **Pertama**, baca judul tabel dan satuannya (rupiah, pcs, bulan). **Kedua**, tandai baris atau kolom yang ditanyakan. **Ketiga**, periksa apakah ada baris yang **tidak boleh ikut dihitung**, misalnya pembelian alat yang bukan biaya produksi, atau penjualan yang belum dibayar sehingga belum menambah kas.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Hitungan dasar usaha

Hitungan di PKK hanyalah aritmetika usaha. Empat rumus berikut sudah cukup untuk hampir semua soal hitungan, dan masing-masing dijelaskan lengkap di bab yang terkait.

Yang dihitung	Rumus dasar	Dibahas di
Biaya produksi per unit	total biaya produksi ÷ jumlah unit yang **layak jual**	sub bab 2.2
Harga jual	biaya per unit + laba yang diinginkan	sub bab 2.2
Saldo akhir kas	saldo awal + kas masuk − kas keluar	sub bab 5.1
Laba bersih	pendapatan − biaya produksi − beban usaha	sub bab 5.1

Jebakan yang paling sering muncul bukan pada rumusnya, tetapi pada **data yang dimasukkan**: unit yang rusak ikut dibagi, atau transaksi kredit dihitung sebagai uang tunai.

Membaca label dan gambar usaha

Beberapa soal menampilkan gambar, misalnya label produk atau kanvas model bisnis (*Business Model Canvas*). Baca setiap keterangan pada gambar sebagai bukti. Jangan menafsirkan lebih jauh daripada yang tertulis, dan periksa apakah pernyataan di pilihan **benar-benar sesuai** dengan yang tertulis pada gambar.

Tingkat kesulitan nasional soal asli 2025

Berdasarkan data yang menyertai berkas soal asli yang dipakai NLS, **rata-rata persentase peserta yang menjawab benar pada 30 soal asli PKK adalah 43 %**. Sebarannya sebagai berikut.

Kelompok	Persentase benar nasional	Jumlah soal
Mudah	60 % atau lebih	6 soal
Sedang	35 %–59 %	11 soal
Sulit	kurang dari 35 %	13 soal

Sebanyak 13 dari 30 soal (43 %) dijawab benar oleh kurang dari sepertiga peserta. Soal yang sulit bukan soal yang memuat konsep tingkat tinggi. Kesulitannya ada pada **memilih keputusan terbaik di antara pilihan yang tampak masuk akal semua**. Karena itu, setiap sub bab di buku ini memuat bagian ⚠ **Strategi dan jebakan** yang menjelaskan pola pengecoh yang sering dipasang.

Strategi 60 menit

1. **Putaran pertama (±35 menit):** kerjakan soal yang pertanyaannya langsung bisa dijawab setelah membaca kasus. Untuk soal bertabel dengan hitungan panjang atau MCMA yang masih ragu, tandai dulu lalu lewati.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. **Putaran kedua (±20 menit):** kerjakan soal yang ditandai. Terapkan rantai empat langkah (masalah → penyebab → bidang → keputusan) dan coret pilihan yang tidak menyasar penyebabnya.
3. **Lima menit terakhir:** periksa ulang hitungan dan soal Benar/Salah serta MCMA baris demi baris, lalu pastikan tidak ada soal yang terlewat.
4. **Waspadai pilihan yang berlebihan.** Pilihan seperti "menghentikan seluruh produksi", "menarik semua produk", atau "menurunkan harga sampai separuh tanpa menghitung biaya" biasanya terlalu ekstrem untuk masalah di kasus. Namun, jangan memilih hanya karena kata-katanya; tetap periksa dengan informasi di soal.

Cara memakai buku ini untuk PKK

- **Ikuti urutan bab.** Urutannya mengikuti perjalanan sebuah produk: dirancang (Bab 1), dibuat (Bab 2), dijual (Bab 3), dikembangkan menjadi usaha (Bab 4), lalu dicatat dan dilindungi (Bab 5).
- **Prioritaskan sub bab bertanda ★.** Sub bab ini punya bobot soal besar atau hitungan yang rawan salah: biaya produksi dan harga jual, pengendalian mutu, strategi pemasaran, serta penyusunan laporan keuangan.
- **Tulis contoh usahamu sendiri.** Setelah membaca satu sub bab, tutup buku dan terapkan konsepnya pada usaha yang kamu kenal: warung sekolah, usaha orang tua, atau produk jurusanmu. Bila kamu bisa menjelaskannya dengan contohmu sendiri, kamu sudah paham.
- **Kerjakan kuis akhir bab dalam 60 menit**, sama dengan waktu ujian, lalu ikuti tabel anjuran di bawahnya.
- **Simpan Simulasi TKA untuk akhir.** Kerjakan paket simulasi dengan waktu penuh dan tanpa membuka materi. Hasilnya menjadi ukuran kesiapanmu yang sebenarnya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bagian B · Materi

Bagian ini memuat 5 bab. Tiap bab diakhiri kuis; kerjakan berurutan.

Bab 1 · Desain dan Pengembangan Produk

SMKPKK-B1

Setelah mempelajari bab ini, kamu dapat:

- menganalisis prosedur dan desain pengembangan produk barang atau jasa
- mengevaluasi desain kemasan dan label produk agar sesuai target pasar dan ketentuan
- menentukan langkah pengembangan prototipe dari hasil uji coba

Peta bab

Sub bab	Judul
1.1	Desain dan prosedur pengembangan produk barang/jasa
1.2	Evaluasi desain kemasan produk
1.3	Evaluasi label produk
1.4	Pengembangan prototipe produk

Bab 1 di LMS

Buka seluruh latihan bab ini di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-B1

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 1.1 · Desain dan prosedur pengembangan produk barang/jasa

SMKPKK-1.1

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menganalisis desain dan prosedur pengembangan produk**. Artinya, kamu tidak hanya mengenal urutan tahap membuat produk, tetapi juga mampu menilai sebuah desain: apakah sudah menjawab kebutuhan pelanggan, apakah memenuhi syarat teknis dan biaya, dan langkah apa yang tepat setelah muncul keluhan atau hasil uji. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus murid jurusan Desain Komunikasi Visual yang menganalisis ulang desain kemasan produk setelah uji pasar kecil.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- membedakan produk barang dan produk jasa, serta menjelaskan mengapa sebuah produk perlu dikembangkan;
- menyusun tahap pengembangan produk dari ide sampai peluncuran secara berurutan;
- menjelaskan faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam mendesain produk dan mengubah kebutuhan pelanggan menjadi spesifikasi;
- menganalisis sebuah desain dan memilih perbaikan yang tepat berdasarkan umpan balik.

◆ KONSEP INTI

Setiap barang yang kamu pakai sehari-hari, dari botol minum sampai aplikasi pemesan makanan, pernah dimulai sebagai gagasan. Gagasan itu melewati serangkaian pekerjaan sebelum sampai ke tanganmu. Rangkaian pekerjaan itulah yang disebut **pengembangan produk**. Di SMK, kamu sudah mengalaminya dalam skala kecil setiap kali mengerjakan projek jurusan: menentukan apa yang akan dibuat, merancangnya, mencobanya, memperbaikinya, lalu membuatnya dengan lebih baik.

1. Produk barang dan produk jasa

Produk adalah apa pun yang ditawarkan usaha kepada pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Ada dua jenis besar.

- **Produk barang** berwujud dan dapat disentuh, misalnya tas, kue, sabun, atau kursi lipat. Barang dapat disimpan dan dipakai nanti.
- **Produk jasa** tidak berwujud. Pelanggan membayar untuk pekerjaan atau layanan, misalnya cuci sepatu, servis laptop, atau jasa desain poster. Jasa dinikmati saat dikerjakan dan tidak dapat disimpan.

Banyak usaha menggabungkan keduanya. Usaha cuci sepatu menjual jasa mencuci, tetapi

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

juga menjual cairan pembersih. Karena itu, dalam soal kamu perlu menentukan lebih dulu apa yang sebenarnya dikembangkan: barangnya, layanannya, atau keduanya.

Istilah **produk kreatif** juga muncul dalam nama mata pelajaran ini. Produk kreatif adalah barang atau jasa yang nilainya terletak pada gagasan dan keterampilan pembuatnya, misalnya kerajinan, desain grafis, busana, atau konten video. Prosedur pengembangannya sama dengan produk lain.

2. Mengapa produk perlu dikembangkan

Produk dikembangkan karena ada **kebutuhan atau masalah pelanggan** yang belum terpenuhi dengan baik. Ibu rumah tangga yang kesulitan menyimpan sambal lebih lama membutuhkan kemasan yang awet. Pelajar yang membawa banyak buku membutuhkan tas yang nyaman. Pekerja yang tidak sempat sarapan membutuhkan makanan yang praktis.

Usaha juga mengembangkan produk yang sudah ada karena pelanggan memberi keluhan, pesaing meluncurkan produk yang lebih baik, atau bahan baku berubah. Dasar pengembangan yang baik selalu sama: **pelanggan lebih dulu, baru produk**. Usaha yang membuat produk hanya karena "bagus menurut pembuatnya" sering mendapati produknya tidak dibeli.

3. Prosedur pengembangan produk

Pengembangan produk berjalan melalui tahap yang berurutan (lihat Gambar 1.1). Urutannya penting karena setiap tahap memakai hasil tahap sebelumnya.

1. **Menemukan ide.** Ide muncul dari masalah pelanggan, pengamatan lingkungan, atau keterampilan yang kamu miliki. Pada tahap ini boleh ada banyak ide.
2. **Menyaring ide.** Ide dinilai berdasarkan kebutuhan pasar, kemampuan membuatnya, modal, dan risiko. Hanya ide terbaik yang dilanjutkan.
3. **Riset kebutuhan pasar.** Usaha mencari tahu siapa calon pembeli, apa yang mereka butuhkan, dan berapa harga yang sanggup mereka bayar, misalnya lewat survei atau wawancara singkat.
4. **Menyusun konsep dan desain.** Hasil riset diterjemahkan menjadi gambaran produk: bentuk, bahan, ukuran, fungsi, dan perkiraan biaya. Hasilnya berupa sketsa dan **spesifikasi** tertulis.
5. **Membuat prototipe.** Contoh produk pertama dibuat dalam jumlah kecil untuk diuji. Sub bab 1.4 membahas tahap ini lebih lengkap.
6. **Uji coba.** Prototipe dicoba oleh calon pengguna. Usaha mencatat apa yang berfungsi dan apa yang bermasalah.
7. **Perbaikan.** Temuan uji dipakai untuk memperbaiki desain. Tahap 5–7 dapat diulang beberapa kali sampai hasilnya memuaskan.
8. **Produksi dan peluncuran.** Setelah desain terbukti baik, produk dibuat dalam jumlah lebih besar, dikemas, dan diperkenalkan kepada pembeli.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 1.1 Delapan tahap pengembangan produk dari ide sampai peluncuran. Tahap prototipe, uji coba, dan perbaikan dapat diulang. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

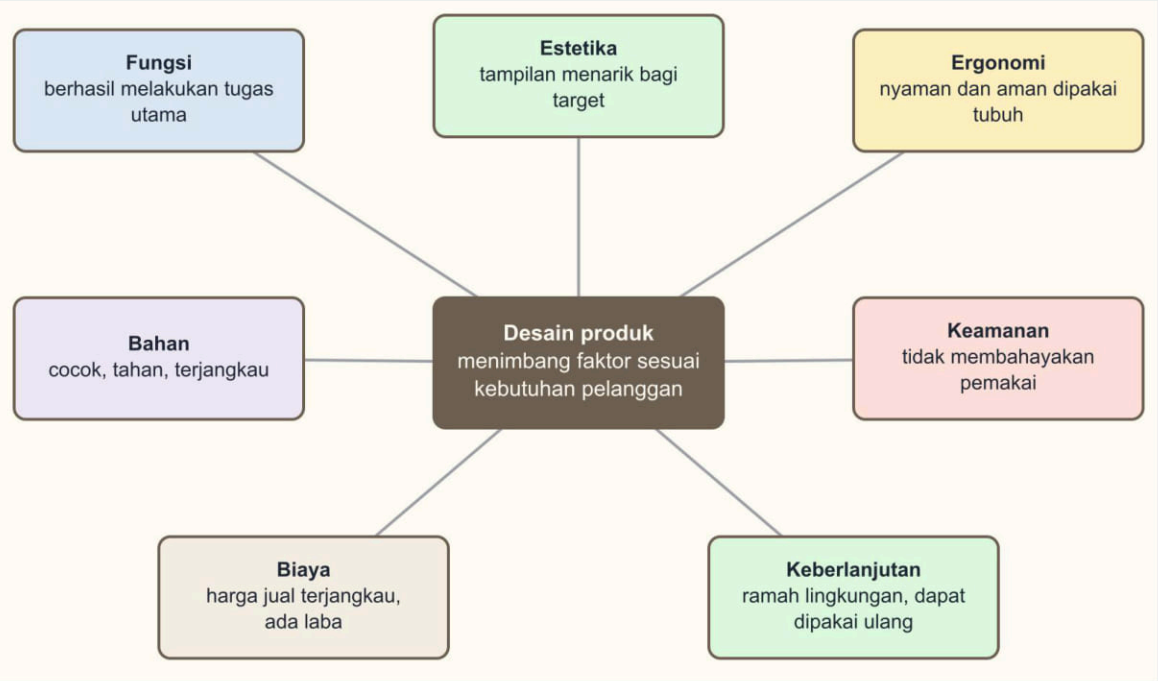
Kesalahan yang sering terjadi adalah **melompati tahap**. Usaha yang langsung memproduksi dalam jumlah besar tanpa prototipe dan uji coba berisiko menumpuk produk yang ternyata tidak disukai atau tidak berfungsi. Sebaliknya, usaha yang terlalu lama menyempurnakan prototipe tanpa pernah meluncurkan produk kehilangan kesempatan.

4. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam desain

Desain produk adalah rancangan yang menentukan bentuk, bahan, ukuran, dan cara kerja produk. Desain yang baik mempertimbangkan beberapa faktor sekaligus (Gambar 1.2).

- **Fungsi.** Produk harus berhasil melakukan tugas utamanya. Tas yang bagus tetapi talinya mudah putus gagal berfungsi.
- **Estetika.** Bentuk, warna, dan tampilan harus menarik bagi target pembeli. Selera anak sekolah berbeda dengan selera pekerja kantor.
- **Ergonomi.** Produk harus nyaman dan aman dipakai tubuh manusia: ukuran sesuai pemakai, beban tidak membebani, permukaan tidak melukai.
- **Bahan.** Bahan menentukan ketahanan, berat, harga, dan kesan produk. Bahan yang tepat adalah bahan yang cocok untuk fungsi dan terjangkau.
- **Keamanan.** Produk, terutama makanan, kosmetik, dan mainan, tidak boleh membahayakan pemakainya.
- **Biaya.** Desain harus dapat dibuat dengan biaya yang menghasilkan harga jual yang terjangkau dan memberi laba.
- **Keberlanjutan.** Semakin banyak pembeli memperhatikan dampak lingkungan sehingga bahan daur ulang atau kemasan pakai ulang dapat menjadi keunggulan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 1.2 Tujuh faktor yang dipertimbangkan dalam mendesain produk. Faktor-faktor ini saling memengaruhi: bahan yang lebih bagus biasanya menaikkan biaya. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Faktor-faktor itu sering saling tarik-menarik. Bahan yang lebih bagus menaikkan biaya, sedangkan biaya yang ditekan dapat menurunkan ketahanan. Karena itu desain adalah **keputusan menimbang**, bukan mencari yang terbaik di setiap faktor. Penimbangnya selalu kebutuhan dan kemampuan membayar target pasar.

5. Dari kebutuhan pelanggan ke spesifikasi

Tahap konsep dan desain mengubah hasil riset menjadi **spesifikasi**: daftar syarat yang harus dipenuhi produk. Spesifikasi membuat tim memiliki ukuran yang sama untuk menilai apakah produk sudah baik. Tanpa spesifikasi, penilaian bergantung pada perasaan masing-masing orang.

Gambar 1.3 memperlihatkan cara menerjemahkan kebutuhan menjadi spesifikasi untuk produk contoh, yaitu botol minum lipat untuk murid SMK. Perhatikan bahwa setiap kebutuhan ditulis ulang menjadi syarat yang dapat diukur: bukan "ringan", melainkan "paling berat 250 gram".

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kebutuhan pelanggan	Spesifikasi terukur	Cara memeriksa
Ringan dibawa ke sekolah	Berat kosong paling berat 250 g	Ditimbang dengan timbangan dapur
Muat di saku tas kecil	Dilipat setinggi paling tinggi 8 cm	Diukur dengan penggaris
Tidak bocor	Tidak ada tetesan setelah dibalik selama 10 menit	Diisi air, tutup dipasang, dibalik
Aman untuk air minum	Memakai silikon kelas makanan	Tertera pada keterangan bahan
Harga terjangkau	Biaya produksi paling mahal Rp18.000	Dihitung dari rincian biaya

Gambar 1.3 Contoh mengubah kebutuhan pelanggan menjadi spesifikasi yang dapat diukur untuk produk contoh (botol minum lipat). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

Spesifikasi yang baik memiliki tiga ciri. Pertama, **terukur**, sehingga dapat diperiksa. Kedua, **dapat dicapai** dengan bahan, alat, dan biaya yang tersedia. Ketiga, **bersumber dari kebutuhan pelanggan**, bukan dari keinginan pembuat semata.

6. Mengembangkan produk jasa

Produk jasa dikembangkan dengan tahap yang serupa, tetapi hasilnya bukan benda melainkan **alur layanan**. Karena jasa tidak berwujud, pelanggan menilainya dari pengalaman: apakah pelayanan ramah, apakah selesai tepat waktu, apakah hasilnya sesuai janji.

Pengembangan jasa mencakup:

- **merancang alur layanan** dari pelanggan memesan sampai menerima hasil dan memberi tanggapan;
- **menetapkan standar**, misalnya waktu pengerjaan dan cara menyerahkan hasil;
- **menyiapkan orang**, karena kualitas jasa bergantung pada pelaksananya;
- **menghitung tarif** dari biaya dan laba yang diinginkan;
- **mencoba layanan secara terbatas** pada pelanggan tertentu sebelum diluncurkan luas.

Usaha jasa yang tidak melakukan uji coba terbatas berisiko mengecewakan pelanggan sejak awal, dan kesan pertama sulit diperbaiki.

7. Menganalisis desain dan memperbaikinya

Setelah uji coba, usaha memiliki bahan untuk **menganalisis desain**. Caranya tiga langkah. Pertama, **kelompokkan temuan**: mana yang menyangkut fungsi utama, kenyamanan, tampilan, atau biaya. Kedua, **cari penyebabnya**: apakah bahan, ukuran, bentuk, atau cara pembuatan. Ketiga, **tetapkan prioritas**: temuan yang membuat produk gagal berfungsi diperbaiki lebih dulu, kemudian temuan yang paling banyak dialami, baru yang menyangkut selera.

Jawaban yang tepat selalu **menyasar penyebab**. Bila pelanggan mengeluh tas terasa berat di bahu, perbaikannya adalah tali yang lebih lebar dan bahan yang lebih ringan, bukan warna yang lebih cerah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

8. Memilih perbaikan atau fitur dalam batas biaya dan waktu

Dalam praktik, hampir tidak ada usaha yang dapat memperbaiki semua temuan sekaligus. Anggaran, harga jual yang masih diterima pasar, dan waktu pengerjaan membatasi pilihan. Karena itu usaha memilih **paket perbaikan** yang paling berguna dalam batas yang ada. Caranya:

1. **Daftar semua temuan dan kendala**, misalnya "laptop terbentur" (temuan) dan "harga jual tidak boleh melewati batas tertentu" (kendala).
2. **Beri prioritas**: temuan yang mengganggu fungsi utama atau dialami banyak pengguna didahulukan.
3. **Hitung tambahan biaya atau waktu** setiap perbaikan dan jumlahkan untuk setiap kombinasi.
4. **Pilih kombinasi** yang menjawab temuan terpenting dan masih di dalam batas biaya atau waktu. Kombinasi yang menjawab semua temuan tetapi melewati batas bukan jawaban yang benar.

Cara yang sama berlaku untuk produk digital. Bila tim hanya mampu membuat dua fitur dalam waktu yang tersedia, pilih fitur yang menjawab kebutuhan utama pengguna dan memperhatikan kendala mereka, misalnya sinyal yang tidak stabil atau pengguna yang tidak terbiasa mengetik. Fitur yang tampak canggih tetapi tidak dapat dipakai di lingkungan pengguna tidak berguna.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Menyusun urutan pengembangan botol minum lipat

Empat murid jurusan Teknik Furnitur dan Kriya mengembangkan botol minum lipat dari silikon. Tahap yang sudah dilakukan: mereka telah mengumpulkan beberapa ide, memilih ide botol lipat, dan sedang menyusun daftar syarat yang harus dipenuhi botol. Tentukan tahap yang sedang dikerjakan dan tahap berikutnya.

Penyelesaian.

1. Mereka sudah menemukan dan menyaring ide (tahap 1–2).
2. Mereka sedang menyusun daftar syarat produk. Itu adalah penyusunan konsep dan spesifikasi (tahap 4). Namun riset kebutuhan pasar (tahap 3) harus sudah ada sebagai dasar syarat itu. Bila belum, riset dikerjakan lebih dulu.
3. Setelah spesifikasi selesai, tahap berikutnya adalah membuat prototipe (tahap 5), bukan produksi massal.

Jawaban: sedang menyusun konsep dan spesifikasi; berikutnya membuat prototipe.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Contoh 2 — Memilih perbaikan dari umpan balik pengguna

Prototipe lampu belajar lipat diuji pada 20 murid. Hasilnya:

Temuan	Murid yang mengalami (dari 20)	Menyangkut
Sambungan lengan lampu kendur, lampu turun sendiri	11	fungsi utama
Warna badan lampu kurang menarik	14	tampilan
Kabel terlalu pendek untuk meja yang jauh dari stopkontak	6	kenyamanan

Kelompok sepakat memperbaiki lebih dulu masalah yang membuat lampu gagal menjalankan fungsinya. Tentukan prioritas.

Penyelesaian.

1. Fungsi utama lampu belajar: menyinari meja pada posisi yang diinginkan. Sambungan kendur membuat lampu tidak bertahan pada posisinya → gagal pada fungsi utama.
2. Temuan warna dialami paling banyak murid (14), tetapi menyangkut tampilan, bukan fungsi.
3. Kabel pendek menyangkut kenyamanan dan dialami paling sedikit.
4. Urutan prioritas: sambungan lengan (fungsi) → kabel (kenyamanan) → warna (tampilan).

Jawaban: perbaiki sambungan lengan lampu lebih dulu, misalnya dengan engsel yang lebih kuat atau pengunci sudut.

Contoh 3 — Mengubah kebutuhan menjadi spesifikasi terukur

Survei pada pengguna kursi roda manual menunjukkan kebutuhan: "bantal duduk yang tidak membuat panas dan awet". Tulis dua spesifikasi terukur untuk kebutuhan itu.

Penyelesaian.

1. Kata "tidak panas" tidak terukur. Ubah menjadi syarat bahan: busa berpori dengan sarung kain berpori yang dapat dilewati udara, dan suhu permukaan setelah diduduki satu jam tidak lebih dari 2 °C di atas suhu ruangan.
2. Kata "awet" tidak terukur. Ubah menjadi syarat: busa tidak berubah bentuk setelah ditekan beban 70 kg selama 8 jam sehari selama 6 bulan, dan jahitan tidak lepas pada uji tarik.
3. Periksa apakah syarat dapat dicapai dengan bahan dan biaya yang ada. Bila tidak, spesifikasi disesuaikan.

Jawaban: contoh spesifikasi terukur: (a) suhu permukaan setelah diduduki satu jam paling tinggi 2 °C di atas suhu ruangan; (b) busa tidak berubah bentuk setelah dipakai 8 jam sehari selama 6 bulan.

Contoh 4 — Memilih dua fitur aplikasi dalam batas waktu

Murid RPL membuat aplikasi pencatat utang pelanggan untuk pemilik warung kelontong. Wawancara menunjukkan: pemilik warung berusia 45–60 tahun dan jarang mengetik; sinyal di warung sering hilang; mereka ingin tahu siapa yang belum membayar. Tim hanya sanggup

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

membuat dua fitur dalam dua bulan. Pilihan fitur: (a) tombol nama pelanggan bergambar; (b) pencatatan utang yang tetap bekerja tanpa sinyal; (c) pengingat otomatis lewat internet; (d) grafik utang per tahun. Tentukan pasangan fitur yang paling tepat.

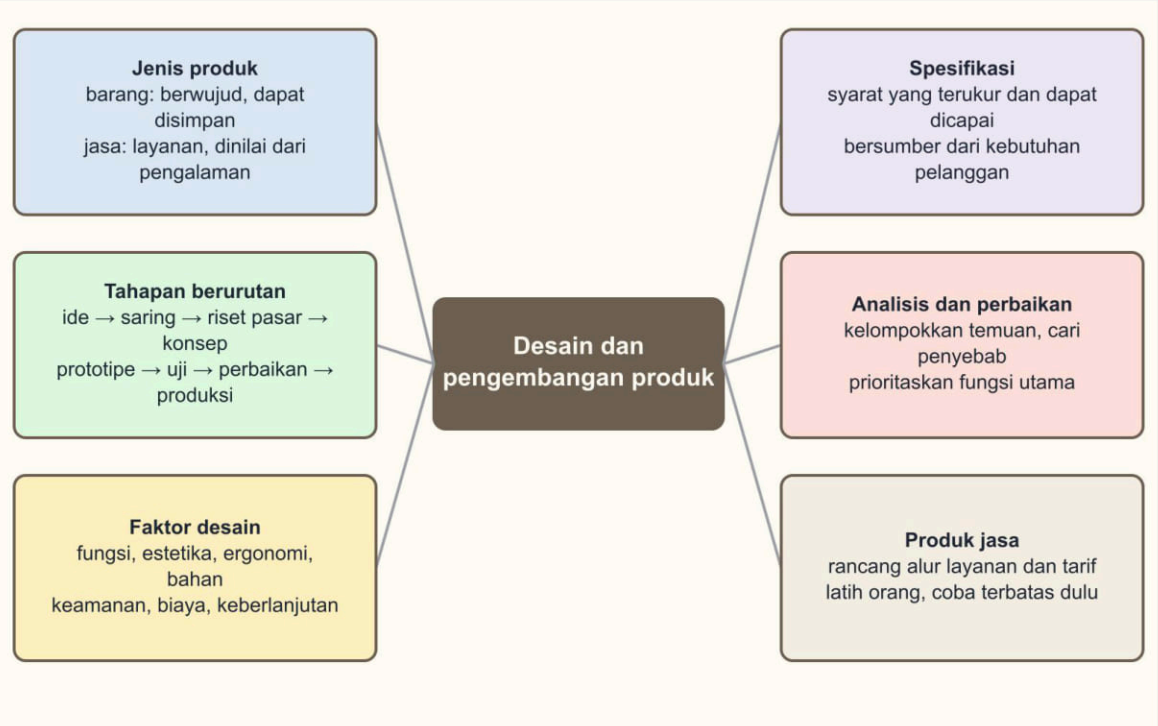
Penyelesaian.

1. Kebutuhan utama: tahu siapa yang belum membayar. Kendala: sinyal hilang, pengguna jarang mengetik.
2. Fitur yang menyasar kendala dan kebutuhan: (a) mengurangi mengetik; (b) bekerja tanpa sinyal.
3. (c) membutuhkan internet sehingga bertentangan dengan kendala sinyal; (d) grafik tahunan tidak dibutuhkan untuk kebutuhan utama.

Jawaban: fitur (a) dan (b).

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 1.4. Pengembangan produk berpusat pada pelanggan: tahapnya berurutan, desainnya menimbang banyak faktor, spesifikasinya terukur, dan perbaikannya menyasar penyebab.



Gambar 1.4 Peta konsep desain dan prosedur pengembangan produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) produk dikembangkan dari kebutuhan pelanggan; (2) tahap tidak boleh dilompati: ide, riset, konsep dan spesifikasi, prototipe, uji, perbaikan, produksi; (3) desain adalah timbangan faktor fungsi, estetika, ergonomi, bahan, keamanan, biaya, dan keberlanjutan; (4) spesifikasi harus terukur; (5) produk jasa dikembangkan dengan alur layanan yang dicoba terbatas lebih dulu; (6) perbaikan atau fitur dipilih dalam batas biaya

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

dan waktu, dengan prioritas pada temuan terpenting.

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal tentang desain dan pengembangan produk:

1. **Tentukan tahap yang sedang berlangsung.** Cari tanda: sudah ada riset? sudah ada spesifikasi? sudah ada prototipe? Jawaban biasanya tahap **berikutnya**, bukan tahap yang sudah lewat.
2. **Temukan sumber keluhan.** Tulis penyebab dari tiap keluhan atau hasil uji, lalu cari pilihan yang menyasar penyebab itu.
3. **Periksa batasan di soal.** Anggaran, harga jual, bahan yang disyaratkan, dan target pembeli sering menyingkirkan pilihan yang tampak baik.
4. **Untuk tabel penilaian, ikuti aturan yang disebut soal**, misalnya bobot kriteria atau syarat yang harus dipenuhi seluruhnya.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Melompat ke produksi massal** sebelum prototipe dan uji coba.
- **Memperbaiki tampilan padahal masalahnya fungsi.** Warna dan hiasan tidak menyelesaikan sambungan yang kendur.
- **Mengabaikan target pasar.** Desain mewah untuk pelajar yang uang jajannya terbatas.
- **Menyamakan "paling banyak dialami" dengan "paling penting".** Temuan yang menyangkut fungsi utama didahulukan.
- **Mengulang riset yang sama** padahal hasilnya sudah cukup untuk menyusun spesifikasi.
- **Memilih paket yang menjawab semua temuan** padahal biayanya melewati batas harga atau anggaran.

> Contoh salah tafsir: sebuah kelompok mengeluh tasnya berat di bahu setelah diuji. Seorang siswa memilih "mengganti kain dengan yang lebih tebal agar awet". Pilihan itu justru menambah berat. Penyebab keluhan (beban dan tali) tidak disentuh sama sekali.

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut meminta kamu memilih rancangan baju kerja yang memenuhi tiga keluhan pengguna sekaligus dengan batasan bahan dan harga. Perhatikan cara memeriksa setiap pilihan terhadap **semua** syarat, bukan hanya satu syarat (lihat bagian 4 dan 5).

►. Tim jurusan Desain dan Produksi Busana mendapat pesanan baju kerja terusan (wearpack) dari bengkel mobil pada 2027. Pengguna lama mengeluh tiga hal: badan terasa sangat panas, saku dada sering sobek karena dipakai menyimpan kunci pas, dan noda oli sulit dihilangkan. Pemilik bengkel mensyaratkan baju tetap berlengan panjang dan berbahan yang tidak meleleh bila terkena percikan api las, dengan harga tidak lebih dari Rp200.000.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Desain baju kerja yang paling tepat adalah ....

A. Kain katun drill gelap berlubang angin di punggung dan saku dada diperkuat
B. Kaos lengan pendek berbahan polyester tipis dengan banyak saku kain kecil
C. Kain parasut warna terang dengan ritsleting panjang dan saku dada lebih besar
D. Kain jins tebal berwarna biru dengan saku dada yang dibuat dari kain dobel
E. Kain katun putih berpori dengan lengan yang dapat dilepas saat cuaca panas

Pembahasan **Kunci: A**

Konsep: Desain produk mempertimbangkan fungsi (kenyamanan dan kekuatan), keselamatan, kemudahan perawatan, dan biaya, sesuai kebutuhan pengguna yang terungkap dari keluhan.

Langkah:

1. Panas → bahan katun yang menyerap keringat dan lubang angin.
2. Saku sobek → saku dada diperkuat.
3. Noda oli → warna gelap agar noda tidak mencolok.
4. Syarat: lengan panjang dan tidak meleleh terkena percikan api (katun, bukan polyester/parasut).

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✓ Menjawab ketiga keluhan dan memenuhi syarat keselamatan.
• **B.** ✗ Lengan pendek melanggar syarat, dan polyester mudah meleleh bila terkena panas.
• **C.** ✗ Jebakan: saku besar memang muat banyak alat, tetapi kain parasut panas dan mudah meleleh, dan warna terang memperlihatkan noda oli.
• **D.** ✗ Jebakan: saku dobel memang lebih kuat, tetapi jins tebal makin panas dipakai di bengkel.
• **E.** ✗ Warna putih memperlihatkan noda oli, dan lengan yang dilepas melanggar syarat berlengan panjang.

Jawaban: A.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis lebih dulu tahap pengembangan yang sedang berlangsung dan kebutuhan pelanggan yang harus dijawab.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Tim Tata Busana SMK Nusantara membuat tas laptop dari kain tenun ikat untuk mahasiswa dan pekerja muda (2027), dijual Rp210.000. Uji coba kepada 25 pengguna: 19 orang mengeluh laptop terasa terbentur saat tas diletakkan, 15 orang ingin tas dapat dibawa tanpa dijinjing saat naik motor, dan 6 orang ingin kantong tambahan. Tambahan harga jual bila desain diubah: busa pelapis Rp15.000, tali bahu lepas-pasang Rp12.000, kantong depan Rp10.000, atau mengubah model menjadi ransel tenun berbusa Rp75.000. Harga jual harus tetap di bawah Rp240.000 dan kain tenun dipertahankan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pengembangan desain yang paling tepat adalah ....

A. Mengubah model menjadi ransel tenun berbusa
B. Menambah busa pelapis dan kantong bagian depan
C. Menambah tali bahu, kantong depan, dan busa pelapis
D. Menambah tali bahu lepas-pasang dan kantong depan
E. Menambah busa pelapis dan tali bahu lepas-pasang

2. Tim jurusan Pengembangan Perangkat Lunak dan Gim merancang aplikasi kasir sederhana untuk ibu-ibu pedagang di kantin sekolah pada 2027. Hasil wawancara: para pedagang berusia 40–60 tahun dan jarang mengetik di ponsel, menjual 8–12 jenis menu, sinyal internet di kantin sering hilang, dan mereka ingin tahu jumlah uang yang diterima setiap hari. Dalam waktu dua bulan, tim hanya sanggup membuat dua fitur.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pasangan fitur yang paling tepat dibuat adalah ....

A. Tombol menu bergambar dan pesanan lewat aplikasi pesan daring
B. Pencatatan suara lewat internet dan rekap uang harian otomatis
C. Rekap uang harian luring dan laporan stok bahan di gudang kantin
D. Tombol menu bergambar dan rekap uang harian yang bekerja luring
E. Tombol menu bergambar dan grafik penjualan tahunan yang lengkap

Kunci singkat: 1. E 2. D

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa tahap prototipe dan uji coba tidak boleh dilompati sebelum produksi besar?
- Bagaimana cara membedakan temuan uji yang harus didahulukan dari temuan yang dapat menyusul?
- **Yang harus kuingat:** desain yang baik berangkat dari kebutuhan pelanggan, menimbang banyak faktor, dan diperbaiki dengan menyasar penyebab masalah, bukan tampilan.



Latihan interaktif di LMS

Sub bab 1.1: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-1.1

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 1.2 · Evaluasi desain kemasan produk

SMKPKK-1.2

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **mengevaluasi desain kemasan dan label produk**. Sub bab ini membahas kemasannya, sedangkan label dibahas pada sub bab 1.3. Mengevaluasi berarti menilai sebuah kemasan dengan ukuran yang jelas: apakah melindungi isi, apakah mudah dibaca, apakah cocok dengan target pembeli, dan apakah biayanya masuk akal. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus keripik bayam yang kemasannya dianggap kurang menarik bagi remaja dan tidak menampilkan identitas merek dengan jelas, serta kasus penempatan label pada botol minuman herbal.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menjelaskan fungsi kemasan dan membedakan kemasan primer, sekunder, dan tersier;
- memilih bahan kemasan yang sesuai dengan sifat produk dan kemampuan biaya;
- menilai unsur visual kemasan (warna, huruf, gambar, tata letak) terhadap target pasar;
- mengevaluasi kemasan dengan daftar periksa dan menentukan perbaikan yang tepat.

◆ KONSEP INTI

Kemasan adalah hal pertama yang dilihat pembeli, sering sebelum ia mengenal rasa, kegunaan, atau mutu produk itu. Bagi produk makanan, kemasan juga menentukan seberapa lama produk tetap layak dikonsumsi. Karena itu desain kemasan termasuk keputusan usaha yang penting, bukan sekadar hiasan.

1. Fungsi kemasan

Kemasan yang baik menjalankan beberapa fungsi sekaligus.

- **Melindungi.** Kemasan menjaga isi dari benturan, udara, uap air, cahaya, kotoran, dan hewan pengganggu.
- **Mewadahi.** Kemasan menyatukan produk dalam jumlah tertentu sehingga mudah dibawa dan dihitung.
- **Memberi informasi.** Kemasan memuat nama produk, isi, bahan, cara pakai, dan keterangan lain yang dibutuhkan pembeli (dibahas pada sub bab 1.3).
- **Mempromosikan.** Warna, gambar, dan bentuk menarik perhatian dan membedakan produk dari pesaing.
- **Memudahkan distribusi.** Kemasan yang kuat dan seragam ukurannya memudahkan penyimpanan dan pengiriman.
- **Memudahkan pemakaian.** Tutup yang mudah dibuka, corong yang tidak menetes, atau sachet yang mudah disobek membuat pembeli puas.

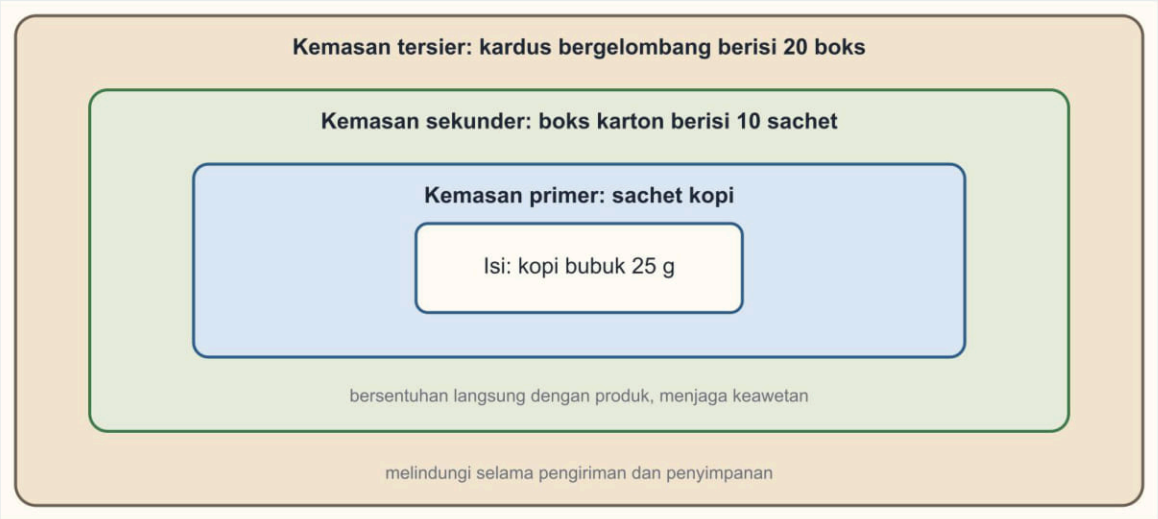
Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Fungsi-fungsi ini dapat saling berbenturan. Kemasan yang sangat melindungi biasanya lebih mahal dan lebih berat; kemasan yang sangat murah belum tentu melindungi. Menilai kemasan berarti menimbang fungsi mana yang paling penting untuk produk dan target pasar tertentu.

2. Tingkat kemasan: primer, sekunder, tersier

Satu produk sering dikemas berlapis (Gambar 1.5).

- **Kemasan primer** bersentuhan langsung dengan produk, misalnya sachet kopi, botol sambal, atau kantong keripik. Kemasan ini yang paling menentukan keawetan isi.
- **Kemasan sekunder** membungkus beberapa kemasan primer, misalnya boks karton isi 10 sachet. Kemasan ini melindungi, mengelompokkan, dan menjadi tempat promosi di rak toko.
- **Kemasan tersier** dipakai untuk pengiriman dalam jumlah besar, misalnya kardus bergelombang berisi 20 boks. Fungsinya melindungi selama pengangkutan dan penyimpanan.



Gambar 1.5 Tiga tingkat kemasan pada produk contoh (kopi sachet). Setiap tingkat punya tugas yang berbeda. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Menentukan tingkat kemasan membantu menemukan sumber masalah. Bila kopi cepat melempem, periksa kemasan primer. Bila boks penyok di rak toko, periksa kemasan sekunder. Bila banyak sachet remuk setelah pengiriman jauh, periksa kemasan tersier.

3. Bahan kemasan

Pemilihan bahan mengikuti **sifat produk**: apakah produk mudah pecah, mudah lembap, berminyak, cair, atau peka terhadap cahaya dan udara. Gambar 1.6 membandingkan bahan yang paling sering dipakai usaha kecil.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bahan	Kelebihan	Kekurangan	Cocok untuk
Plastik (PET, OPP, PP)	Ringan, murah, tidak mudah pecah, dapat transparan	Sulit terurai; sebagian tembus udara bila tipis	Camilan, minuman, sachet, produk harian
Kertas dan karton	Murah, mudah dicetak, mudah didaur ulang	Tidak tahan air dan minyak tanpa lapisan	Boks kue, kemasan sekunder, bungkus sabun
Kaca	Tidak bereaksi dengan isi, kedap, tampak berkelas	Berat dan mudah pecah, biaya kirim tinggi	Selai, madu, sirup, sambal untuk dijual dekat
Logam dan foil	Kedap udara, uap air, dan cahaya; tahan lama	Lebih mahal; kaleng dapat berkarat	Kopi bubuk, biskuit kaleng, produk tahan lama
Bahan alami dan kain	Ramah lingkungan, kesan tradisional	Kurang kedap dan tidak tahan lama	Anyaman untuk oleh-oleh, bungkus daun

Gambar 1.6 Perbandingan lima kelompok bahan kemasan. Pilihan terbaik bergantung pada sifat produk, target pasar, dan biaya. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Beberapa pasangan yang sering muncul: produk kering renyah seperti keripik memerlukan bahan yang kedap udara dan uap air; produk berminyak memerlukan bahan yang tidak ditembus minyak; produk cair memerlukan wadah yang tidak bocor dan tutup yang rapat; produk rapuh memerlukan bahan peredam benturan. Bahan yang sama dapat tepat untuk satu produk dan keliru untuk produk lain. Toples kaca cocok untuk selai, tetapi tidak cocok untuk produk yang dikirim jauh dengan biaya ketat.

Perhatikan juga **dampak lingkungan**. Banyak pembeli menyukai kemasan yang dapat dipakai ulang atau mudah didaur ulang. Namun pilihan ramah lingkungan tetap harus melindungi isi: kemasan kertas tipis yang membuat produk basi bukan pilihan yang baik.

4. Unsur visual: warna, huruf, gambar, tata letak

Tampilan kemasan terdiri atas beberapa unsur.

- **Warna.** Warna membangkitkan kesan: warna cerah dan kontras menarik anak dan remaja; warna gelap dan sederhana memberi kesan mewah atau serius; warna hijau dan cokelat memberi kesan alami. Warna harus sesuai dengan produk dan target.
- **Huruf.** Nama produk harus **terbaca dari jarak jauh**. Ukuran huruf yang cukup besar dan **kontras warna** terhadap latar menentukan keterbacaan. Huruf kuning pucat di atas latar kuning muda sulit dibaca walaupun terlihat "lembut".
- **Gambar atau ilustrasi.** Gambar harus menggambarkan produk atau kesan yang diinginkan, bukan sekadar menghiasi. Anak-anak menyukai tokoh yang akrab.
- **Tata letak.** Informasi terpenting (nama produk dan merek) diletakkan paling menonjol, informasi pendukung lebih kecil dan teratur, dan ruang kosong dibiarkan agar tampilan tidak sesak.
- **Identitas merek.** Nama, logo, dan warna khas yang konsisten membuat pembeli mengenali produk. Kemasan yang tidak menampilkan merek dengan jelas sulit diingat.

Semua unsur ini dinilai terhadap **target pasar**. Kemasan yang memukau untuk pekerja kantor

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

belum tentu menarik bagi murid SD. Karena itu, pertanyaan pertama dalam mengevaluasi desain adalah: siapa pembelinya?

Satu catatan tentang kemasan ramah lingkungan. Pilihan yang sering dianggap ramah lingkungan adalah kemasan yang **dapat dipakai ulang** (botol isi ulang, kantong kain), **mudah didaur ulang** (kertas dan karton polos), atau **menggunakan bahan lebih sedikit**. Kemasan seperti ini menjadi nilai tambah bagi pembeli yang peduli sampah. Namun penilaian tetap berurutan: kemasan harus lebih dulu **melindungi produk dan terjangkau**; nilai ramah lingkungan menjadi pertimbangan tambahan, bukan pengganti perlindungan. Kemasan ramah lingkungan yang membuat produk rusak sebelum sampai ke pembeli justru menambah sampah, karena produknya terbuang.

5. Ukuran, bentuk, dan kemudahan pemakaian

Ukuran dan bentuk memengaruhi kenyamanan dan biaya. Kemasan terlalu besar membuang bahan dan ongkos kirim, kemasan terlalu kecil membuat isi tumpah atau tidak muat. Bentuk yang bisa ditumpuk menghemat tempat. Tutup ulir mencegah tumpah, tutup pompa memudahkan pemakaian sabun cair, dan kantong dengan penutup zip memungkinkan produk disimpan kembali setelah dibuka.

Kemasan juga disesuaikan dengan **keperluan pembeli**. Produk untuk **hadiah** (misalnya kue untuk bingkisan hari raya) memerlukan kotak yang kokoh, tampil pantas, dan aman dikirim. Produk untuk **oleh-oleh** memerlukan kemasan ringkas yang mudah dibawa, mudah dibagikan, dan memuat ciri khas daerah. Produk **harian** yang dipakai sedikit demi sedikit, misalnya pakan atau bumbu, memerlukan kemasan kecil bertutup rapat dan, bila perlu, alat takar agar isi tidak lembap dan pemakaian tidak berlebihan.

Ukuran juga dapat disesuaikan dengan daya beli. Produk yang sama dapat dijual dalam kemasan kecil dan murah untuk pelajar serta kemasan besar dan hemat untuk keluarga.

6. Biaya kemasan

Kemasan adalah bagian dari biaya produksi. Usaha biasanya menetapkan batas **persentase biaya kemasan terhadap harga jual**, supaya kemasan yang bagus tidak menghabiskan laba. Rumusnya:

> persentase biaya kemasan = biaya kemasan ÷ harga jual × 100 %

Bila batasnya 20 % dan harga jual Rp30.000, biaya kemasan maksimal Rp6.000. Kemasan yang lebih mahal dari batas itu harus diganti atau harga jual ditinjau lagi.

7. Mengevaluasi kemasan dengan daftar periksa

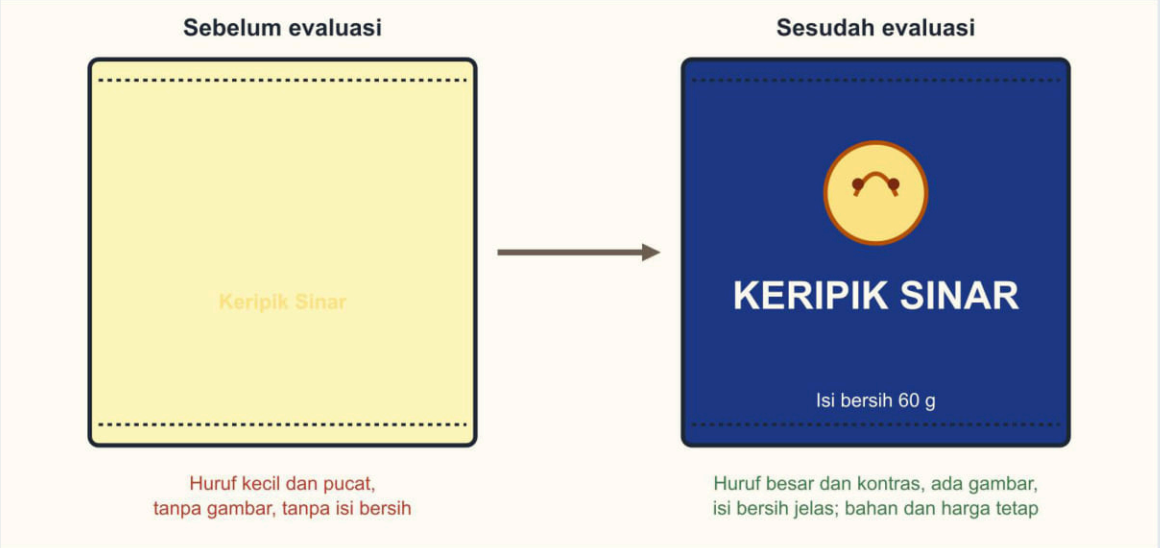
Evaluasi yang baik bersifat sistematis. Gunakan daftar periksa pada Gambar 1.7. Beri tanda untuk tiap pertanyaan, lalu lihat pertanyaan yang jawabannya "tidak". Itulah bagian yang perlu diperbaiki.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No.	Pertanyaan evaluasi	Ya	Tidak
1	Apakah kemasan melindungi isi dari benturan, udara, uap air, dan cahaya sesuai sifat produk?		
2	Apakah nama produk dan merek terbaca jelas (ukuran huruf cukup, warna kontras)?		
3	Apakah warna, gambar, dan gayanya sesuai dengan target pembeli?		
4	Apakah ukuran dan bentuknya pas dengan isi dan mudah dibuka, ditutup, serta dibawa?		
5	Apakah keterangan penting (isi bersih dan lain-lain) ada dan mudah ditemukan?		
6	Apakah biaya kemasan masih dalam batas persentase dari harga jual?		
7	Apakah kemasan mudah ditumpuk dan dikirim tanpa rusak?		

Gambar 1.7 Daftar periksa untuk mengevaluasi kemasan. Setiap jawaban "tidak" menunjukkan bagian yang perlu diperbaiki. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gambar 1.8 memperlihatkan contoh evaluasi nyata. Kemasan lama (kiri) memakai huruf kecil berwarna pucat dan tidak menampilkan isi bersih. Setelah dievaluasi, kemasan baru (kanan) memakai huruf besar berkontras tinggi, gambar yang menjelaskan isi, dan isi bersih yang jelas. Perhatikan bahwa **bahan dan harga kemasan tidak berubah**; yang diperbaiki hanya desainnya sesuai hasil daftar periksa.



Gambar 1.8 Contoh kemasan sebelum dan sesudah dievaluasi. Perbaikan menyasar keterbacaan dan kelengkapan informasi. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; produk fiktif.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Memilih bahan kemasan untuk tiga produk

Sebuah unit produksi SMK menjual madu cair 250 ml, kacang goreng renyah 100 g, dan sabun batang. Tentukan bahan kemasan yang paling tepat untuk tiap produk beserta alasannya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Penyelesaian.

1. **Madu cair:** cair dan lengket. Perlu wadah yang tidak bocor dengan tutup ulir yang rapat, misalnya botol kaca atau botol plastik bahan makanan yang tebal.
2. **Kacang goreng renyah:** mudah melempem bila terkena udara dan uap air. Perlu kantong berlapis atau kedap udara dengan penutup yang rapat.
3. **Sabun batang:** tidak mudah rusak oleh udara, tetapi lembap membuatnya lunak. Cukup dibungkus kertas atau karton yang menyerap, dengan tampilan menarik.

Jawaban: madu → botol bertutup ulir; kacang goreng → kantong kedap udara; sabun batang → kertas atau karton.

Contoh 2 — Mengevaluasi kemasan minuman dengan daftar periksa

Minuman kunyit asam botol 250 ml buatan murid dikemas dalam botol bening dengan stiker nama kecil berwarna kuning pucat. Target pembelinya pelajar dan pekerja kantor. Dari uji kecil, pembeli berkata sulit menemukan produk di lemari pendingin toko. Tentukan perbaikan yang tepat.

Penyelesaian.

1. Gunakan daftar periksa. Melindungi isi? Botol bening bertutup rapat: ya. Informasi terbaca? Nama pada stiker kecil dan pucat: **tidak**. Sesuai target? Stiker pucat kurang menarik bagi pelajar dan pekerja: kurang. Biaya? Tidak dikeluhkan.
2. Keluhan "sulit menemukan produk" berkaitan dengan keterbacaan dan identitas merek.
3. Perbaikan: ubah stiker menjadi nama produk berhuruf besar dengan warna gelap yang kontras terhadap warna minuman, tambahkan logo sederhana.

Jawaban: perbesar nama produk dan pakai warna huruf yang kontras agar mudah dikenali; bahan botol tidak perlu diganti.

Contoh 3 — Menghitung biaya kemasan terhadap harga jual

Madu botol dijual Rp45.000. Pemilik menetapkan biaya kemasan paling tinggi 12 % dari harga jual. Dua pilihan kemasan: botol kaca dengan tutup dan stiker seharga Rp6.200, atau botol plastik bahan makanan dengan tutup dan stiker seharga Rp4.800. Pilihan mana yang memenuhi batas?

Penyelesaian.

1. Batas biaya kemasan = 12 % × Rp45.000 = Rp5.400.
2. Botol kaca: Rp6.200 > Rp5.400 → melebihi batas.
3. Botol plastik: Rp4.800 ≤ Rp5.400 → memenuhi batas.

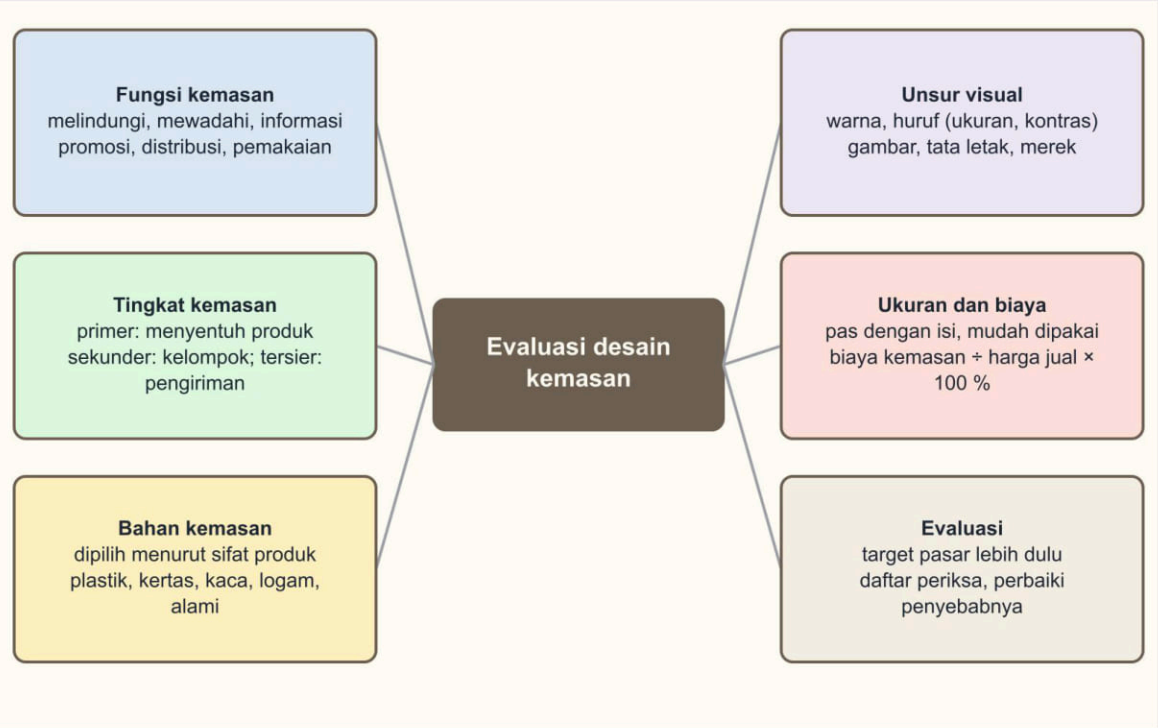
Jawaban: botol plastik bahan makanan (Rp4.800 atau sekitar 10,7 % dari harga jual).

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 1.9. Kemasan dinilai dari fungsinya, tingkatnya, bahannya, tampilannya, ukurannya, dan biayanya, dengan target pasar sebagai

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

penimbang.



Gambar 1.9 Peta konsep evaluasi desain kemasan produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) kemasan melindungi, mewadahi, memberi informasi, mempromosikan, memudahkan distribusi dan pemakaian; (2) ada kemasan primer, sekunder, dan tersier; (3) bahan dipilih menurut sifat produk; (4) nama produk harus terbaca: ukuran dan kontras huruf menentukan; (5) desain dinilai terhadap target pasar; (6) biaya kemasan dibandingkan dengan harga jual; (7) evaluasi memakai daftar periksa.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal evaluasi kemasan:

1. **Tentukan target pasar lebih dulu.** Pelajar, anak, pekerja, wisatawan, dan keluarga memiliki kebutuhan kemasan yang berbeda.
2. **Catat keluhan atau tujuan di soal**, lalu cari unsur kemasan yang menjadi penyebabnya: bahan (melindungi), huruf dan warna (keterbacaan), ukuran (kenyamanan), atau biaya.
3. **Periksa batasan** seperti harga jual, anggaran kemasan, atau syarat bahan.
4. **Pilih perbaikan yang menyasar penyebab** dan tidak mengubah hal yang sudah baik.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Bahan "eksklusif" yang tidak sesuai target.** Toples kaca untuk anak sekolah menaikkan harga dan tidak menjawab keluhan tampilan.
- **Menambah keterangan dengan huruf kecil** padahal keluhan utamanya keterbacaan.
- **Memilih bahan yang ramah lingkungan tetapi tidak melindungi isi.**
- **Melupakan batas biaya.** Kemasan terbaik bukan yang termahal.
- **Mengubah semuanya.** Perbaikan yang menyasar satu penyebab sering lebih tepat daripada mengganti seluruh kemasan.

> Contoh salah tafsir: pembeli mengeluh nama produk sulit dibaca. Seorang siswa memilih "menambah ilustrasi di seluruh permukaan kemasan". Ilustrasi yang padat justru dapat membuat nama produk makin sulit dibaca. Penyebabnya (ukuran dan kontras huruf) tidak diperbaiki.

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut memperlihatkan cara menilai keluhan pelanggan dan memilih perbaikan kemasan sesuai target pasar. Perhatikan cara mencocokkan keluhan dengan unsur kemasan yang menjadi penyebabnya (bagian 4 dan 7).

►. Kelompok wirausaha jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian membuat dodol nanas dan menitipkannya di toko oleh-oleh dekat objek wisata pada 2027. Dodol dikemas dalam plastik bening berisi 1 kg tanpa nama daerah. Pemilik toko menyampaikan bahwa wisatawan lebih memilih oleh-oleh yang mudah dibawa naik pesawat, praktis dibagikan kepada teman kantor, dan menunjukkan ciri khas daerah wisata itu.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Memperbesar isi kemasan menjadi 2 kg agar harga per kilogram lebih murah
B. Mengganti plastik dengan toples plastik 1 kg agar dodol lebih awet
C. Mengemas dodol dalam kaleng besar agar terlihat mewah dan tahan lama
D. Menempelkan stiker harga yang besar agar wisatawan tidak perlu bertanya
E. Membuat kotak kecil berisi potongan dodol dengan ikon khas daerah itu

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Pembahasan **Kunci: E**

Konsep: Kemasan produk oleh-oleh dinilai dari kesesuaiannya dengan kebutuhan wisatawan: ringkas dibawa, mudah dibagikan, dan menampilkan identitas daerah sebagai nilai tambah.

Langkah:

1. Kebutuhan wisatawan: mudah dibawa, praktis dibagikan, khas daerah.
2. Kemasan sekarang: 1 kg besar, tanpa identitas daerah.
3. Perbaikan: kotak kecil berisi potongan dodol dengan ikon khas daerah.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Kemasan 2 kg makin berat dan sulit dibagikan.
- **B.** ✗ Jebakan: toples memang melindungi dodol, tetapi kemasan 1 kg tetap berat, sulit dibagikan, dan tidak menampilkan ciri khas daerah.
- **C.** ✗ Jebakan: kaleng memang terlihat mewah, tetapi kemasan besar dan berat menyulitkan dibawa naik pesawat.
- **D.** ✗ Stiker harga tidak menjawab kebutuhan mudah dibawa dan ciri khas daerah.
- **E.** ✓ Kotak kecil memenuhi ketiga kebutuhan wisatawan.

Jawaban: E.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu target pasar dan unsur kemasan yang bermasalah.

1. Kelompok wirausaha SMK Tunas Harapan menjual kue kering nastar dan kastengel untuk hampers Lebaran 2027. Sasarannya karyawan kantor yang membeli kue sebagai hadiah untuk relasi. Kue dikemas dalam toples plastik tipis yang polos dengan stiker kecil berisi nama kue. Saat pameran, banyak pengunjung memuji rasanya, tetapi mengatakan kemasannya kurang pantas untuk diberikan sebagai hadiah. Beberapa kantor juga ingin memesan 50 paket sekaligus untuk dikirim kepada relasi di luar kota.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti toples plastik dengan kantong plastik klip agar harganya lebih murah
B. Memperbesar ukuran toples agar isi kue lebih banyak dan terlihat lebih mewah
C. Menambahkan brosur daftar harga dan menu kue lain ke dalam setiap toples polos
D. Membuat kotak hadiah bertema Lebaran yang kokoh dan aman untuk dikirim
E. Mencetak stiker nama kue dengan ukuran yang lebih besar pada tutup toples polos

2. Unit usaha jurusan Agribisnis Perikanan membuat pakan ikan hias untuk ikan cupang dan menjualnya dalam karung plastik 1 kg pada 2027. Sasarannya penghobi ikan cupang yang rata-rata memelihara 2–5 ekor di akuarium kecil. Banyak penghobi mengatakan pakan 1 kg baru habis berbulan-bulan sehingga keburu lembap, dan mereka sering bingung berapa banyak pakan yang harus diberikan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Membuat karung ukuran 5 kg agar harga pakan per kilogram lebih murah
B. Mengganti karung plastik dengan karung goni agar terlihat lebih alami
C. Membuat botol kecil 50 g bertutup rapat, dilengkapi sendok takar
D. Menambah gambar ikan arwana dan koi pada karung agar lebih menarik
E. Mencetak harga dan nomor telepon penjual dengan ukuran lebih besar

Kunci singkat: 1. D 2. C

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa bahan kemasan yang cocok untuk satu produk dapat keliru untuk produk lain?
- Bagaimana cara menilai bahwa nama produk pada sebuah kemasan sudah mudah dibaca?
- **Yang harus kuingat:** menilai kemasan berarti memeriksa fungsi, bahan, tampilan, ukuran, dan biaya terhadap target pasar, lalu memperbaiki unsur yang menjadi penyebab keluhan.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 1.2: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-1.2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 1.3 · Evaluasi label produk

SMKPKK-1.3

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **mengevaluasi desain kemasan dan label produk**. Setelah membahas kemasannya pada sub bab 1.2, sub bab ini membahas **label**, yaitu keterangan yang melekat pada kemasan. Mengevaluasi label berarti memeriksa dua hal: apakah keterangan yang **wajib** sudah lengkap, dan apakah isinya **benar dan tidak menyesatkan**. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus label minuman pembersih peralatan makan: pada soal itu kamu diminta memilih pernyataan yang benar-benar sesuai dengan keterangan pada kemasan, termasuk cara pakai, peringatan, dan tanggal kedaluwarsa.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- membedakan label dari merek dan menjelaskan fungsi label bagi pembeli;
- menyebutkan keterangan yang lazim wajib pada label produk pangan dan produk nonpangan;
- mengenali klaim yang menyesatkan atau dilarang pada label;
- menilai kelengkapan, keterbacaan, dan letak label, lalu menentukan perbaikannya.

◆ KONSEP INTI

Pernahkah kamu membalik bungkus mi instan dan membaca tulisan kecil di belakangnya? Tulisan itulah label. Label membuat pembeli tahu apa yang ia beli, siapa yang membuatnya, dan kapan produk itu masih aman dipakai. Bagi usaha, label yang benar adalah bentuk tanggung jawab kepada pembeli sekaligus syarat agar produk boleh dijual.

1. Apa itu label dan apa bedanya dengan merek

Label adalah setiap keterangan berupa tulisan, gambar, atau gabungan keduanya yang ditempelkan, dicetak, atau menjadi bagian dari kemasan. **Merek** adalah tanda pembeda produk, yaitu nama dan logo (dibahas lebih jauh pada Bab 5). Merek biasanya menjadi bagian dari label, tetapi label jauh lebih luas: selain merek, label memuat keterangan untuk melindungi pembeli.

Fungsi label:

- **Memberi informasi** yang dibutuhkan pembeli untuk memilih dan memakai produk dengan benar.
- **Melindungi pembeli** dari produk yang tidak aman atau tidak sesuai, misalnya karena sudah melewati tanggal kedaluwarsa atau mengandung bahan yang menimbulkan alergi.
- **Menunjukkan tanggung jawab usaha**: ada nama dan alamat produsen yang dapat dihubungi bila terjadi masalah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **Membantu penelusuran**: kode produksi memudahkan usaha menarik produk bermasalah.

2. Keterangan wajib pada label pangan

Peraturan tentang label pangan olahan di Indonesia dikeluarkan oleh Badan Pengawas Obat dan Makanan (Peraturan BPOM tentang Label Pangan Olahan, yang beberapa kali diperbarui). Isinya dapat berubah, jadi usaha yang menjual produk sungguhan perlu memeriksa peraturan terbaru. Untuk keperluan TKA, kamu perlu mengenal keterangan pokok berikut (Gambar 1.10).

1. **Nama produk**, yaitu nama jenis pangan, misalnya "keripik singkong" atau "sirup jahe".
2. **Daftar bahan** yang digunakan, termasuk bahan tambahan pangan (pengawet, pewarna, pemanis). Daftar disusun dari bahan yang paling banyak jumlahnya.
3. **Isi bersih atau berat bersih**, yaitu jumlah produk tanpa kemasan, dengan satuan seperti gram atau mililiter.
4. **Nama dan alamat pihak yang memproduksi** (atau mengimpor) produk.
5. **Keterangan halal** bagi produk yang dipersyaratkan, dengan tanda halal resmi.
6. **Tanggal dan kode produksi**, yang membantu menelusuri produk.
7. **Keterangan kedaluwarsa**, yaitu batas waktu produk masih layak dikonsumsi, ditulis dengan tanggal, bulan, dan tahun yang jelas.
8. **Nomor izin edar**, misalnya nomor P-IRT untuk pangan olahan produksi industri rumah tangga atau nomor izin dari BPOM untuk industri yang lebih besar.
9. **Asal bahan tertentu** bila produk mengandung bahan yang perlu dinyatakan, misalnya yang berasal dari hewan atau yang dapat menimbulkan alergi.



Gambar 1.10 Keterangan pokok pada label pangan, ditunjukkan pada label contoh (fiktif). Nomor izin pada contoh bukan nomor sungguhan. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Selain keterangan wajib, label boleh memuat **keterangan tambahan** yang bermanfaat: cara

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

penyajian atau pemakaian, cara penyimpanan, informasi nilai gizi, dan peringatan (misalnya "jauhkan dari jangkauan anak-anak"). Keterangan tambahan tidak boleh menggantikan keterangan wajib.

Beberapa keterangan perlu dibaca dengan teliti.

- **Urutan daftar bahan.** Bahan ditulis dari yang paling banyak ke yang paling sedikit. Bahan yang ditonjolkan pada nama atau gambar belum tentu bahan terbanyak.
- **Pernyataan alergen.** Tulisan seperti "diproduksi di tempat yang juga mengolah udang" atau "mungkin mengandung kacang" memberi tahu pembeli bahwa ada kemungkinan produk tercemar bahan itu walaupun tidak tertulis dalam komposisi. Pembeli yang alergi harus berhati-hati.
- **Berat bersih** adalah berat isi produk saja, tanpa kemasan.
- **Anjuran penyimpanan.** Tulisan seperti "setelah dibuka habiskan dalam 14 hari" membuat batas waktu yang berlaku adalah batas yang **lebih dulu tiba**: tanggal "baik digunakan sebelum" atau tanggal akhir masa simpan setelah dibuka.
- **Informasi nilai gizi.** Tabel ini menyebut takaran saji, jumlah sajian per kemasan, dan kandungan gizi per sajian. Energi seluruh kemasan = energi per sajian × jumlah sajian per kemasan. Misalnya energi 60 kkal per sajian dan 3 sajian per kemasan berarti 180 kkal untuk satu kemasan penuh.

Dua istilah tanggal sering terbaca di kemasan. **Kedaluwarsa** menunjukkan batas produk tidak boleh dikonsumsi lagi karena dapat membahayakan kesehatan. **Baik digunakan sebelum** menunjukkan batas mutu terbaik: sesudah tanggal itu produk mungkin turun mutunya, tetapi belum tentu berbahaya. Yang penting, tanggal ditulis jelas dan dapat dibaca.

Keterangan pada label harus ditulis dalam **bahasa Indonesia**, dengan huruf Latin dan angka Arab. Bahasa asing boleh dipakai sebagai tambahan, bukan pengganti.

3. Keterangan pada label produk nonpangan

Produk nonpangan seperti sabun, kosmetik, dan cairan pembersih juga memerlukan label. Meskipun aturannya berbeda menurut jenis produk, keterangan yang lazim ada adalah:

- nama produk dan kegunaannya;
- **komposisi** (bahan penyusun);
- **cara pemakaian** dan **peringatan** keselamatan, misalnya "hindari kontak dengan mata" dan "bila terkena mata, bilas dengan air bersih";
- isi atau berat bersih;
- nama dan alamat produsen;
- nomor izin edar bila produk termasuk yang wajib memilikinya;
- kode produksi atau tanggal kedaluwarsa bila diperlukan.

Pada produk yang berbahaya bila salah dipakai, **peringatan** adalah bagian terpenting label. Karena itu, dalam mengevaluasi label produk nonpangan, periksa apakah cara pakai dan peringatan ada, jelas, dan sesuai risiko produk.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Klaim yang menyesatkan atau dilarang

Label tidak hanya harus lengkap, tetapi juga **jujur**. Beberapa klaim yang bermasalah:

- **Klaim penyembuhan.** Pangan tidak boleh diklaim dapat menyembuhkan atau mencegah penyakit tertentu. Kalimat seperti "menyembuhkan diabetes" menyesatkan pembeli yang sakit dan dapat membuat ia meninggalkan pengobatan yang benar.
- **Klaim mutlak yang tidak dapat dibuktikan**, misalnya "100 % aman untuk semua orang", "terbaik se-Indonesia", atau "tanpa bahan kimia". Semua bahan, termasuk air dan garam, adalah zat kimia, sehingga "tanpa bahan kimia" tidak benar. Pernyataan yang tepat menyebut hal yang benar-benar dilakukan, misalnya "tanpa pewarna buatan", dan hanya bila memang demikian.
- **Klaim yang bertentangan dengan daftar bahan.** "Tanpa pengawet" tidak benar bila daftar bahan memuat bahan pengawet.
- **Testimoni kesehatan** seperti "setelah minum, penyakit saya sembuh". Testimoni semacam ini sama saja dengan klaim penyembuhan.
- **Gambar yang menyesatkan.** Gambar buah segar pada produk yang hanya memakai perasa buatan membuat pembeli menyangka isinya berbeda.
- **Tanda yang dipakai tanpa hak**, misalnya tanda halal atau nomor izin yang tidak dimiliki.

Aturan praktisnya sederhana: **setiap kata pada label harus benar dan dapat dibuktikan**. Gambar 1.11 membandingkan label yang bermasalah dengan label yang sudah diperbaiki: klaim penyakit dan klaim yang bertentangan dengan daftar bahan dihapus, keterangan wajib dilengkapi, dan seluruh tulisan memakai bahasa Indonesia.



Gambar 1.11 Perbandingan label bermasalah (kiri) dan label yang sudah diperbaiki (kanan) untuk produk contoh (fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Keterbacaan dan letak label

Label yang lengkap tetapi tidak terbaca tidak berguna. Periksa tiga hal.

- **Ukuran dan kontras huruf.** Tulisan keterangan harus cukup besar untuk dibaca pembeli dari jarak biasa dan berkontras dengan latar. Tanggal kedaluwarsa yang dicetak kecil dan samar di tepi kemasan sering menimbulkan keluhan.
- **Letak.** Nama produk dan merek diletakkan di bagian yang menghadap pembeli ketika produk dipajang. Keterangan lain diletakkan pada bagian yang mudah ditemukan, tidak tertutup lipatan, sambungan, atau tutup. Label yang ditempel di dasar botol tidak terlihat saat botol berdiri di rak.
- **Daya tahan.** Label harus tetap menempel dan terbaca. Label kertas pada botol yang dimasukkan ke lemari pendingin mudah basah dan lepas; bahan stiker tahan air lebih tepat.

Gambar 1.12 menunjukkan letak label yang dianjurkan pada tiga jenis kemasan yang umum dipakai usaha kecil.



Gambar 1.12 Letak label yang dianjurkan pada botol, kotak, dan sachet. Bagian yang menghadap pembeli memuat nama dan merek; keterangan lain di bagian samping atau belakang. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

6. Menilai sebuah label

Langkah menilai label dapat dibuat sistematis:

1. **Periksa kelengkapan** keterangan wajib satu per satu dan catat yang belum ada.
2. **Periksa kebenaran**: adakah klaim penyembuhan, klaim mutlak, atau klaim yang bertentangan dengan daftar bahan?
3. **Periksa keterbacaan dan letak**: besar huruf, kontras, dan posisi.
4. **Periksa kecocokan dengan produk**: cara pakai dan peringatan sesuai risiko produk, bahasa dapat dipahami pembeli.
5. **Tentukan perbaikan** yang menutup kekurangan tanpa menambah klaim baru.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Memeriksa kelengkapan label selai nanas

Label selai nanas buatan murid Tata Boga memuat: nama produk, gambar nanas, daftar bahan (nanas, gula, air), isi bersih 200 g, tanggal kedaluwarsa, dan cara penyimpanan. Tentukan keterangan wajib yang belum ada.

Penyelesaian.

1. Cocokkan dengan keterangan wajib: nama ✓, daftar bahan ✓, isi bersih ✓, kedaluwarsa ✓.
2. Belum ada: **nama dan alamat produsen** dan **nomor izin edar**. Tanggal atau kode produksi juga belum tercantum.
3. Gambar nanas dan cara penyimpanan adalah keterangan tambahan, bukan pengganti keterangan wajib.

Jawaban: perlu ditambahkan nama dan alamat produsen, nomor izin edar, serta tanggal atau kode produksi.

Contoh 2 — Mengganti klaim yang dilarang

Label minuman serbuk jahe merah memuat tulisan: "Menurunkan kolesterol dan mencegah kanker. Tanpa pengawet". Daftar bahan: serbuk jahe merah, gula, natrium benzoat. Tentukan masalah dan perbaikan.

Penyelesaian.

1. "Menurunkan kolesterol dan mencegah kanker" adalah klaim penyembuhan dan pencegahan penyakit → dilarang.
2. "Tanpa pengawet" bertentangan dengan daftar bahan: natrium benzoat adalah pengawet → klaim tidak benar.
3. Perbaikan: hapus kedua klaim itu. Boleh diganti dengan keterangan yang benar dan dapat dibuktikan, misalnya "Minuman serbuk jahe merah. Diseduh dengan air hangat" dan cantumkan semua bahan.

Jawaban: hapus klaim penyakit dan klaim "tanpa pengawet"; tulis keterangan faktual dan daftar bahan lengkap.

Contoh 3 — Menyusun label lengkap untuk bolu kukus

Murid Tata Boga akan menjual bolu kukus cokelat 6 potong per boks. Bahan: tepung terigu, gula, telur, margarin, cokelat bubuk, pengembang. Diproduksi 3 Mei 2027, tahan 3 hari. Tulis keterangan wajib pada label.

Penyelesaian.

1. **Nama produk:** Bolu kukus cokelat.
2. **Daftar bahan:** tepung terigu, gula, telur, margarin, cokelat bubuk, pengembang (bahan tambahan pangan ditulis jelas).
3. **Isi bersih:** 6 potong (dapat ditambah berat gram).

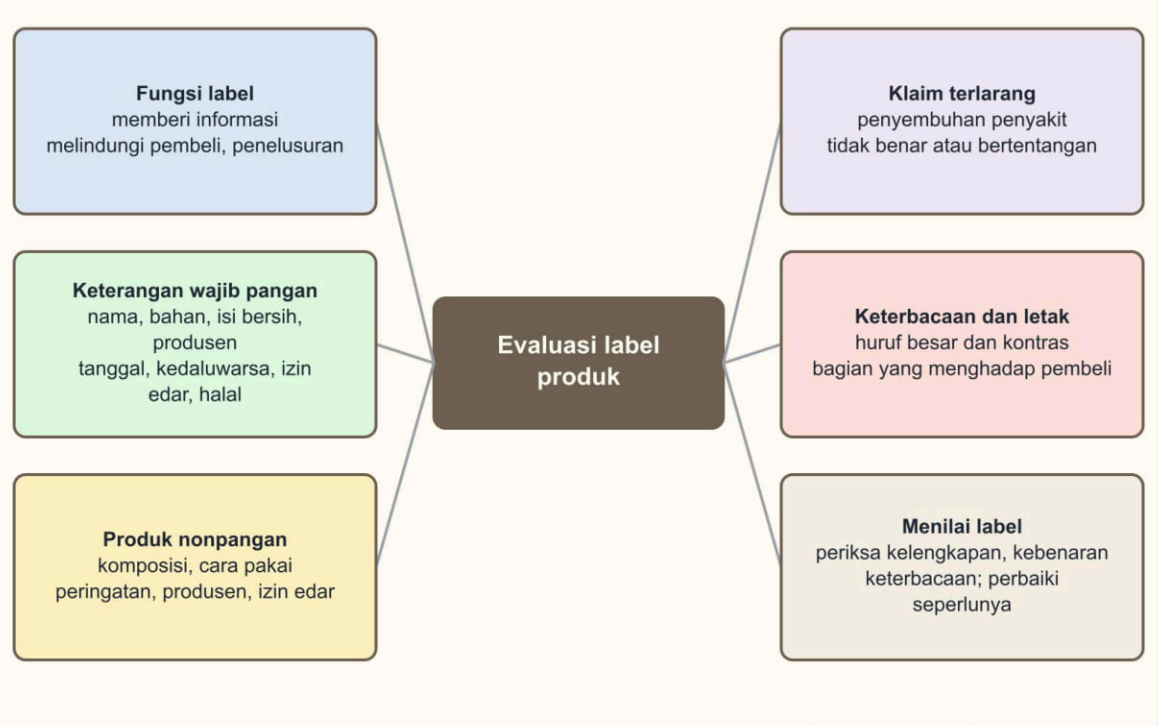
Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. **Produsen:** nama dan alamat unit produksi.
5. **Tanggal produksi dan kedaluwarsa:** diproduksi 3 Mei 2027; baik digunakan sebelum 6 Mei 2027.
6. **Nomor izin edar:** sesuai izin usaha yang dimiliki.
7. **Keterangan tambahan:** simpan di tempat sejuk dan tertutup; mengandung telur dan gluten (bila dinyatakan sebagai asal bahan).

Jawaban: label memuat tujuh butir di atas dengan tulisan dalam bahasa Indonesia yang terbaca jelas.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 1.13. Label dinilai dari kelengkapan keterangan wajib, kebenaran isi, serta keterbacaan dan letaknya.



Gambar 1.13 Peta konsep evaluasi label produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) label melindungi pembeli dan menunjukkan tanggung jawab produsen; (2) keterangan wajib pangan: nama produk, daftar bahan, isi bersih, produsen, halal bila dipersyaratkan, tanggal dan kode produksi, kedaluwarsa, nomor izin edar; (3) produk nonpangan perlu komposisi, cara pakai, dan peringatan; (4) klaim penyembuhan dan klaim yang tidak dapat dibuktikan dilarang; (5) label harus terbaca dan diletakkan di bagian yang menghadap pembeli; (6) keterangan wajib ditulis dalam bahasa Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal tentang label:

1. **Baca label pada soal sebagai bukti.** Jawaban harus cocok dengan apa yang tertulis. Jangan menambahkan anggapan sendiri.
2. **Periksa pilihan satu per satu terhadap label.** Pada soal pilih lebih dari satu, nilai tiap pernyataan secara terpisah: benar bila ada dasarnya pada label.
3. **Cari kekurangan keterangan wajib** dengan daftar di bagian 2.
4. **Cari klaim bermasalah**: klaim penyembuhan, klaim mutlak, klaim yang bertentangan dengan daftar bahan.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Klaim kesehatan dianggap menarik pembeli** sehingga dipilih sebagai perbaikan, padahal klaim itu dilarang.
- **Testimoni dianggap keterangan wajib.**
- **Bahasa asing menggantikan keterangan wajib** supaya terlihat modern.
- **Tanggal kedaluwarsa kecil dan samar** dianggap cukup karena "sudah ada".
- **Menyebut angka atau keterangan yang tidak tertulis pada label.** Pernyataan yang benar harus cocok dengan kata dan angka pada label, termasuk saat menghitung energi per kemasan atau batas waktu setelah dibuka.
- **Menukar peringatan dengan promosi.**

> Contoh salah tafsir: label memuat nama dan alamat produsen. Seorang siswa memilih "menghapus alamat agar label terlihat lebih ringkas". Alamat produsen adalah keterangan wajib dan satu-satunya jalan bagi pembeli untuk menghubungi pembuat produk bila ada masalah.

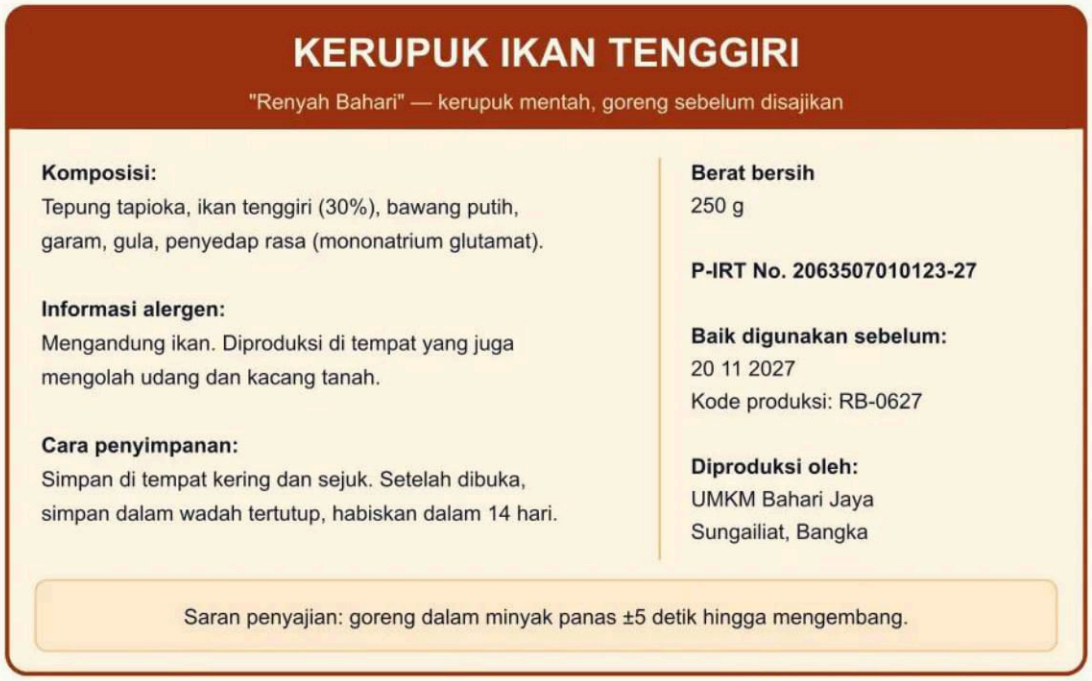
NEXT LEVEL STUDY

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut meminta kamu menentukan pernyataan yang benar tentang sebuah label. Perhatikan cara mencocokkan setiap pilihan dengan keterangan yang tertulis, serta mengenali klaim yang tidak boleh dipakai (bagian 4).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Bu Rina, pemilik warung makan, membeli satu karton kerupuk ikan untuk dijual kembali dalam bentuk sudah digoreng. Sebelum menjual, ia membaca label kemasan seperti pada gambar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Berdasarkan label tersebut, pernyataan yang sesuai adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Bahan yang paling banyak terkandung dalam kerupuk ini adalah ikan tenggiri.
☐ B. Pembeli yang alergi udang perlu berhati-hati walaupun udang tidak tercantum dalam komposisi.
☐ C. Kemasan yang dibuka pada 10 November 2027 sebaiknya sudah habis sebelum 20 November 2027.
☐ D. Berat bersih 250 g menunjukkan berat kerupuk bersama plastik kemasannya.
☐ E. Nomor P-IRT menunjukkan kerupuk ini dibuat oleh industri rumah tangga pangan yang terdaftar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Pembahasan **Kunci: B, C, E**

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Label pangan wajib memuat nama produk, komposisi (berurutan dari jumlah terbanyak), berat bersih (isi tanpa kemasan), nama dan alamat produsen, izin edar (P-IRT/BPOM), tanggal kedaluwarsa, kode produksi, serta informasi alergen dan cara penyimpanan bila perlu.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: ikan tenggiri ditonjolkan pada nama produk, tetapi komposisi ditulis berurutan dari bahan terbanyak; tepung tapioka tertulis paling awal, sedangkan ikan hanya 30%.

• **Pernyataan 2** ✓ Label menyebut kerupuk diproduksi di tempat yang juga mengolah udang, sehingga ada kemungkinan tercemar udang.

• **Pernyataan 3** ✓ Batas 14 hari setelah dibuka jatuh sekitar 24 November, tetapi tanggal "baik digunakan sebelum" 20 November 2027 datang lebih dulu, sehingga batas yang berlaku adalah 20 November.

• **Pernyataan 4** ✗ Berat bersih (netto) adalah berat isi produk saja, tanpa kemasan.

• **Pernyataan 5** ✓ P-IRT adalah nomor izin produksi pangan industri rumah tangga dari pemerintah daerah.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu keterangan wajib yang sudah ada dan yang belum ada, lalu klaim yang bermasalah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Kelompok usaha siswa SMK Harapan Jaya akan menitipkan keripik talas di toko oleh-oleh pada April 2027. Pemilik toko menolak sementara karena label kemasannya belum sesuai ketentuan label pangan. Rancangan labelnya seperti pada gambar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan label yang tepat dilakukan kelompok tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mencantumkan berat bersih (netto) isi kemasan.
☐ B. Menambahkan nomor izin P-IRT agar dapat dijual di toko.
☐ C. Mengganti nama produk dengan bahasa Inggris agar modern.
☐ D. Menghapus klaim "menyembuhkan sakit maag" dari label.
☐ E. Mencantumkan keterangan "baik digunakan sebelum".

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Kantin sekolah membeli minuman susu kedelai produksi teaching factory SMK Nusa Tani untuk dijual kepada siswa pada Juni 2027. Pengelola kantin membaca label botol seperti pada gambar sebelum menyusun cara penyimpanan dan informasi untuk pembeli.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang sesuai dengan label tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



KEDELAIKU

Minuman Susu Kedelai Rasa Vanila

Komposisi:
Air, kacang kedelai (12%), gula, garam, perisa vanila.
Mengandung kedelai.

Penyimpanan:
Simpan di lemari pendingin (2–6 °C).
Setelah dibuka, habiskan dalam 2 hari.
Kocok dahulu sebelum diminum.

INFORMASI NILAI GIZI	
Takaran saji 200 ml Jumlah sajian per kemasan 2	
JUMLAH PER SAJIAN	
Energi total	90 kkal
Protein	6 g
Gula	8 g

Isi bersih: 400 ml

Baik digunakan sebelum: 18 Juni 2027

P-IRT No. 5013374010789-28 • Diproduksi oleh Teaching Factory SMK Nusa Tani, Klaten

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Satu botol susu kedelai berisi 400 ml mengandung energi total sebesar 90 kkal.
☐ B. Botol terbuka yang dibiarkan di meja kantin semalaman tidak sesuai anjuran.
☐ C. Kandungan kacang kedelai dalam minuman lebih banyak daripada kandungan gulanya.
☐ D. Botol yang belum dibuka masih layak dijual pada 20 Juni 2027 bila disimpan dingin.
☐ E. Satu botol terdiri atas empat takaran saji karena isinya 400 ml.

Kunci singkat: 1. A, D, E 2. B, C

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa klaim "tanpa bahan kimia" pada label tidak benar, dan bagaimana cara menggantinya?
- Mengapa label yang lengkap masih dapat dinilai buruk?
- **Yang harus kuingat:** label yang baik lengkap keterangan wajibnya, jujur klaimnya, dan terbaca oleh pembeli.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 1.3: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-1.3

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 1.4 · Pengembangan prototipe produk

SMKPKK-1.4

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menerapkan pengembangan prototipe produk**. Prototipe adalah contoh pertama produk yang dibuat untuk diuji sebelum produk diproduksi dalam jumlah besar. Kamu diminta mampu menentukan langkah yang tepat setelah prototipe diuji: temuan mana yang harus diperbaiki lebih dulu, perbaikan apa yang menyasar penyebabnya, dan kapan prototipe layak dilanjutkan ke produksi. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus meja lipat serbaguna yang prototipe pertamanya diuji dan menghasilkan beberapa kesimpulan: ukuran kurang proporsional, kurang stabil, bagian tertentu kurang kokoh, dan sistem geser terlalu berat.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menjelaskan tujuan prototipe dan membedakan jenis prototipe untuk barang, alat, dan produk digital atau layanan;
- menyusun langkah pengembangan prototipe dari perancangan sampai uji pasar terbatas;
- merencanakan uji prototipe dan mencatat temuannya dengan tabel;
- menganalisis temuan, menentukan penyebabnya, dan memilih perbaikan yang tepat.

◆ KONSEP INTI

Bayangkan sebuah kelompok langsung membuat 500 dispenser sabun otomatis, lalu menemukan bahwa tutupnya bocor setiap kali dipakai. Kerugiannya besar: bahan, tenaga, dan waktu. Kerugian itu dapat dihindari bila kelompok lebih dulu membuat **satu atau dua contoh** dan mengujinya. Contoh itulah prototipe. Prinsipnya sederhana: **lebih murah menemukan kesalahan pada satu contoh daripada pada ribuan produk.**

1. Apa itu prototipe dan mengapa dibuat

Prototipe adalah model awal produk yang dibuat untuk menguji gagasan, desain, dan fungsi. Prototipe dibuat dengan biaya dan waktu yang jauh lebih kecil daripada produksi sesungguhnya. Tujuannya:

- **membuktikan** bahwa gagasan produk dapat bekerja;
- **menemukan masalah** pada desain, bahan, ukuran, atau cara kerja sebelum produksi besar;
- **mengumpulkan umpan balik** dari calon pengguna;
- **menyempurnakan desain** dan spesifikasi sebelum biaya besar dikeluarkan;
- **menunjukkan contoh** kepada calon pembeli atau pemberi modal.

Prototipe bukan produk jadi. Wajar bila prototipe pertama masih kasar, bermasalah, dan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

perlu diperbaiki. Yang penting adalah apa yang dipelajari darinya.

2. Jenis prototipe

Bentuk prototipe bergantung pada apa yang ingin diuji (Gambar 1.14).

- **Prototipe kasar** (sketsa, model kertas, atau tiruan dari bahan murah) dipakai pada tahap awal untuk menguji bentuk, ukuran, atau alur. Murah dan cepat diubah. Sketsa tampilan aplikasi di atas kertas termasuk jenis ini.
- **Prototipe fungsional** benar-benar dapat dipakai sehingga fungsi, kekuatan, dan kenyamanannya dapat diuji. Contohnya satu dispenser sabun yang berfungsi atau satu pot tanaman yang benar-benar dapat dipakai.
- **Prototipe layanan atau digital** menguji alur pengalaman pengguna. Untuk aplikasi, berupa rancangan layar (*wireframe*) yang dapat "diklik" tanpa program lengkap; untuk jasa, berupa simulasi layanan kepada beberapa pelanggan.

Jenis prototipe	Yang diuji	Contoh
Prototipe kasar (sketsa, model kertas, tiruan bahan murah)	Bentuk, ukuran, alur, tata letak	Sketsa lima layar aplikasi di kertas; model karton sebuah kotak
Prototipe fungsional (dapat dipakai)	Fungsi, kekuatan, kenyamanan, keamanan	Satu dispenser sabun yang berfungsi; satu pot tanaman yang dapat dipakai
Prototipe layanan atau digital	Alur pengalaman pengguna, kemudahan menemukan dan menyelesaikan tugas	Rancangan layar yang dapat diklik; simulasi layanan antar-jemput kepada beberapa pelanggan

Gambar 1.14 Tiga jenis prototipe, apa yang diuji, dan contohnya. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

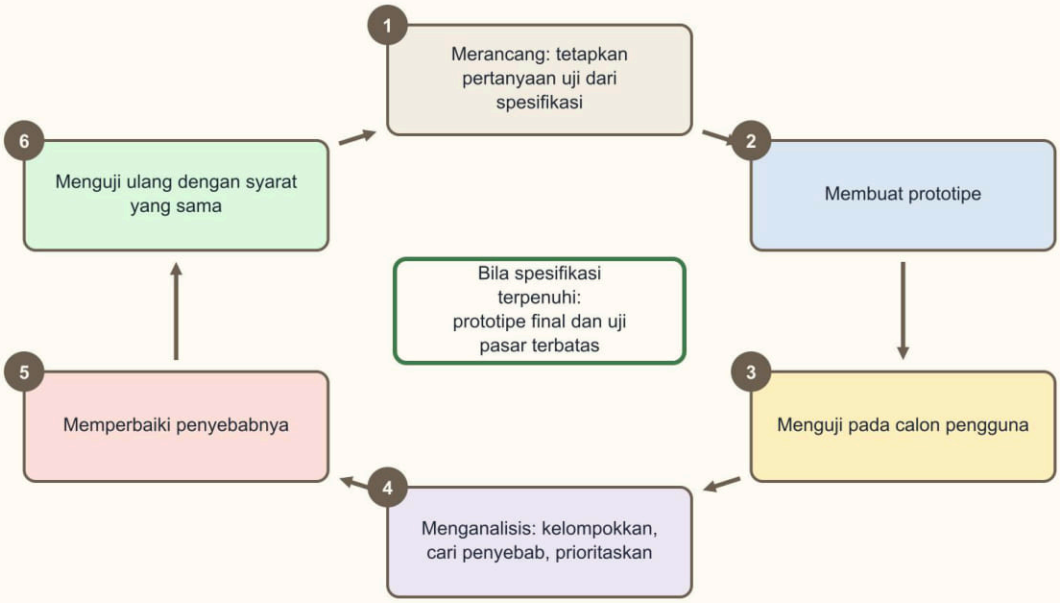
Prinsip memilih jenis prototipe: **gunakan bentuk yang paling murah yang cukup untuk menjawab pertanyaan uji.** Bila yang ingin diketahui adalah apakah alur pemesanan mudah dipahami, sketsa kertas sudah cukup. Menulis program penuh lebih dulu hanya membuang waktu bila ternyata alurnya membingungkan.

3. Tahap pengembangan prototipe

Pengembangan prototipe berupa lingkaran perbaikan yang berulang (Gambar 1.15).

1. **Merancang.** Tetapkan pertanyaan uji berdasarkan spesifikasi: apa yang harus berhasil?
2. **Membuat prototipe** dengan bentuk yang sesuai.
3. **Menguji** pada calon pengguna dengan cara yang terencana.
4. **Mencatat temuan** secara tertulis, termasuk yang berfungsi baik.
5. **Menganalisis**: kelompokkan temuan, cari penyebab, tentukan prioritas.
6. **Memperbaiki** bagian yang menjadi penyebab.
7. **Menguji ulang** prototipe yang diperbaiki. Bila masih ada masalah penting, ulangi dari langkah 5.
8. **Prototipe final dan uji pasar terbatas** dalam jumlah kecil sebelum produksi rutin.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 1.15 Siklus pengembangan prototipe: rancang, buat, uji, analisis, perbaiki, dan uji ulang sampai spesifikasi terpenuhi. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Merencanakan uji prototipe

Uji yang baik direncanakan, bukan sekadar "dicoba-coba". Pertimbangkan empat hal.

- **Apa yang diuji.** Ambil dari spesifikasi: fungsi utama, kekuatan, ukuran, kenyamanan, keamanan, dan, untuk aplikasi, kemudahan menemukan tombol dan menyelesaikan tugas.
- **Siapa penguji.** Calon pengguna yang sebenarnya, bukan hanya anggota tim. Pada tahap awal, sekitar 5 sampai 10 penguji sudah cukup untuk menemukan masalah utama. Tidak perlu menunggu ribuan pengguna untuk mulai memperbaiki.
- **Bagaimana cara uji.** Gunakan skenario dan syarat yang **sama** untuk semua penguji dan untuk uji ulang berikutnya, misalnya beban yang sama atau tugas yang sama. Dengan begitu hasil sebelum dan sesudah perbaikan dapat dibandingkan secara adil.
- **Bagaimana mencatat.** Catat jumlah penguji yang mengalami setiap temuan, kondisi saat temuan muncul, dan komentar mereka.

Pengujian juga harus menyerupai **kondisi pemakaian sebenarnya**. Alat yang dipakai di dapur harus diuji dengan tangan basah dan berminyak; tas yang dipakai ke sekolah harus diuji dengan beban buku yang sebenarnya.

5. Menganalisis temuan uji

Hasil uji perlu diolah sebelum dipakai. Gunakan tabel dengan empat kolom: **temuan, jumlah yang mengalami, penyebab, dan perbaikan** (Gambar 1.16).

Temuan uji	Dialami (dari 10)	Penyebab	Perbaikan	Prioritas
Sabun menetes setelah ditekan	7	Karet penutup tidak pas pada ulir	Karet penutup yang pas dan ulir lebih rapat	1 (fungsi utama)
Baterai habis dalam 3 hari	4	Lampu sensor menyala terus	Lampu menyala hanya saat sensor bekerja	2 (kenyamanan)
Botol isi ulang tidak muat	3	Rongga wadah terlalu sempit	Lebarkan rongga wadah 1 cm	3 (kenyamanan)
Warna badan kurang menarik	8	Pilihan warna terbatas	Tawarkan dua warna tambahan	4 (tampilan)

Gambar 1.16 Contoh tabel analisis temuan uji prototipe dispenser sabun otomatis (contoh fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; data untuk latihan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah analisis:

1. **Kelompokkan** temuan menurut sifatnya: fungsi utama, kekuatan, kenyamanan, tampilan, atau biaya.
2. **Cari penyebab**, bukan hanya gejala. "Sabun menetes" adalah gejala; penyebabnya mungkin karet penutup yang tidak pas. "Baterai cepat habis" mungkin disebabkan lampu sensor menyala terus tanpa henti.
3. **Tentukan prioritas**: temuan yang membuat prototipe gagal menjalankan fungsi utama, atau membahayakan pengguna, didahulukan; kemudian temuan yang banyak dialami; terakhir temuan yang menyangkut selera.

Temuan yang dialami sedikit orang tidak otomatis diabaikan. Bila temuan itu menyangkut keselamatan, misalnya benda tajam yang menonjol, perbaikannya didahulukan.

6. Memilih perbaikan yang tepat

Perbaikan yang baik memiliki ciri berikut.

- **Menyasar penyebab.** Tutup yang bocor diperbaiki dengan karet penutup yang pas atau ulir yang lebih rapat, bukan dengan mengganti warna tutupnya.
- **Mempertahankan fungsi utama.** Tenda promosi yang konsepnya dapat dilipat tidak diperbaiki dengan menghilangkan mekanisme lipat; yang diperbaiki adalah pengunci sambungan agar tenda tidak goyang. Menghapus fitur utama berarti mengganti produk, bukan memperbaikinya.
- **Tidak menurunkan spesifikasi untuk membenarkan hasil.** Bila target beban 20 kg tidak tercapai, solusinya memperkuat rangka atau komponennya, bukan mengubah target menjadi 10 kg.
- **Masuk akal secara biaya dan waktu.** Mengganti seluruh mesin dengan yang jauh lebih mahal belum tentu memperbaiki masalah pada satu sambungan.
- **Berdasarkan data uji.** Perbaikan yang tidak ada hubungannya dengan temuan hanya menambah biaya.

Perhatikan juga bahwa satu masalah dapat terlihat seperti beberapa masalah. Pintu lemari yang miring dan engsel yang longgar sering berasal dari satu penyebab yang sama, sehingga satu perbaikan menyelesaikan keduanya.

7. Uji ulang dan pencatatan perubahan

Perbaikan **belum terbukti** sebelum diuji. Setelah prototipe diperbaiki:

- **Uji ulang dengan syarat yang sama** dengan uji pertama agar hasilnya dapat dibandingkan.
- **Uji juga bagian lain yang terhubung** dengan bagian yang diubah. Mengganti jenis lem pada satu sambungan dapat memengaruhi kekuatan bagian di sekitarnya.
- **Catat setiap perubahan dan alasannya.** Catatan itu menjadi dasar tahap produksi dan memudahkan perbaikan berikutnya.
- **Simpan hasil uji pertama** sebagai pembanding. Menghapusnya membuat kamu tidak

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

dapat menunjukkan bahwa perbaikan berhasil.

8. Dari prototipe ke produksi

Prototipe dinyatakan layak dilanjutkan bila memenuhi **semua spesifikasi utama** pada uji ulang. Setelah itu biasanya ada langkah terakhir yang kecil dan murah: **uji pasar terbatas**, yaitu menjual dalam jumlah kecil kepada calon pembeli sungguhan untuk melihat penjualan, keluhan, dan alasan orang tidak membeli. Uji pasar terbatas mengurangi risiko sebelum produksi rutin dimulai. Produksi massal dimulai hanya sesudah semua langkah itu.

Kesalahan yang sering terjadi adalah memproduksi besar-besaran karena merasa "perbaikannya pasti berhasil". Rasa yakin bukan bukti; uji ulang adalah buktinya.

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Memprioritaskan perbaikan dari tabel temuan

Prototipe alat pemotong tempe diuji pada 10 pekerja warung. Temuan:

Temuan	Pekerja yang mengalami (dari 10)
Pisau terlalu tajam di bagian samping sehingga tangan hampir terluka	3
Warna pegangan kurang menarik	8
Potongan tempe tidak sama tebal	7
Alat agak berat bila dipakai lebih dari satu jam	4

Tentukan urutan prioritas perbaikan.

Penyelesaian.

1. Temuan yang menyangkut **keselamatan** didahulukan walaupun hanya dialami 3 pekerja: pisau yang membahayakan tangan.
2. Berikutnya temuan yang menyangkut **fungsi utama** alat: tebal potongan tidak sama (7 pekerja).
3. Lalu **kenyamanan**: alat terlalu berat bila dipakai lama (4 pekerja).
4. Terakhir **tampilan**: warna pegangan (8 pekerja, paling banyak tetapi tidak menyangkut fungsi atau keselamatan).

Jawaban: urutan prioritas: keamanan pisau → tebal potongan → bobot alat → warna pegangan.

Contoh 2 — Mencari penyebab dan perbaikan

Prototipe pot tanaman penyiram sendiri (reservoir air di bawah pot) diuji dua minggu. Temuan: tanaman layu pada hari ke-10 padahal reservoir masih berisi air; sumbu kain dari reservoir ke tanah tipis dan sering lepas dari tanah. Tentukan penyebab dan perbaikan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Penyelesaian.

1. Air masih ada di reservoir, tetapi tanaman layu → air tidak sampai ke akar.
2. Penghubungnya adalah sumbu kain yang tipis dan sering lepas → penyebab: sumbu kurang sesuai.
3. Perbaikan menyasar penyebab: pakai sumbu yang lebih tebal dan lebih panjang, tanamkan ujungnya di tanah, dan pasang penahan agar tidak lepas.
4. Setelah diperbaiki, uji ulang dengan syarat yang sama selama dua minggu.

Jawaban: penyebab: sumbu tipis yang lepas; perbaikan: sumbu lebih tebal dengan penahan, lalu uji ulang dua minggu.

Contoh 3 — Merencanakan uji prototipe aplikasi

Murid RPL membuat sketsa lima layar aplikasi jadwal piket kelas. Rancanglah uji prototipenya.

Penyelesaian.

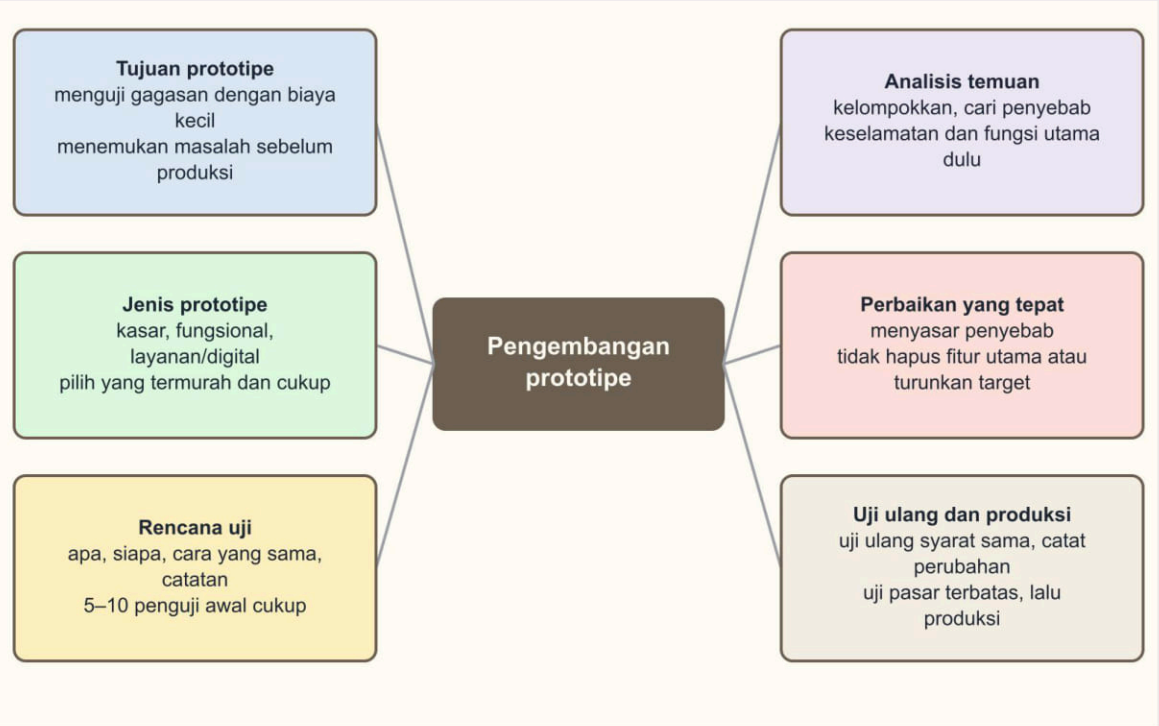
1. **Apa yang diuji:** apakah murid dapat menemukan jadwal piket hari ini dalam waktu kurang dari 10 detik, dan apakah tombol tukar jadwal mudah ditemukan.
2. **Siapa penguji:** 8 murid dari kelas lain yang belum pernah melihat sketsa.
3. **Bagaimana cara:** setiap penguji diberi tugas yang sama ("temukan jadwal piket hari ini", "ajukan tukar jadwal") pada sketsa kertas; pengamat mencatat waktu dan bagian yang membingungkan.
4. **Bagaimana mencatat:** tabel berisi temuan, jumlah penguji yang mengalami, dan komentar.

Jawaban: uji dengan sketsa kertas pada 8 penguji, tugas yang sama, dan catatan terstruktur; belum perlu menulis program lengkap.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 1.17. Prototipe adalah contoh awal yang diuji, dianalisis, diperbaiki, dan diuji ulang sebelum produksi besar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 1.17 Peta konsep pengembangan prototipe produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) prototipe menemukan kesalahan dengan biaya kecil sebelum produksi besar; (2) pilih bentuk prototipe termurah yang cukup menjawab pertanyaan uji; (3) uji direncanakan: apa, siapa, cara yang sama, dan catatan; (4) analisis: kelompokkan, cari penyebab, prioritaskan keselamatan dan fungsi utama; (5) perbaikan menyasar penyebab dan tidak menghapus fungsi utama atau menurunkan spesifikasi; (6) perbaikan harus diuji ulang dengan syarat yang sama; (7) uji pasar terbatas sebelum produksi rutin.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal tentang prototipe:

1. **Tentukan fungsi utama produk.** Perbaikan yang menjaga fungsi utama lebih tepat daripada menghilangkannya.
2. **Ubah setiap temuan menjadi penyebab.** Lalu cari pilihan yang menyasar penyebab itu.
3. **Urutkan prioritas**: keselamatan, fungsi utama, kenyamanan, tampilan. Pada soal pilih lebih dari satu, pilih semua perbaikan yang menyasar temuan penting.
4. **Perhatikan kata "berikutnya"**: setelah prototipe diperbaiki, langkah berikutnya biasanya uji ulang dan pencatatan, bukan produksi.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Loncat ke produksi massal** sebelum uji ulang.
- **Menghapus fitur utama** untuk menyelesaikan satu keluhan.
- **Memperbaiki temuan yang tidak ada** dalam hasil uji, misalnya mengubah bagian yang berfungsi baik.
- **Menunda perbaikan sampai pengguna sangat banyak.** Masukan dari beberapa penguji sudah cukup untuk memperbaiki masalah utama.
- **Mengubah target agar tampak berhasil**, misalnya menurunkan target beban atau umur pakai.
- **Menyamakan paling banyak dengan paling penting**, padahal temuan keselamatan didahulukan.

> Contoh salah tafsir: pada uji dispenser sabun, tutup bocor tiga kali. Seorang siswa memilih "mengganti tutup dengan warna yang lebih terang". Warna tidak menyentuh penyebab; yang perlu diperbaiki adalah karet penutup dan ulirnya.

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut memuat tiga temuan uji sebuah aplikasi beserta temuan yang sebenarnya tidak perlu diperbaiki. Perhatikan cara memilah temuan penting dari yang tidak penting, dan mengapa uji ulang tetap diperlukan (bagian 5 sampai 7).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Tim jurusan Rekayasa Perangkat Lunak membuat prototipe aplikasi pemesanan jasa servis AC untuk unit jasa sekolah (2027). Uji coba dengan 10 calon pengguna menghasilkan temuan: 8 orang tidak menemukan tombol "Pesan Servis" karena letaknya di menu paling bawah; 6 orang ingin mengetahui perkiraan biaya sebelum memesan; 3 orang meminta tema warna gelap; dan semua pengguna berhasil mengisi alamat dengan benar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengembangan prototipe yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mengubah formulir alamat agar lebih lengkap karena alamat sangat penting bagi teknisi.
☐ B. Memindahkan tombol "Pesan Servis" ke halaman utama agar mudah ditemukan.
☐ C. Menunda perbaikan sampai aplikasi dipakai 1.000 orang agar masukan pengguna lebih banyak.
☐ D. Menambahkan tabel perkiraan biaya servis sebelum pengguna menekan tombol pesan.
☐ E. Menguji ulang prototipe yang sudah diperbaiki dengan calon pengguna yang lain.

Pembahasan **Kunci: B, D, E**

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengembangan prototipe memprioritaskan temuan uji coba yang paling banyak dialami pengguna dan berkaitan dengan fungsi utama, lalu menguji ulang. Bagian yang sudah berhasil tidak perlu diubah; permintaan sedikit pengguna yang bersifat selera dapat ditunda.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: alamat memang penting, tetapi semua pengguna sudah berhasil mengisinya, sehingga bagian ini tidak perlu diubah.
• **Pernyataan 2** ✓ Menjawab temuan terbanyak (8 dari 10 pengguna).
• **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: masukan memang makin banyak, tetapi masalah utama sudah jelas dari uji coba; menunda perbaikan membuat pengguna awal kesulitan memesan.
• **Pernyataan 4** ✓ Menjawab kebutuhan 6 dari 10 pengguna.
• **Pernyataan 5** ✓ Uji ulang memastikan perbaikan benar-benar memudahkan pengguna.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu fungsi utama produk, lalu temuan yang menyentuh fungsi itu.

1. Tim siswa Teknik Otomasi Industri membuat prototipe alat penyiram tanaman otomatis untuk kebun sayur sekolah (2027). Alat dirancang menyiram bila tanah kering. Hasil uji coba dua minggu: (1) pada hari hujan alat tetap menyiram karena sensor dipasang di bawah atap pot; (2) selang plastik terlepas dari sambungan pompa tiga kali; (3) baterai habis setiap dua hari, padahal targetnya seminggu. Tim akan membuat prototipe kedua

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

sebelum memproduksi 10 unit untuk dijual.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah yang tepat dilakukan tim pada tahap pengembangan prototipe adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Memindahkan sensor ke tanah yang terkena hujan seperti tanah di bedeng tanaman.
☐ B. Mengganti sensor dengan jenis yang lebih mahal agar pembacaan kelembapan lebih akurat.
☐ C. Mengganti sambungan selang dengan klem pengunci agar selang tidak lepas dari pompa.
☐ D. Menguji ulang prototipe kedua selama dua minggu sebelum 10 unit diproduksi.
☐ E. Mengatur pompa agar menyiram setiap dua jam tanpa membaca sensor supaya baterai lebih awet.

2. Tim jurusan Teknik Fabrikasi Logam dan Manufaktur membuat prototipe gerobak kopi lipat untuk pedagang keliling (2027). Konsepnya: gerobak dapat dilipat sehingga muat di bagasi mobil kecil. Uji coba oleh tiga pedagang selama seminggu menghasilkan temuan: (1) gerobak mudah dilipat dan muat di bagasi; (2) berat 45 kg sehingga sulit diangkat satu orang; (3) meja kerja bergoyang saat menuang air panas; (4) roda tersangkut di jalan berbatu.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengembangan prototipe yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menghilangkan mekanisme lipat agar rangka gerobak lebih kokoh dan meja tidak bergoyang.
☐ B. Mengganti sebagian rangka besi dengan pipa aluminium agar gerobak lebih ringan.
☐ C. Menambah pengunci pada sambungan lipat di bawah meja kerja.
☐ D. Mengelas mati sambungan lipat di bawah meja kerja agar meja tidak bergoyang.
☐ E. Mengganti roda dengan roda berdiameter lebih besar dan berbahan karet.

Kunci singkat: 1. A, C, D 2. B, C, E

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa perbaikan prototipe harus diuji ulang dengan syarat yang sama dengan uji pertama?
- Mengapa menghilangkan fitur utama tidak dianggap memperbaiki prototipe?
- **Yang harus kuingat:** prototipe adalah cara murah untuk belajar; belajarlah dengan menguji, mencari penyebab, memperbaiki yang tepat, lalu menguji ulang.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 1.4: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-1.4

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kuis Akhir Bab 1

SMKPKK-KB1

Jumlah soal: 25 **Waktu anjuran:** 60 menit

Kerjakan sendiri dan berwaktu. Setelah selesai, cocokkan dengan kunci di Bagian D, isi tabel skor, lalu lihat anjuran di bawahnya.

Kerjakan Kuis Bab 1 di LMS

Skor dan progresmu tersimpan di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-KB1

1. Usaha "Sepatu Kinclong" milik alumni SMK mencuci sepatu di kios dan ingin menambah layanan antar-jemput pada 2027. Alur layanan baru belum pernah dijalankan, tarif jemput belum ditetapkan, dan petugas antar-jemput belum dilatih.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengembangan layanan yang tepat sebelum layanan diluncurkan secara luas adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

- ☐ A. Mengumumkan layanan lewat iklan berbayar ke seluruh kecamatan agar pelanggan baru segera berdatangan
- ☐ B. Menyusun alur layanan dari pemesanan sampai sepatu diserahkan kembali, lengkap dengan tarif jemput yang dihitung
- ☐ C. Mencoba layanan pada sekitar sepuluh pelanggan tetap, lalu mencatat keluhan dan waktu pengerjaannya
- ☐ D. Menunggu usaha pesaing meluncurkan layanan serupa untuk memastikan permintaannya benar-benar ada
- ☐ E. Melatih petugas sesuai alur layanan, termasuk cara menerima, mencatat, dan menyerahkan sepatu pelanggan

2. Tim Desain Komunikasi Visual menyaring tiga ide produk untuk usaha sekolah pada 2027. Setiap ide dinilai dengan skor 1–5 pada empat kriteria. Bobot kriteria: kebutuhan pasar 40 %, kemampuan produksi 30 %, biaya 20 %, dan keunikan 10 %.

Ide produk	Kebutuhan pasar	Kemampuan produksi	Biaya	Keunikan
Stiker edukasi	4	4	5	2
Tempat pensil kain perca	3	5	4	4
Buku catatan custom	5	3	3	3

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Ide yang paling layak dikembangkan berdasarkan skor berbobot adalah ....

A. Tempat pensil kain perca, karena rata-rata skornya 4,0 dan tertinggi dari ketiga ide produk
B. Buku catatan custom, karena skor kebutuhan pasarnya paling tinggi dari ketiga ide produk
C. Stiker edukasi, karena rata-rata skornya 3,75 dan biayanya paling rendah dari ketiga ide
D. Tempat pensil kain perca, karena skor berbobotnya 3,9 dan keunikannya paling tinggi
E. Stiker edukasi, karena skor berbobotnya 4,0 dan tertinggi dari ketiga ide produk itu

3. Empat murid Tata Boga SMK Karya Bakti merencanakan camilan batang granola untuk dijual di kantin sekolah pada 2027. Dari survei kepada 40 murid, 31 orang meminta rasa cokelat, 28 orang meminta harga tidak lebih dari Rp5.000, dan 25 orang meminta batang yang tidak lengket di tangan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah yang paling tepat dilakukan kelompok setelah survei itu adalah ....

A. Memproduksi 500 batang rasa cokelat lebih dulu agar kantin dapat langsung menjual dan tanggapan murid terlihat
B. Menyiapkan promosi di media sosial sekolah agar murid mengenal camilan itu sebelum produknya dijual
C. Mendaftarkan nama dan logo camilan sebagai merek lebih dulu agar tidak ditiru kelompok murid lain
D. Menyusun konsep dan spesifikasi produk, yaitu rasa, tekstur, ukuran, dan batas biaya, dari hasil survei
E. Mengulang survei dengan pertanyaan yang sama kepada 40 murid yang sama agar hasilnya lebih meyakinkan lagi

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Unit produksi Tata Busana membuat prototipe tas ransel untuk murid SD kelas 4–6 pada 2027. Tas memakai tali tipis, tanpa bantalan punggung, dan beratnya 1,2 kg saat kosong. Setelah dicoba seminggu, banyak murid mengeluh bahunya sakit dan punggungnya cepat berkeringat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perubahan desain yang paling tepat adalah ....

A. Memakai tali lebar berbantalan, bahan yang lebih ringan, dan lapisan berpori pada punggung tas
B. Menambah jumlah saku di bagian depan agar buku dan alat tulis murid tertata lebih rapi di dalam tas
C. Mengganti warna kain dengan warna yang lebih cerah agar murid lebih senang membawa tas tersebut
D. Menambah gantungan karakter kartun pada resleting agar tas tampak lebih menarik bagi anak-anak
E. Mengganti kain dengan bahan yang lebih tebal agar tas lebih awet dan tidak mudah sobek saat dipakai

5. Murid Tata Kecantikan membuat sabun cuci piring cair bermerek "Kilap Bersih" pada 2027. Target pembelinya ibu rumah tangga yang menginginkan harga hemat dan mulai peduli sampah plastik. Saat ini sabun dijual dalam botol plastik baru berukuran 500 ml setiap kali beli.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Rancangan kemasan yang paling sesuai dengan target pasar itu adalah ....

A. Botol plastik bertutup pompa yang lebih besar dan mewah agar sabun terlihat bernilai tinggi di rak toko
B. Botol pakai ulang yang diisi dari kantong isi ulang yang lebih murah dan sedikit memakai plastik
C. Kemasan sachet kecil sekali pakai berwarna-warni agar mudah dibawa dan dapat dibeli satuan
D. Kemasan kaleng logam bergambar mewah yang dijual dalam satu ukuran besar saja
E. Botol plastik yang sama dengan stiker "ramah lingkungan" berukuran besar di bagian depan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

6. UMKM "Sambal Mak Isah" menjual sambal 200 g seharga Rp25.000 melalui toko daring ke luar pulau pada 2027. Dengan botol kaca, 3 dari 20 paket pecah di jalan. Pemilik menetapkan biaya kemasan maksimal 20 % dari harga jual, dan harga tidak dapat dinaikkan karena pesaing menjual dengan harga serupa. Rencana 1: botol kaca (Rp4.000) dengan sekat karton dan bubble wrap (Rp3.500). Rencana 2: botol plastik PET tebal berpenutup ulir (Rp1.800) dengan dus pelindung (Rp2.200).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Keputusan kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Rencana 1, karena kaca menjaga mutu sambal dan membuat produk tampak lebih mewah di toko daring
B. Rencana 1, karena biaya kemasan Rp7.500 masih berada di dalam batas yang ditetapkan pemilik usaha
C. Rencana 2, karena biaya kemasan Rp4.000 atau 16 % dari harga jual masih sesuai batas pemilik usaha
D. Rencana 2, karena biaya kemasan Rp4.000 atau 20 % dari harga jual masih sesuai batas pemilik usaha
E. Rencana 1, asalkan harga jual dinaikkan menjadi Rp37.500 sehingga biaya kemasannya tepat 20 % harga

7. Murid Agribisnis menjual kopi bubuk 100 g melalui toko daring pada 2027. Kopi dikemas dalam kantong plastik bening tipis dengan klip jepit. Pelanggan melaporkan aroma kopi cepat hilang dan bubuk menggumpal setelah dua minggu.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kemasan pengganti yang paling tepat adalah ....

A. Plastik bening yang lebih tipis dengan lubang kecil agar kopi mendapat udara dan tidak menjadi lembap
B. Toples kaca bening bertutup rapat agar warna bubuk kopi terlihat jelas oleh pembeli di toko daring
C. Kantong kertas cokelat tanpa lapisan agar kemasan tampak alami dan ramah lingkungan bagi pembeli
D. Plastik bening yang sama dengan stiker bertuliskan "segar" agar pembeli yakin pada mutu kopinya
E. Kantong berlapis aluminium foil dengan penutup zip agar udara, uap air, dan cahaya sulit masuk

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

8. Unit produksi Tata Busana merancang tas laptop 14 inci pada 2027 dengan syarat: tahan air, berbantalan pelindung, berat paling besar 800 g, dan biaya produksi paling mahal Rp150.000. Lima rancangan dibandingkan.

Rancangan	Bahan	Berat	Biaya produksi	Bantalan pelindung
A	kanvas katun	700 g	Rp110.000	ada
B	parasut berlapis anti air	650 g	Rp135.000	tidak ada
C	parasut berlapis anti air	780 g	Rp148.000	ada
D	parasut berlapis anti air	850 g	Rp140.000	ada
E	kulit sintetis anti air	790 g	Rp165.000	ada

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Rancangan yang memenuhi semua syarat adalah ....

A. Rancangan A, karena paling ringan dan paling murah di antara semua rancangan yang berbantalan

B. Rancangan B, karena tahan air dan paling ringan di antara semua rancangan yang tahan air

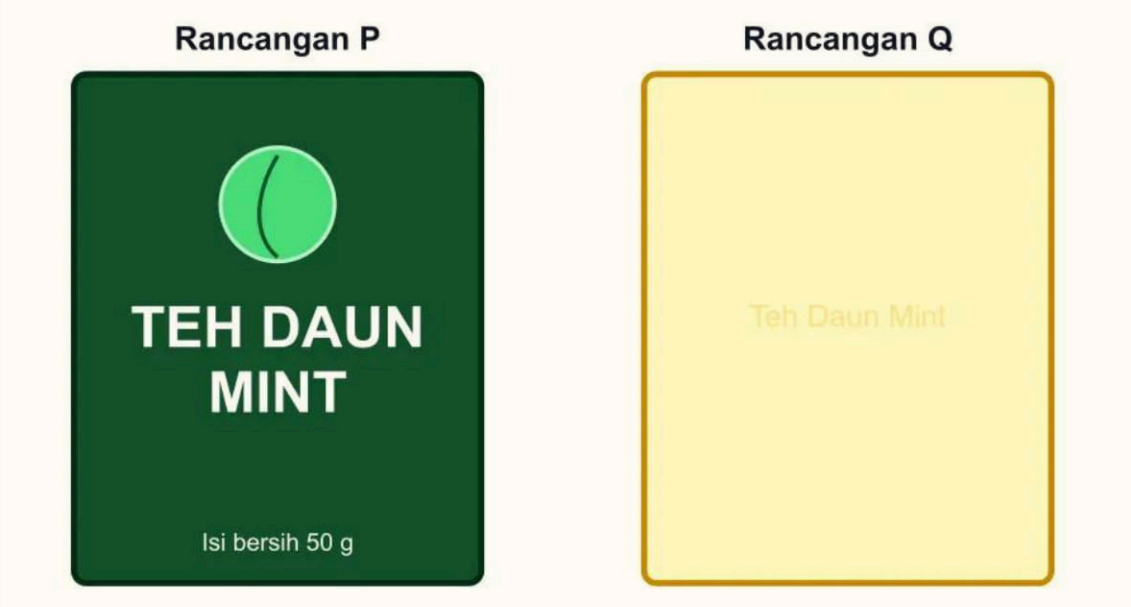
C. Rancangan C, karena tahan air, berbantalan, beratnya 780 g, dan biayanya Rp148.000

D. Rancangan D, karena tahan air, berbantalan, dan biayanya lebih murah daripada rancangan C

E. Rancangan E, karena tahan air, berbantalan, dan beratnya lebih ringan daripada rancangan D

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

9. Murid Desain Komunikasi Visual membuat dua rancangan kemasan depan teh daun mint untuk remaja dan pekerja muda pada 2027. Perhatikan gambar berikut.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat tentang kedua rancangan adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Rancangan P lebih mudah dibaca dari jarak jauh karena huruf putih besar berkontras tinggi dengan latar hijau tua

☐ B. Rancangan Q lebih tepat untuk remaja karena warna kuning cerah selalu lebih menarik daripada warna gelap

☐ C. Rancangan Q perlu memperbesar nama produk dan memakai warna huruf yang kontras dengan latar kuningnya

☐ D. Rancangan Q sudah memuat semua keterangan penting sehingga hanya perlu ditambah ilustrasi agar menarik

☐ E. Kedua rancangan sama baiknya karena warna latar tidak memengaruhi keterbacaan nama produk di rak toko

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

10. UMKM kerupuk udang di Sidoarjo mengirim 80 bungkus dalam satu kardus ke reseller luar pulau pada 2027. Kardusnya tipis tanpa sekat dan bungkusnya bertumpuk. Dari tiga pengiriman terakhir, 18 % bungkus remuk dan reseller mengancam berhenti memesan. Kardus bergelombang tebal bersekat hanya menambah biaya Rp1.500 per kardus.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti kardus dengan kardus bergelombang tebal bersekat sehingga bungkus terlindung dari tumpukan
B. Mengganti kantong kerupuk dengan plastik yang lebih tebal sebab benturan ditahan oleh kantong dalam kardus
C. Menempelkan stiker "jangan dibanting" pada kardus tipis yang sama agar kurir lebih berhati-hati
D. Mengirim lewat jasa kilat agar kerupuk lebih cepat tiba sebelum sempat remuk di perjalanan
E. Menambah isi kardus menjadi 100 bungkus agar ongkos kirim setiap bungkus menjadi lebih murah

11. Murid Agribisnis membuat camilan remah mi "Remah Ceria" untuk murid kelas 1–3 SD, dijual Rp2.000 per bungkus di kantin SD pada 2027. Kemasan pertamanya berupa sachet hitam polos dengan huruf emas kecil dan tanpa gambar. Dalam dua minggu hanya 12 dari 100 bungkus terjual; anak-anak berkata kemasannya "tidak seru dan sulit dibaca".
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti sachet dengan toples kaca berpita agar tampak mahal dan menarik bagi orang tua murid di kantin
B. Memakai sachet yang sama dengan warna cerah, gambar tokoh lucu, dan nama produk berhuruf besar
C. Mempertahankan desain hitam emas dan menyisipkan kupon undian berhadiah di setiap bungkus
D. Menambah keterangan gizi dan komposisi berhuruf kecil di seluruh bagian depan kemasan sachet
E. Mengganti sachet dengan kotak karton tebal agar remah mi tidak hancur ketika dibawa ke sekolah

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

12. Usaha kue lapis legit milik murid Tata Boga dikemas dalam boks karton dengan jendela plastik bening di tutupnya dan dijual sebagai oleh-oleh pada 2027. Boks berukuran jauh lebih besar daripada kuenya sehingga kue bergeser ketika dibawa.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Jendela bening membantu pembeli melihat isi sehingga ikut mendukung fungsi promosi kemasan.	○	○
Jendela bening sudah melindungi kue dari udara luar sehingga pelapis kue di dalam boks tidak diperlukan lagi.	○	○
Boks yang jauh lebih besar daripada kuenya tetap lebih baik karena kesan mewah dan tidak menambah ongkos kirim.	○	○

13. Kelompok murid Seni Kriya membuat tas jinjing dari spanduk bekas pada 2027 dan menjualnya Rp60.000 kepada pelajar. Spanduk dicuci, dijemur, lalu dijahit; tiap tas bercorak berbeda karena motif spanduknya berbeda.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Bahan bekas menekan biaya bahan baku, tetapi kebersihan, bau, dan keamanan sisa tinta tetap perlu diperiksa sebelum tas dijual.	○	○
Karena berbahan bekas, ketahanan jahitan tidak perlu diuji sebab pembeli akan memakluminya.	○	○
Corak yang berbeda pada tiap tas dapat menjadi keunggulan asalkan ukuran dan kekuatannya tetap sama.	○	○

14. Kelompok murid Kriya membuat prototipe tempat bekal lipat dari silikon pada 2027 dan mengujinya pada 12 murid. Kelompok sepakat memperbaiki lebih dulu masalah yang membuat produk gagal menjalankan fungsi utamanya sebagai wadah bekal.

Temuan uji	Jumlah murid yang mengalami (dari 12)
Warna kurang menarik	9
Isi tumpah saat tas miring	7
Tutup agak sulit dibuka	4
Ukuran terlalu besar untuk tas kecil	2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan yang harus didahulukan adalah ....

A. Mengganti warna silikon dengan warna yang lebih cerah karena temuan ini dialami paling banyak murid
B. Memperkecil ukuran tempat bekal karena temuan ini paling sedikit dialami sehingga paling mudah diperbaiki lebih dulu
C. Melonggarkan tutup agar mudah dibuka karena temuan ini menyangkut kenyamanan pemakaian sehari-hari
D. Memperbaiki penutup dan sambungan lipatan agar isi tidak tumpah karena temuan ini mengganggu fungsi utama
E. Memperbaiki keempat temuan sekaligus karena semuanya berasal dari satu rancangan prototipe yang sama

15. Unit produksi SMK menjual minuman jahe instan sasetan ke pasar tradisional dan toko kelontong pada 2027. Agar tampak modern, seluruh keterangan pada label ditulis dalam bahasa Inggris, termasuk daftar bahan, cara penyajian, dan peringatan. Pembeli utamanya berusia 40–60 tahun dan banyak yang tidak memahami bahasa Inggris.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan label yang paling tepat adalah ....

A. Mempertahankan seluruh teks berbahasa Inggris dan membagikan terjemahannya lewat brosur di toko
B. Memperbesar huruf semua teks berbahasa Inggris agar pembeli dapat membaca dan mencari artinya
C. Mengganti seluruh teks dengan bahasa daerah setempat agar pembeli merasa lebih dekat dengan produk lokal
D. Menghapus daftar bahan dan peringatan agar label singkat dan pembeli tidak bingung membacanya
E. Menuliskan keterangan wajib dalam bahasa Indonesia, dan memakai istilah Inggris hanya sebagai tambahan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

16. Murid Agribisnis menjual sirup jahe merah botol 250 ml dari dapur sekolah pada 2027. Perhatikan label produk berikut.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan yang tepat pada label tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menambahkan foto dan testimoni pelanggan yang merasa sehat setelah minum agar produk makin dipercaya

☐ B. Menghapus kalimat yang menyatakan sirup dapat menyembuhkan penyakit karena klaim itu tidak boleh dicantumkan

☐ C. Mengganti keterangan isi bersih dengan ukuran botol dalam sentimeter agar lebih mudah dibayangkan

☐ D. Mencantumkan tanggal kedaluwarsa atau batas waktu baik dikonsumsi karena produk pangan wajib memuatnya

☐ E. Menghapus daftar komposisi karena resep sirup merupakan rahasia usaha yang tidak perlu dibuka

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

17. Prototipe meja lipat buatan murid Teknik Furnitur harus menopang beban 20 kg. Pada uji 2027, engsel patah saat beban 15 kg, padahal papan kayu lapis 18 mm dan rangkanya masih utuh. Spesifikasi pembelian menunjukkan kapasitas engsel yang dipakai hanya 10 kg per pasang.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan yang paling tepat adalah ....

A. Menebalkan papan menjadi 25 mm agar seluruh meja lebih kuat menahan beban yang diberikan
B. Menurunkan spesifikasi meja menjadi hanya menopang beban 10 kg agar sesuai dengan engselnya
C. Mengganti engsel dengan jenis berkapasitas lebih dari 20 kg per pasang lalu mengujinya kembali
D. Menambah lem pada sambungan papan dan rangka agar engsel tidak lepas ketika diberi beban
E. Mengecat engsel dengan cat antikarat agar engsel lebih kuat menopang beban meja saat dipakai sehari-hari

18. Prototipe final minuman cokelat botol buatan murid Tata Boga lolos uji rasa pada 2027. Kelompok akan melakukan uji pasar terbatas selama satu minggu sebelum produksi rutin.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah yang tepat selama uji pasar terbatas adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menjual ke seluruh kota sekaligus agar hasil penjualannya mewakili semua calon pembeli
☐ B. Menjual di kantin sekolah kepada sekitar seratus pembeli dan mencatat jumlah penjualan serta keluhan
☐ C. Mengubah resep dan harga setiap hari agar pembeli selalu merasakan produk yang terbaru
☐ D. Meminta pembeli mengisi formulir singkat tentang rasa, harga, dan kemasan setelah mencoba minuman
☐ E. Mencatat jumlah botol yang tersisa dan alasan pembeli tidak membeli sebagai bahan perbaikan produk

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

19. Tiga murid Rekayasa Perangkat Lunak merancang aplikasi pemesanan kantin sekolah pada 2027. Baru ada ide dan sketsa lima layar aplikasi di atas kertas. Mereka ingin tahu apakah alur pemesanan mudah dipahami murid sebelum menulis program.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah yang paling tepat adalah ....

A. Menulis seluruh program aplikasi lebih dulu selama tiga bulan agar fiturnya lengkap saat diuji oleh semua murid
B. Menguji sketsa kertas atau tampilan kasar kepada sekitar lima murid sambil mencatat bagian yang sulit
C. Mengunggah aplikasi sementara ke toko aplikasi agar seluruh murid dapat mengunduh dan menilainya
D. Mendesain logo dan ikon berwarna secara lengkap agar penguji menilai tampilannya sebelum alurnya
E. Mengumumkan aplikasi lewat poster di sekolah agar kantin segera menerima pesanan dari banyak murid

20. Kecap manis botol 250 ml buatan murid Agribisnis dijual di rak toko kelontong pada 2027. Label nama produk ditempel pada dasar botol, sedangkan bagian depan botol polos. Di rak, pembeli sulit menemukan produk itu dan sering memilih merek lain.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan penempatan label yang paling tepat adalah ....

A. Menempel label nama produk dan keterangan utama pada badan botol bagian depan yang terlihat saat dipajang
B. Menempel label di bagian dalam botol agar tidak rusak terkena tetesan kecap saat botol dipakai
C. Menempel label pada tutup botol karena tutup selalu menghadap ke atas ketika botol dipajang
D. Menambah label kedua pada dasar botol dan membiarkan bagian depan botol tetap polos seperti semula
E. Menempel label hanya pada kardus pengiriman karena botol yang polos tampak lebih bersih dan sederhana di rak

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

21. Kelompok murid Teknik Furnitur memperbaiki sambungan dan mengganti engsel kursi lipat setelah uji prototipe pertama pada 2027. Prototipe kedua kini selesai dibuat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah yang tepat berikutnya adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menguji prototipe kedua dengan beban dan penguji yang sama seperti uji pertama agar hasilnya dapat dibandingkan

☐ B. Mencatat setiap perubahan beserta alasannya agar perbaikan dapat dilacak pada tahap produksi nanti

☐ C. Memproduksi 500 kursi sekaligus karena perbaikan sambungan dan engsel dianggap sudah menyelesaikan masalah

☐ D. Membuang catatan hasil uji pertama agar penilaian prototipe kedua tidak dipengaruhi hasil yang lama

☐ E. Menguji bagian yang diubah dan bagian lain yang terhubung dengannya karena perubahan dapat memengaruhi bagian itu

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

22. Murid Tata Kecantikan menjual sabun mandi batangan herbal pada 2027. Perhatikan label produk berikut.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan label yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mengganti klaim "tanpa bahan kimia" dengan keterangan yang benar, misalnya tidak memakai pewarna buatan bila memang demikian

☐ B. Menghapus nama dan alamat produsen supaya pembeli tidak mengirim keluhan langsung kepada pembuat sabun

☐ C. Mengganti klaim "aman untuk semua kulit" dengan cara pemakaian dan peringatan agar pemakaian dihentikan bila kulit iritasi

☐ D. Mengganti daftar komposisi dengan kata "bahan alami pilihan" supaya label tampak lebih singkat dan menarik

☐ E. Mencantumkan tanggal kedaluwarsa atau kode produksi agar produk dapat ditelusuri bila ada masalah

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

23. Kelompok murid Teknik Furnitur membuat prototipe pertama rak sepatu lipat dari kayu ringan pada 2027. Sepuluh murid mengujinya: 8 orang menilai rak mudah dilipat dan dibuka, 6 orang melaporkan rak bergoyang bila diisi lebih dari 4 pasang sepatu, dan 9 orang menyukai warna serta bentuknya.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Karena 8 dari 10 penguji menilai rak mudah dilipat, mekanisme lipat tidak perlu diuji lagi setelah sambungan rak diperbaiki.	○	○
Kestabilan rak perlu diperbaiki lebih dulu daripada warna karena menyangkut fungsi utama rak sebagai penopang sepatu.	○	○
Prototipe kedua sebaiknya langsung dibuat 200 unit agar kelemahan rak terlihat lebih jelas pada pemakaian nyata.	○	○

24. Sirup markisa buatan murid Agribisnis pada 2027 berlabel "Tanpa pengawet" dengan huruf besar di bagian depan. Pada daftar bahan di bagian belakang tertulis: air, gula, sari markisa, natrium benzoat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat tentang label tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Klaim "Tanpa pengawet" bertentangan dengan daftar bahan karena natrium benzoat adalah pengawet

☐ B. Natrium benzoat boleh tidak ditulis pada daftar bahan karena jumlahnya hanya sedikit di dalam sirup

☐ C. Klaim "Tanpa pengawet" tetap benar karena pengawet itu ditambahkan dalam jumlah yang sangat kecil

☐ D. Label perlu diperbaiki dengan menghapus klaim itu atau mengganti bahan sampai klaim sesuai komposisi

☐ E. Klaim itu dapat diperkuat dengan menambah kata "alami" agar pembeli tidak mempersoalkan daftar bahannya

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

25. Kerupuk bawang buatan unit produksi SMK dijual ke luar kota pada 2027. Label kemasannya memuat nama produk, gambar kerupuk, daftar bahan, isi bersih 200 g, tanggal kedaluwarsa, dan cara penyimpanan. Seorang pembeli ingin menyampaikan keluhan, tetapi tidak menemukan keterangan tentang siapa yang membuat dan di mana alamatnya.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Keterangan yang paling perlu ditambahkan pada label adalah ....

A. Testimoni beberapa pembeli yang puas agar produk lebih dipercaya oleh calon pembeli baru
B. Resep lengkap beserta takaran bahan agar pembeli dapat membuat kerupuk sendiri di rumahnya masing-masing
C. Slogan promosi berukuran besar agar nama produk lebih mudah diingat oleh semua pembeli
D. Nama dan alamat pihak yang memproduksi serta nomor izin edar produk pangan olahan tersebut
E. Harga eceran tertinggi dan daftar toko tempat kerupuk dijual di seluruh kota tujuan

Tabel skor dan anjuran

Sub bab / subtopik	Nomor soal	Benar	Jika kurang separuh benar
Sub bab 1.1 · Desain dan prosedur pengembangan produk barang/jasa	1, 2, 3, 4, 8, 13	___ / 6	Ulangi hlm. 11
Sub bab 1.2 · Evaluasi desain kemasan produk	5, 6, 7, 9, 10, 11, 12	___ / 7	Ulangi hlm. 23
Sub bab 1.3 · Evaluasi label produk	15, 16, 20, 22, 24, 25	___ / 6	Ulangi hlm. 33
Sub bab 1.4 · Pengembangan prototipe produk	14, 17, 18, 19, 21, 23	___ / 6	Ulangi hlm. 46

Skor 70 % atau lebih: lanjut ke bab berikutnya. Skor 50–69 %: ulangi sub bab pada tabel yang kurang dari separuh benar. Skor di bawah 50 %: baca ulang bab ini dari awal. (Angka ini anjuran belajar, bukan prediksi nilai TKA.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bab 2 · Perencanaan dan Proses Produksi

SMKPKK-B2

Setelah mempelajari bab ini, kamu dapat:

- menyusun perencanaan produksi dari kebutuhan bahan, kapasitas, dan waktu
- menghitung biaya produksi, biaya per unit, dan harga jual
- menerapkan proses produksi dan pengemasan yang sesuai sifat produk
- menerapkan pengendalian mutu dan memilih tindakan perbaikannya

Peta bab

Sub bab	Judul
2.1	Perencanaan produksi
2.2	Perhitungan biaya produksi dan harga jual
2.3	Penerapan proses produksi
2.4	Penerapan pengemasan produk
2.5	Pengendalian mutu produk (Quality Assurance)

Bab 2 di LMS

Buka seluruh latihan bab ini di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-B2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 2.1 · Perencanaan produksi

SMKPKK-2.1

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menentukan perencanaan dan biaya produksi**. Sub bab ini membahas perencanaannya: kebutuhan bahan, tenaga, alat, dan waktu agar pesanan selesai tepat jumlah dan tepat tenggat. Biaya produksi dibahas pada sub bab 2.2. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus kelompok yang merancang produksi 500 roti isi cokelat dalam empat hari kerja dan harus memutuskan langkah ketika produksi hari pertama jauh di bawah rencana, serta kasus pemilihan bahan baku yang alami dan ramah lingkungan untuk produk lilin aroma terapi.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menjelaskan unsur-unsur perencanaan produksi dan membedakan produksi pesanan dari produksi persediaan;
- menghitung kebutuhan bahan dengan memperhatikan stok yang masih layak dan satuan pembelian;
- menghitung kapasitas produksi, menemukan hambatannya, dan memilih cara menyesuaikan target dengan kapasitas;
- menyusun jadwal produksi yang memperhatikan urutan dan kegiatan yang boleh bersamaan.

◆ KONSEP INTI

Pesanan datang, pelanggan menunggu, dan waktu terus berjalan. Usaha yang langsung bekerja tanpa rencana sering terlambat karena baru sadar kekurangan bahan di tengah jalan, atau karena alat ternyata tidak cukup untuk jumlah pesanan. **Perencanaan produksi** adalah penentuan apa yang akan dibuat, berapa banyak, dengan apa, oleh siapa, kapan, dan berapa biayanya, sebelum produksi dimulai. Rencana yang baik membuat pekerjaan berjalan lancar dan menghindarkan kejutan.

1. Produksi pesanan dan produksi persediaan

Ada dua cara memproduksi.

- **Produksi berdasarkan pesanan.** Usaha membuat barang setelah ada pesanan yang jelas: jumlah, spesifikasi, dan tenggatnya. Contohnya seragam kelas, nasi kotak untuk rapat, atau souvenir untuk acara. Risiko barang tidak laku kecil, tetapi tenggat sangat menentukan.
- **Produksi berdasarkan persediaan (stok).** Usaha membuat barang lebih dulu berdasarkan perkiraan permintaan, lalu menjualnya sedikit demi sedikit, misalnya

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

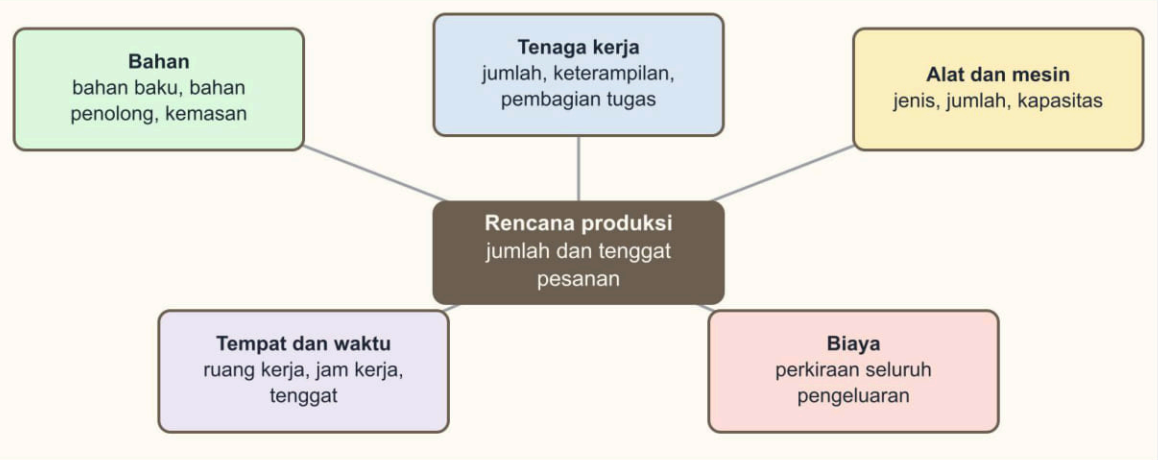
keripik atau sabun yang dititipkan di toko. Risiko barang tidak laku lebih besar, sehingga perkiraan jumlah harus berdasar data penjualan.

Perencanaannya berbeda. Pada produksi pesanan, **jumlah dan tenggat sudah ditetapkan** dan tugas perencana adalah memastikan sumber daya cukup. Pada produksi persediaan, perencana lebih dulu memperkirakan jumlah yang layak diproduksi.

2. Unsur-unsur perencanaan produksi

Perencanaan produksi mencakup lima unsur (Gambar 2.1).

- **Bahan.** Bahan baku (bahan utama yang menjadi produk), bahan penolong (benang, lem, bumbu, label), dan bahan kemasan.
- **Tenaga kerja.** Berapa orang dan keterampilan apa yang dibutuhkan, serta pembagian tugasnya.
- **Alat dan mesin.** Jenis, jumlah, dan kapasitasnya, termasuk alat yang harus dipakai bergantian.
- **Tempat dan waktu.** Ruang kerja, jam kerja yang diizinkan, dan tenggat penyelesaian.
- **Biaya.** Perkiraan seluruh pengeluaran, yang dibahas pada sub bab berikutnya.



Gambar 2.1 Lima unsur perencanaan produksi. Semua unsur harus cukup untuk memenuhi jumlah dan tenggat pesanan. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Hubungan antarunsur penting. Kekurangan satu unsur dapat menggagalkan seluruh rencana, sebaik apa pun unsur lain. Tenaga kerja yang cukup tidak berguna bila alatnya hanya satu; bahan melimpah tidak berguna bila jam kerja yang diizinkan sedikit.

3. Menghitung kebutuhan bahan

Kebutuhan bahan dihitung dari **resep atau daftar bahan per satuan produk** dikalikan **jumlah produk yang direncanakan**. Gambar 2.2 memperlihatkan bentuk tabelnya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bahan	Per 30 donat	Kebutuhan 450 donat	Stok layak	Dibeli (satuan pemasok)
Tepung terigu	1 kg	15 kg	6 kg (3 kg kedaluwarsa tidak dihitung)	1 karung 10 kg
Gula halus	0,3 kg	4,5 kg	2 kg	3 bungkus 1 kg
Telur	4 butir	60 butir	20 butir	4 lusin (48 butir), karena 40 butir belum cukup 3 lusin
Margarin	0,2 kg	3 kg	0 kg	3 bungkus 1 kg
Kotak donat	—	75 kotak (isi 6)	0	75 kotak

Gambar 2.2 Contoh tabel kebutuhan bahan untuk 450 donat (contoh fiktif). Kebutuhan dibandingkan dengan stok yang masih layak, lalu selisihnya dibeli menurut satuan penjualan pemasok. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah menghitung:

1. **Tentukan kebutuhan per satuan produk**, misalnya 1 kg tepung untuk 30 donat.
2. **Kalikan dengan jumlah produk**: untuk 450 donat butuh 450 ÷ 30 = 15 kg tepung.
3. **Kurangi dengan stok yang masih layak pakai.** Stok yang sudah **melewati tanggal kedaluwarsa** atau rusak tidak boleh dihitung sebagai persediaan.
4. **Sesuaikan dengan satuan pembelian.** Bila pemasok hanya menjual dalam karung 10 kg, pembelian dibulatkan **ke atas** ke kelipatan karung agar tidak kekurangan.
5. **Tambahkan cadangan secukupnya** untuk bahan yang mudah terbuang atau rusak.

Kesalahan yang sering terjadi: menghitung seluruh stok gudang tanpa memeriksa kedaluwarsanya, atau membulatkan ke bawah sehingga bahan kurang beberapa kilogram.

4. Menghitung kapasitas produksi

Kapasitas adalah jumlah produk paling banyak yang dapat dibuat dalam waktu tertentu dengan sumber daya yang ada. Perencana membandingkan kapasitas dengan **target**.

Untuk pekerjaan tangan: kapasitas = jumlah pekerja × hasil per pekerja per hari × jumlah hari kerja. Bila 5 pekerja masing-masing membuat 6 tas per hari selama 4 hari, kapasitasnya 5 × 6 × 4 = 120 tas.

Untuk pekerjaan yang bergantung pada alat: kapasitas = jumlah alat × isi per alat × jumlah putaran per hari × jumlah hari. Banyak proses memiliki **waktu proses yang tidak dapat dipercepat**, misalnya pengeringan, pengukusan, fermentasi, atau pengerasan semen dalam cetakan. Pada proses seperti itu, jumlah putaran per hari sudah tetap sehingga kapasitas hanya dapat dinaikkan dengan **menambah alat**, bukan dengan menyuruh pekerja bekerja lebih cepat atau memotong waktu prosesnya. Mempersingkat waktu proses merusak mutu.



Gambar 2.3 Alur menghitung kapasitas, membandingkannya dengan target, dan memilih penyesuaian. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Menemukan hambatan dan menyesuaikan target

Bila kapasitas lebih kecil daripada target (alur lengkapnya ada pada Gambar 2.3), cari **hambatan** (*bottleneck*): sumber daya atau tahap yang paling membatasi hasil. Hambatan dapat berupa jumlah pekerja, jumlah alat, jam kerja, atau waktu proses yang tetap. Menambah sumber daya yang bukan hambatan tidak menolong. Menambah bahan baku tidak menaikkan hasil bila penyebab keterlambatannya kapasitas oven.

Cara menyesuaikan target dengan kapasitas, dari yang paling dianjurkan:

1. **Menambah sumber daya yang menjadi hambatan**: tambah pekerja, tambah alat, atau pinjam alat dan pekerja bila diizinkan.
2. **Menambah waktu** bila aturan dan tenggat mengizinkan, misalnya menambah jam kerja yang masih sesuai peraturan.
3. **Menjadwalkan ulang atau bernegosiasi** dengan pemesan tentang tahap pengiriman (pengiriman bertahap).
4. **Mengurangi jumlah pesanan** bila tidak ada cara lain, setelah dibicarakan dengan pemesan.

Hal yang **tidak boleh** dilakukan: melewati pemeriksaan mutu, mempersingkat waktu proses yang sudah ditetapkan, atau melanggar aturan jam kerja dan keselamatan. Menghitung ulang pilihan juga perlu teliti: pilihan yang tampak benar tetapi kapasitasnya masih kurang tetap bukan jawaban.

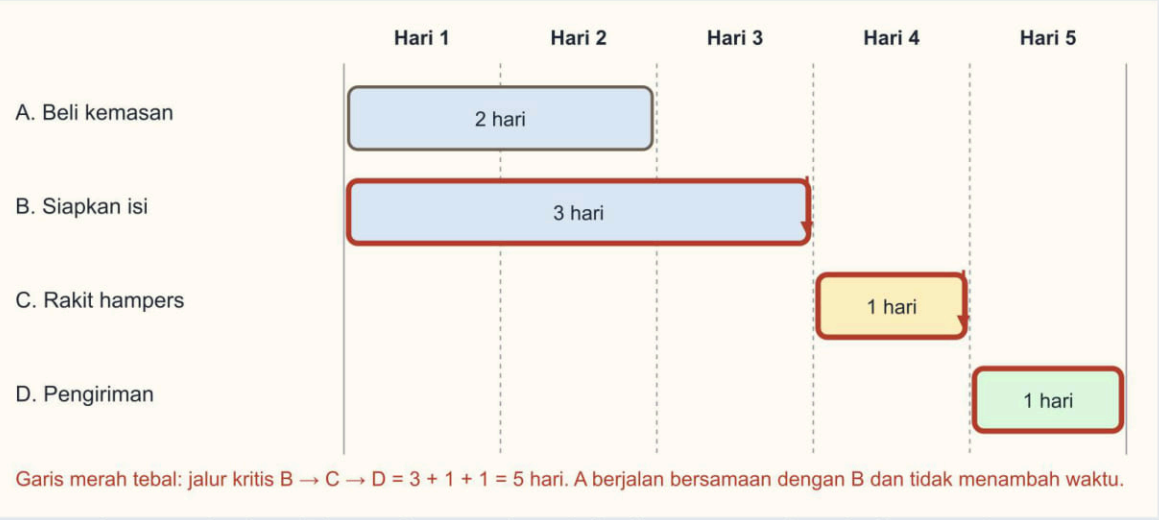
6. Menyusun jadwal produksi

Jadwal menjawab pertanyaan: apa dikerjakan kapan, oleh siapa, dan apa yang harus selesai lebih dulu. Dua hal perlu diperhatikan.

- **Urutan.** Beberapa kegiatan bergantung pada kegiatan lain: tidak mungkin menjahit sebelum kain dipotong.
- **Kegiatan yang boleh bersamaan.** Kegiatan yang tidak saling bergantung dapat dikerjakan bersamaan oleh orang yang berbeda, sehingga waktu total lebih singkat.

Waktu total pesanan ditentukan oleh **rangkaian kegiatan berurutan yang paling lama** (jalur kritis). Gambar 2.4 menunjukkan jadwal sederhana untuk produk contoh (hampers). Kegiatan yang tidak berada pada jalur kritis boleh terlambat sedikit tanpa menunda seluruh pesanan, tetapi kegiatan pada jalur kritis tidak boleh terlambat.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 2.4 Jadwal produksi 100 hampers (contoh fiktif). Kegiatan A dan B berlangsung bersamaan; rangkaian terpanjang menentukan waktu total. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

7. Memilih bahan baku dan pemasok

Pemilihan bahan baku dan pemasok mempengaruhi mutu dan ketepatan waktu. Pertimbangkan:

- **Kesesuaian dengan tujuan produk.** Produk yang ingin tampil alami dan ramah lingkungan memerlukan bahan alami dan menghindari campuran bahan sintetis atau kimia yang bertentangan dengan klaim produk.
- **Mutu**, diperiksa dengan contoh sebelum memesan banyak.
- **Harga**, tetapi bukan satu-satunya pertimbangan.
- **Ketepatan dan ketersediaan**: pemasok yang sering terlambat berisiko menggagalkan pesanan bertenggat.
- **Jumlah minimal pemesanan** yang sesuai kebutuhan, agar tidak menimbun bahan yang menambah modal dan risiko rusak.
- **Keamanan**, terutama untuk produk makanan, kosmetik, dan perlengkapan anak.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Menghitung pembelian tepung untuk donat

Kelompok Tata Boga menerima pesanan 450 donat. Setiap 1 kg tepung menghasilkan 30 donat. Di gudang ada 9 kg tepung, tetapi 3 kg di antaranya sudah melewati tanggal kedaluwarsa. Pemasok hanya menjual tepung dalam karung 10 kg. Berapa karung yang harus dibeli?

Penyelesaian.

1. Kebutuhan = 450 ÷ 30 = 15 kg.
2. Stok layak = 9 − 3 = 6 kg (3 kg yang kedaluwarsa tidak dihitung).
3. Kekurangan = 15 − 6 = 9 kg.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Pemasok menjual per karung 10 kg → 9 kg dibulatkan ke atas menjadi 1 karung (10 kg).
5. Periksa: 6 + 10 = 16 kg ≥ 15 kg ✓.

Jawaban: membeli 1 karung tepung (10 kg).

Contoh 2 — Menyesuaikan kapasitas dengan target

Unit produksi tas menerima pesanan 168 tas yang harus selesai dalam 4 hari kerja. Ada 5 pekerja, masing-masing membuat 6 tas per hari. Pekerja tambahan dapat direkrut dari alumni (paling banyak 3 orang), tetapi sekolah tidak mengizinkan kerja lembur. Tentukan keputusan yang tepat.

Penyelesaian.

1. Kapasitas sekarang = 5 × 6 × 4 = 120 tas → kurang 48 tas dari target 168.
2. Lembur tidak diizinkan; merekrut paling banyak 3 pekerja diizinkan.
3. Pekerja yang dibutuhkan = 168 ÷ (6 × 4) = 7 orang → tambah 2 pekerja.
4. Periksa pilihan lain: menambah 1 hari menjadi 5 × 6 × 5 = 150 (kurang dari 168); menambah 1 pekerja menjadi 6 × 6 × 4 = 144 (kurang).

Jawaban: merekrut 2 pekerja tambahan sehingga kapasitas 7 × 6 × 4 = 168 tas.

Contoh 3 — Kapasitas pada proses dengan waktu tetap

Usaha keripik jamur memiliki pengering berisi 5 rak. Satu putaran pengeringan memerlukan 6 jam, jam kerja 8 jam per hari sehingga hanya satu putaran per hari. Satu rak berisi 10 kg jamur. Pesanan: 300 kg dalam 4 hari. Berapa rak yang harus ada?

Penyelesaian.

1. Kebutuhan per hari = 300 ÷ 4 = 75 kg.
2. Kapasitas per hari = rak × 10 kg × 1 putaran. Rak yang dibutuhkan = 75 ÷ 10 = 7,5 → 8 rak (dibulatkan ke atas).
3. Rak sekarang 5 → tambah 3 rak.
4. Mempersingkat waktu pengeringan menjadi 3 jam tidak boleh karena merusak mutu (jamur kurang kering dan cepat berjamur).

Jawaban: menambah 3 rak pengering (total 8 rak).

Contoh 4 — Menentukan waktu tercepat dari jadwal

Produksi 100 hampers terdiri atas: A membeli kemasan (2 hari); B menyiapkan isi hampers (3 hari, dapat bersamaan dengan A); C merakit hampers (1 hari, setelah A dan B selesai); D pengiriman (1 hari, setelah C). Berapa hari tercepat pesanan selesai?

Penyelesaian.

1. A dan B berjalan bersamaan: selesai setelah hari ketiga (menunggu yang paling lama, B = 3 hari).
2. C mulai setelah A dan B selesai: hari keempat.
3. D setelah C: hari kelima.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Rangkaian terpanjang: B (3) → C (1) → D (1) = 5 hari.

Jawaban: 5 hari.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 2.5. Perencanaan produksi memastikan lima unsur cukup untuk jumlah dan tenggat pesanan.



Gambar 2.5 Peta konsep perencanaan produksi. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) perencanaan produksi menentukan bahan, tenaga, alat, tempat dan waktu, serta biaya; (2) kebutuhan bahan = kebutuhan per satuan × jumlah, dikurangi stok yang masih layak, dibulatkan ke atas menurut satuan pembelian; (3) kapasitas dibandingkan dengan target; (4) tambahkan sumber daya yang menjadi hambatan; proses yang waktunya tetap hanya dapat diperbesar dengan menambah alat; (5) jangan mengorbankan mutu, aturan jam kerja, dan keselamatan; (6) waktu total ditentukan jalur kritis; (7) pemasok dipilih dari mutu, ketepatan, harga, dan jumlah minimal yang sesuai.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal perencanaan produksi:

1. **Tulis target dan batasan** yang disebut soal: jumlah, tenggat, jam kerja yang diizinkan, anggaran, dan aturan lain.
2. **Hitung kapasitas sekarang** dan bandingkan dengan target untuk mengetahui kekurangannya.
3. **Cari hambatan**: tenaga, alat, waktu, atau bahan. Pilih penyesuaian yang menambah hambatan itu.
4. **Hitung ulang setiap pilihan** yang tampak benar. Pilihan yang hanya menambah sebagian kapasitas tidak cukup.
5. **Periksa batasan**: pilihan yang melanggar aturan jam kerja atau mengorbankan mutu gugur.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Mengurangi target tanpa menghitung** apakah kapasitas dapat ditambah.
- **Menambah bahan baku** padahal hambatannya alat atau waktu proses.
- **Mempersingkat waktu proses** yang sudah ditetapkan standar untuk mengejar tenggat.
- **Melewati pemeriksaan mutu** agar cepat selesai.
- **Menghitung stok yang sudah kedaluwarsa** sebagai persediaan.
- **Membulatkan ke bawah** pembelian bahan sehingga kekurangan.
- **Memilih pemasok termurah** padahal sering terlambat atau minimal pemesanannya jauh melebihi kebutuhan.

> Contoh salah tafsir: pesanan 168 tas, kapasitas 120. Seorang siswa memilih "menambah 1 pekerja sehingga cukup". Hitungannya: 6 × 6 × 4 = 144, masih kurang 24 tas. Pilihan yang tampak wajar belum tentu cukup; hitunglah sebelum memilih.

Educational Institutions

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan pesanan dengan batasan jam praktik dan hari libur sekolah, serta tambahan mesin dan penjahit yang dapat dipinjam dari kelas lain. Perhatikan cara menghitung kapasitas, menyingkirkan pilihan yang melanggar aturan atau mengorbankan mutu, lalu memeriksa bahwa pilihan yang tersisa benar-benar mencukupi (bagian 4 dan 5).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Kelas XI Tata Busana menerima pesanan 180 kaos olahraga yang harus selesai dalam 6 hari kerja pada Agustus 2027. Mereka memiliki 3 mesin jahit dan 3 penjahit; setiap penjahit dapat menyelesaikan 8 kaos per hari dengan mutu sesuai standar. Aturan sekolah melarang kegiatan praktik setelah pukul 16.00 dan pada hari libur. Kelas XII bersedia meminjamkan 1 mesin jahit beserta 1 siswa yang mampu menjahit dengan kecepatan sama. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Keputusan produksi yang paling tepat adalah ....

A. Meminta penjahit lembur sampai pukul 18.00 setiap hari kerja
B. Menyelesaikan sisa pesanan pada hari Sabtu dan Minggu di sekolah
C. Memakai tambahan 1 mesin dan 1 penjahit dari kelas XII
D. Mempercepat jahitan dengan melewati pemeriksaan akhir kaos
E. Meminta pemesan mengurangi pesanan menjadi 144 potong kaos

Pembahasan **Kunci: C**

Konsep: Perencanaan produksi menyesuaikan target dengan kapasitas (jumlah tenaga, alat, dan waktu) tanpa melanggar aturan kerja dan standar mutu. Kapasitas = jumlah penjahit × hasil per orang per hari × jumlah hari.

Langkah:
1. Kapasitas awal: 3 × 8 × 6 = 144 kaos, kurang 36 dari pesanan 180.
2. Dengan tambahan 1 mesin dan 1 penjahit: 4 × 8 × 6 = 192 kaos ≥ 180.
3. Lembur dan hari libur dilarang aturan sekolah; melewati pemeriksaan menurunkan mutu.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: lembur memang menambah hasil, tetapi kegiatan praktik setelah pukul 16.00 dilarang.
• **B.** ✗ Bekerja pada hari libur juga dilarang aturan sekolah.
• **C.** ✓ Kapasitas menjadi 192 kaos, cukup untuk 180 kaos tanpa melanggar aturan.
• **D.** ✗ Melewati pemeriksaan akhir berisiko mengirim kaos cacat kepada pemesan.
• **E.** ✗ Jebakan: 144 memang sama dengan kapasitas awal, tetapi masih ada cara memenuhi pesanan penuh tanpa melanggar aturan.

Jawaban: C.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu target, kapasitas sekarang, dan hambatannya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Unit produksi Tata Boga SMK Citra Rasa menerima pesanan 3.000 bakpia untuk acara pernikahan pada Juni 2027. Setiap 1 kg tepung terigu menghasilkan 40 bakpia. Di gudang tersimpan 50 kg tepung, tetapi 8 kg di antaranya sudah melewati tanggal kedaluwarsa. Pemasok hanya menjual tepung dalam karung berisi 25 kg.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Rencana pembelian tepung yang paling tepat adalah ....

A. Tidak membeli karena stok gudang memadai
B. Membeli 1 karung tepung (25 kg)
C. Membeli 2 karung tepung (50 kg)
D. Membeli 3 karung tepung (75 kg)
E. Membeli 4 karung tepung (100 kg)

2. Unit produksi jurusan Konstruksi Gedung dan Sanitasi menerima pesanan 200 pot bunga semen dari pengembang perumahan, harus selesai dalam 10 hari pada Februari 2027. Mereka punya 8 cetakan. Adonan untuk satu cetakan dapat dibuat dalam 15 menit, tetapi pot harus tetap di dalam cetakan selama 24 jam agar mengeras sesuai standar, sehingga setiap cetakan hanya dapat dipakai sekali sehari. Pekerjanya ada 3 orang.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Keputusan produksi yang paling tepat adalah ....

A. Membuat 12 cetakan tambahan sehingga tersedia 20 cetakan
B. Menambah 2 pekerja agar adonan semen dibuat lebih cepat
C. Bekerja lembur 3 jam setiap hari selama sepuluh hari
D. Melepas pot dari cetakan setelah 12 jam agar dipakai dua kali
E. Membuat 4 cetakan tambahan sehingga tersedia 12 cetakan

Kunci singkat: 1. C 2. A

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa pilihan "mempercepat waktu proses" tidak tepat ketika proses memiliki waktu minimum yang ditetapkan?
- Bagaimana cara menentukan jumlah pembelian bahan bila pemasok menjual dalam satuan karung dan sebagian stok sudah kedaluwarsa?
- **Yang harus kuingat:** hitung kapasitas, temukan hambatan, lalu tambahkan sumber daya yang menjadi hambatan tanpa mengorbankan mutu dan aturan.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 2.1: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-2.1

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 2.2 · Perhitungan biaya produksi dan harga jual

SMKPKK-2.2

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi (sub-elemen Perencanaan Produksi) meminta kamu **menentukan perencanaan dan biaya produksi**. Bagian ini membahas biayanya: menghitung biaya produksi dan menetapkan harga jual dari biaya itu. Ini adalah salah satu bagian hitungan yang paling sering muncul pada soal PKK. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat dua soal: menghitung total biaya produksi 10.000 jersey lari dari tabel rincian biaya, dan menentukan harga jual per botol minuman agar memperoleh laba 30–40 % dari biaya produksi berdasarkan laporan biaya yang disajikan dalam tabel. Soal-soal seperti ini jarang sulit dari segi hitungan; kesulitannya ada pada **memilih angka yang benar** dari tabel dan memahami arti "laba sekian persen".

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menggolongkan biaya menjadi bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead, serta memisahkannya dari biaya pemasaran;
- membedakan biaya tetap dari biaya variabel dan menghitung biaya per unit dari keduanya;
- menghitung biaya per unit yang layak jual bila ada unit rusak atau sampel yang tidak dijual;
- menentukan harga jual dari biaya dan laba yang diinginkan, termasuk bila ada batas harga dari pembeli.

◆ KONSEP INTI

Seorang pengusaha muda menjual kue seharga Rp15.000 dan merasa untung karena bahan kuenya hanya Rp9.000. Beberapa bulan kemudian ia heran karena uangnya tidak bertambah. Setelah dihitung, ternyata ia belum memasukkan upah, listrik, kemasan, dan kue yang gagal. Biaya sebenarnya Rp16.000 per kue sehingga ia rugi setiap kali menjual. Pelajaran dari kisah ini sederhana: **harga jual yang benar dimulai dari biaya yang benar.**

1. Komponen biaya produksi

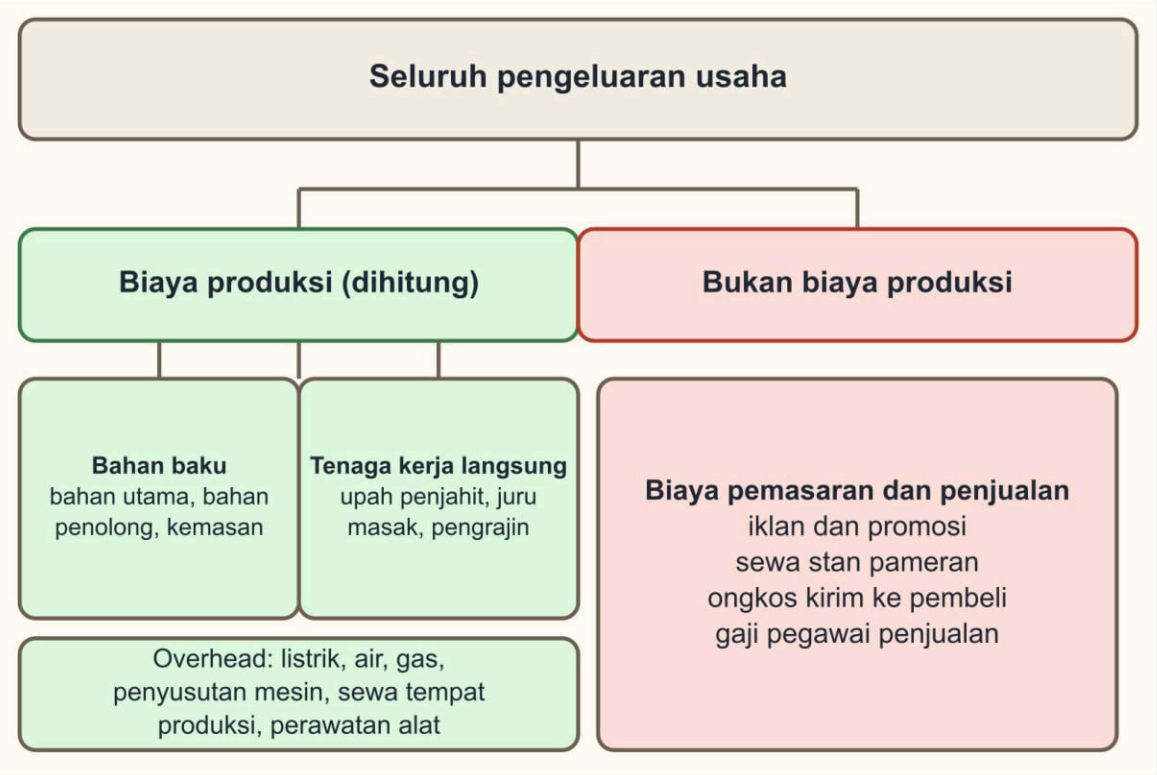
Biaya produksi adalah seluruh pengeluaran untuk mengubah bahan menjadi barang jadi atau menjalankan jasa. Biaya produksi terdiri atas tiga komponen (Gambar 2.6).

1. **Bahan baku** adalah bahan utama yang menjadi bagian produk, misalnya kain pada tas, tepung pada roti, dan kayu pada kursi. Termasuk di sini **bahan penolong** yang ikut dipakai dalam produk, seperti benang, ritsleting, bumbu, dan lem, serta **kemasan** produk.
2. **Tenaga kerja langsung** adalah upah orang yang langsung mengerjakan produk, seperti

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

penjahit, juru masak, atau pengrajin.

3. **Biaya overhead** adalah biaya penunjang produksi yang tidak langsung menjadi bagian produk, misalnya listrik dan air untuk produksi, gas, penyusutan mesin, sewa tempat produksi, dan perawatan alat.



Gambar 2.6 Biaya produksi (bahan baku, tenaga kerja langsung, overhead) dan biaya yang bukan biaya produksi (pemasaran dan penjualan). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Biaya berikut **bukan** biaya produksi, walaupun dikeluarkan usaha: **promosi dan iklan**, **sewa stan pameran**, **ongkos kirim ke pembeli**, dan gaji pegawai penjualan. Biaya itu dikelompokkan sebagai biaya pemasaran dan penjualan. Ketika soal menanyakan biaya produksi, baris-baris itu harus **dikeluarkan** dari jumlah.

2. Biaya tetap dan biaya variabel

Biaya juga dikelompokkan menurut sifatnya terhadap jumlah produksi.

- **Biaya tetap** jumlah totalnya **tidak berubah** walaupun jumlah produksi berubah (dalam batas tertentu). Contohnya sewa tempat, gaji desainer pola, dan penyusutan mesin selama pesanan.
- **Biaya variabel** jumlah totalnya **berubah mengikuti** jumlah produksi. Contohnya bahan baku, upah borongan per potong, dan kemasan per unit.

Perbedaan keduanya terlihat jelas pada biaya **per unit** (Gambar 2.7). Biaya variabel per unit tetap sama berapa pun jumlah yang dibuat, sedangkan biaya tetap per unit **makin kecil** bila produksi makin banyak karena biaya tetap yang sama dibagi dengan jumlah unit yang lebih besar. Itulah sebabnya produksi dalam jumlah besar biasanya menurunkan biaya per unit.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Jumlah unit	Biaya tetap total	Biaya tetap per unit	Biaya variabel per unit	Biaya total per unit
200	Rp1.000.000	Rp5.000	Rp3.000	Rp8.000
400	Rp1.000.000	Rp2.500	Rp3.000	Rp5.500
800	Rp1.000.000	Rp1.250	Rp3.000	Rp4.250
1.600	Rp1.000.000	Rp625	Rp3.000	Rp3.625

Gambar 2.7 Biaya tetap per unit menurun ketika produksi bertambah, sedangkan biaya variabel per unit tetap (contoh fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Total biaya dan biaya per unit

Total biaya produksi = bahan baku + tenaga kerja langsung + overhead (atau biaya tetap + biaya variabel). Untuk menentukan harga, biaya total diubah menjadi **biaya per unit**, sering disebut **harga pokok produksi (HPP) per unit**.

> biaya per unit = total biaya produksi ÷ jumlah unit yang **layak dijual**

Kata "layak dijual" sangat penting. Produk yang **rusak, cacat, atau dibuang** tidak menghasilkan uang, tetapi biayanya sudah dikeluarkan. Produk **sampel atau pajangan** yang tidak dijual juga sudah memakai bahan dan tenaga. Semua biaya itu **dibebankan kepada unit yang dijual**. Karena itu pembagi yang benar adalah jumlah unit yang laku dijual, bukan jumlah yang diproduksi.

Contoh: total biaya Rp3.000.000 untuk 100 unit, tetapi 10 unit rusak. Biaya per unit layak jual = 3.000.000 ÷ 90 = Rp33.333, bukan 3.000.000 ÷ 100 = Rp30.000. Memakai pembagi 100 membuat harga terlalu rendah dan usaha rugi.

Bila ada biaya tetap dan variabel per unit, biaya per unit dihitung dengan menjumlahkan: **biaya tetap total ÷ jumlah unit + biaya variabel per unit**.

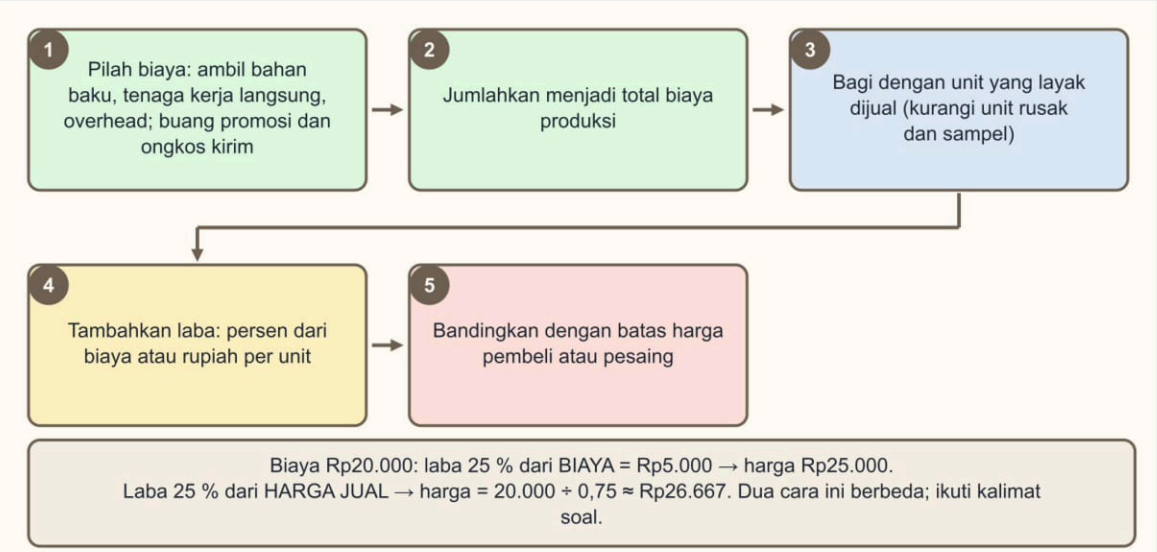
4. Menentukan harga jual dari laba yang diinginkan

Harga jual = biaya per unit + laba per unit. Laba biasanya ditetapkan dalam **persen dari biaya produksi** (kenaikan dari biaya) atau dalam **rupiah per unit**.

- Bila laba **20 % dari biaya produksi**: laba = 20 % × biaya per unit; harga jual = biaya per unit × 1,2.
- Bila laba **Rp5.000 per unit**: harga jual = biaya per unit + Rp5.000.

Hati-hati membedakan **persen dari biaya** dan **persen dari harga jual**. Misalnya biaya Rp20.000. Laba 25 % **dari biaya** = Rp5.000 sehingga harga jual Rp25.000. Laba 25 % **dari harga jual** berarti biaya adalah 75 % harga jual sehingga harga jual = 20.000 ÷ 0,75 = Rp26.667. Dua cara itu menghasilkan harga berbeda. Soal PKK biasanya memakai "persen dari biaya produksi"; periksa kalimat soal dengan teliti (Gambar 2.8).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 2.8 Alur menghitung harga jual: pilah biaya produksi, bagi dengan unit layak jual, tambahkan laba. Contoh angka dan perbedaan persen dari biaya dengan persen dari harga jual. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

5. Harga dalam rentang: batas laba dan batas pembeli

Sering kali harga tidak bebas ditentukan. Ada dua batas.

- **Batas bawah** berasal dari **laba minimal** yang diinginkan: harga tidak boleh lebih rendah daripada biaya per unit ditambah laba minimal.
- **Batas atas** berasal dari **pembeli atau pasar**: anggaran pemesan atau harga pesaing. Harga yang melampaui batas ini tidak akan diterima.

Harga yang tepat berada **di antara kedua batas** (Gambar 2.9). Bila laba yang diinginkan berupa rentang, misalnya 30–40 % dari biaya, hasilnya juga berupa rentang harga, dan semua harga di dalam rentang itu benar. Pada soal pilih lebih dari satu, pilih semua pilihan yang berada di dalam rentang. Bila rentang laba dan batas pembeli tidak bertemu, usaha harus menekan biaya atau menolak pesanan.



Gambar 2.9 Harga yang tepat berada di antara harga minimal (biaya + laba minimal) dan harga maksimal (anggaran pembeli atau harga pesaing); contoh fiktif. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

6. Membaca tabel rincian biaya

Soal biaya hampir selalu menyajikan tabel. Gunakan urutan langkah berikut.

1. **Baca keterangan di atas tabel**: berapa unit diproduksi, berapa yang rusak, apakah angka biaya total atau per unit.
2. **Beri tanda pada tiap baris**: biaya produksi (hitung) atau bukan (promosi, ongkos kirim, sewa stan).
3. **Perhatikan satuan**: angka bisa per unit atau total; jangan mencampur.
4. **Jumlahkan biaya produksi**, lalu bagi dengan unit layak dijual.
5. **Tambahkan laba** menurut aturan soal, lalu bandingkan dengan pilihan atau batas pembeli.

7. Laba total, pembulatan harga, dan memeriksa hasil

Setelah harga ditetapkan, usaha dapat memeriksa **laba total**:

> laba total = (harga jual − biaya per unit) × jumlah unit yang **terjual**

Misalnya biaya per unit Rp20.000, harga jual Rp26.000, dan terjual 90 unit: laba = (26.000 − 20.000) × 90 = Rp540.000. Bila hanya 80 unit yang terjual, laba turun menjadi Rp480.000. Karena itu usaha tidak boleh menggantungkan perhitungan pada anggapan "semua pasti laku".

Ada tiga pemeriksaan sederhana sebelum harga dipakai.

1. **Harga lebih besar daripada biaya per unit.** Harga yang sama atau lebih rendah berarti tidak ada laba atau rugi.
2. **Pembulatan tidak merusak syarat.** Harga sering dibulatkan agar mudah dibayar tunai. Bila laba minimal harus Rp5.000 dan harga hasil hitung Rp25.350, pembulatan ke Rp25.000 membuat laba kurang dari syarat. Bulatkan **ke atas** (Rp25.500) selama masih di bawah batas pembeli.
3. **Harga masuk akal bagi pembeli.** Bandingkan dengan harga produk sejenis dan daya beli target pasar.

Dalam soal pilihan ganda, angka pilihan jawaban sering sudah berupa bilangan bulat. Bila hasil hitunganmu berbeda sedikit dari semua pilihan, periksa kembali apakah ada baris biaya yang tidak boleh ikut dijumlahkan atau jumlah unit yang keliru.

> **Pengayaan.** Usaha sering ingin tahu berapa unit harus terjual agar tidak rugi. Titik itu disebut *titik impas*: jumlah unit = biaya tetap ÷ (harga jual per unit − biaya variabel per unit). Misalnya biaya tetap Rp900.000, harga jual Rp25.000, biaya variabel Rp15.000 per unit: titik impas = 900.000 ÷ 10.000 = 90 unit. Penjualan di bawah 90 unit rugi, di atas 90 unit laba. Materi ini bukan inti kisi-kisi; kamu cukup mengenalnya.

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Contoh 1 — Biaya per unit dengan unit rusak dan biaya yang bukan biaya produksi

Unit produksi membuat 120 bantal kursi pada Mei 2027. Catatan biaya: kain Rp1.800.000; busa dan benang Rp600.000; upah penjahit Rp900.000; listrik dan penyusutan mesin Rp300.000; iklan di media sosial Rp400.000. Setelah diperiksa, 8 bantal cacat dan tidak dijual. Hitung biaya produksi per bantal yang layak dijual.

Penyelesaian.

1. Pisahkan: iklan Rp400.000 bukan biaya produksi (biaya pemasaran) → dikeluarkan.
2. Total biaya produksi = 1.800.000 + 600.000 + 900.000 + 300.000 = Rp3.600.000.
3. Unit layak dijual = 120 − 8 = 112 bantal.
4. Biaya per bantal = 3.600.000 ÷ 112 ≈ Rp32.143.

Jawaban: sekitar Rp32.143 per bantal. (Memakai pembagi 120 akan menghasilkan Rp30.000, yang terlalu rendah.)

Contoh 2 — Biaya per unit dari biaya tetap dan biaya variabel

Usaha stiker menerima pesanan 400 lembar stiker. Biaya tetap pesanan: sewa mesin cetak Rp600.000 dan gaji desainer Rp400.000. Biaya variabel per lembar: kertas Rp1.500, tinta Rp1.000, kemasan Rp500. Hitung biaya per lembar dan bandingkan bila pesanan menjadi 800 lembar.

Penyelesaian.

1. Biaya tetap total = 600.000 + 400.000 = Rp1.000.000.
2. Biaya variabel per lembar = 1.500 + 1.000 + 500 = Rp3.000.
3. Untuk 400 lembar: biaya per lembar = 1.000.000 ÷ 400 + 3.000 = 2.500 + 3.000 = Rp5.500.
4. Untuk 800 lembar: 1.000.000 ÷ 800 + 3.000 = 1.250 + 3.000 = Rp4.250.

Jawaban: Rp5.500 per lembar untuk 400 lembar dan Rp4.250 untuk 800 lembar. Biaya per lembar turun karena biaya tetap dibagi lebih banyak lembar.

Contoh 3 — Menetapkan harga dalam rentang laba dan batas pembeli

Biaya produksi per paket bingkisan Rp40.000. Pemilik ingin laba 20–30 % dari biaya produksi. Pemesan hanya mau membayar paling tinggi Rp50.000 per paket. Tentukan rentang harga yang memenuhi dan periksa apakah Rp48.000, Rp52.000, dan Rp46.000 dapat dipakai.

Penyelesaian.

1. Harga minimal = 40.000 + 20 % × 40.000 = 40.000 + 8.000 = Rp48.000.
2. Harga maksimal menurut laba = 40.000 + 30 % × 40.000 = Rp52.000.
3. Batas pembeli: paling tinggi Rp50.000. Jadi rentang yang memenuhi kedua syarat: Rp48.000 sampai Rp50.000.
4. Periksa: Rp48.000 ✓ (batas bawah, laba 20 %); Rp52.000 ✗ (melebihi batas pembeli); Rp46.000 ✗ (laba hanya 15 %).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Jawaban: harga yang dapat dipakai Rp48.000 sampai Rp50.000; hanya Rp48.000 di antara pilihan itu yang benar.

Contoh 4 — Sampel yang tidak dijual ikut dibebankan

Kelompok membuat 50 tas lipat. Lima tas dipakai sebagai contoh pameran dan tidak dijual. Total biaya produksi Rp2.250.000. Berapa biaya per tas yang dijual, dan berapa harga jual bila laba 20 % dari biaya?

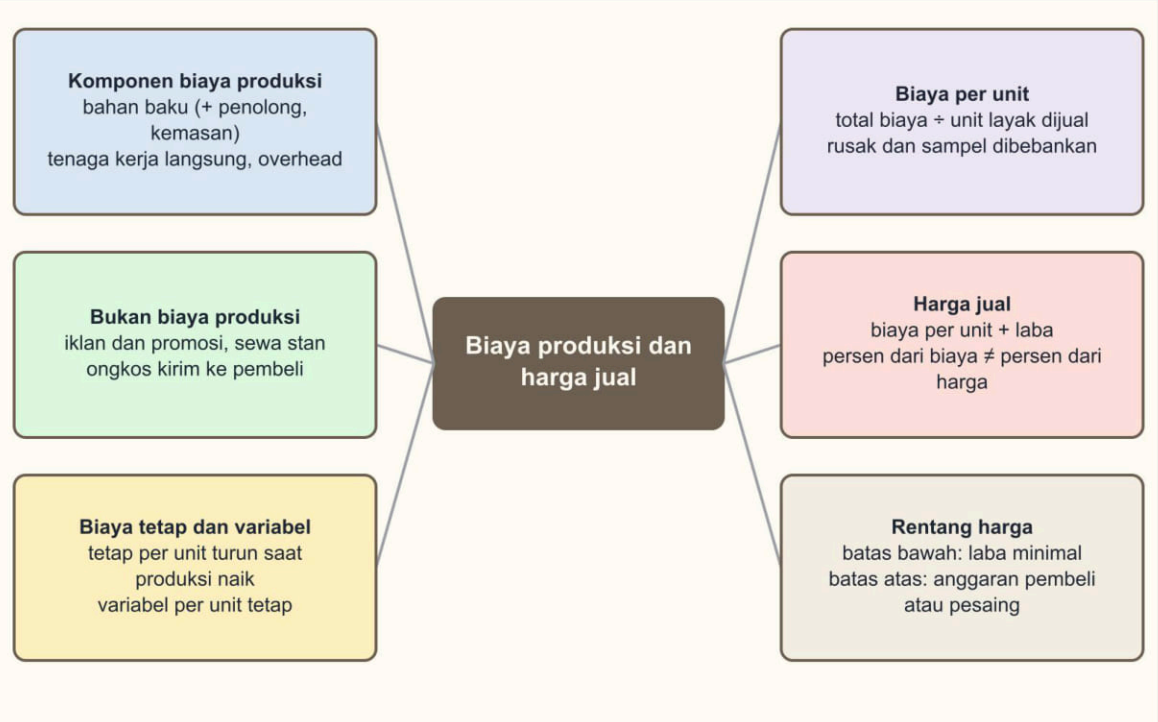
Penyelesaian.

1. Unit yang dijual = 50 − 5 = 45 tas.
2. Biaya per tas = 2.250.000 ÷ 45 = Rp50.000.
3. Laba = 20 % × 50.000 = Rp10.000.
4. Harga jual = 50.000 + 10.000 = Rp60.000.

Jawaban: biaya Rp50.000 per tas; harga jual Rp60.000.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 2.10. Harga jual diturunkan dari biaya yang benar, dibagi dengan unit layak dijual, ditambah laba, dan diperiksa terhadap batas pembeli.



Gambar 2.10 Peta konsep perhitungan biaya produksi dan harga jual. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) biaya produksi = bahan baku (termasuk bahan penolong dan kemasan) + tenaga kerja langsung + overhead; (2) promosi, ongkos kirim ke pembeli, dan sewa stan pameran bukan biaya produksi; (3) biaya tetap per unit makin kecil bila produksi makin besar; (4) biaya per unit = total biaya ÷ unit **layak dijual**; (5) harga jual = biaya per unit + laba; periksa apakah laba persen dari biaya atau dari harga jual; (6) harga tepat

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

berada di antara batas laba dan batas pembeli.

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal biaya dan harga jual:

1. **Baca soal dengan teliti**: jumlah produksi, jumlah rusak atau sampel, dan apakah angka merupakan total atau per unit.
2. **Pilah baris biaya**: coret yang bukan biaya produksi.
3. **Hitung total biaya produksi**, lalu bagi dengan unit layak dijual.
4. **Terapkan aturan laba** persis seperti kalimat soal (persen dari biaya, atau rupiah per unit).
5. **Periksa batas harga** dari pembeli atau pesaing; pada soal pilih lebih dari satu, pilih semua nilai dalam rentang.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Membagi dengan jumlah yang diproduksi**, bukan jumlah yang layak dijual.
- **Menghitung biaya promosi atau ongkos kirim** sebagai biaya produksi.
- **Melupakan overhead** (listrik, penyusutan) atau kemasan.
- **Menghitung laba persen dari harga jual** padahal soal meminta persen dari biaya.
- **Memilih harga yang memberi laba tetapi melebihi anggaran pembeli.**
- **Mencampur angka per unit dengan angka total** pada tabel.
- **Lupa membulatkan** sesuai pilihan jawaban, atau mengira satu jawaban saja ketika soal meminta semua yang benar.

> Contoh salah tafsir: total biaya produksi Rp1.800.000 untuk 100 unit yang dibuat, dan 90 di antaranya layak dijual. Seorang siswa menghitung 1.800.000 ÷ 100 = Rp18.000 dan memilih Rp18.000 sebagai biaya per unit. Pembagi yang benar adalah 90 sehingga biaya per unit Rp20.000. Selisih Rp2.000 per unit tampak kecil, tetapi bila harga ditetapkan dari Rp18.000 usaha kehilangan Rp180.000 dari 90 unit yang terjual.

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut memuat rincian biaya satu pesanan dengan beberapa baris yang bukan biaya produksi serta sejumlah unit cacat. Perhatikan langkah memilah baris, menjumlahkan, dan membagi dengan unit yang layak dijual (bagian 1, 3, dan 6).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Unit produksi SMK Mandiri membuat 200 tas belanja dari kain goni pesanan sebuah toko swalayan pada Maret 2027. Setelah diperiksa, 20 tas cacat jahitan dan tidak dapat dijual. Catatan biaya bulan itu sebagai berikut.

Jenis biaya	Jumlah
Bahan baku (kain goni dan kain pelapis)	Rp2.600.000
Bahan penolong (benang, ritsleting, label)	Rp380.000
Upah tenaga kerja langsung	Rp1.250.000
Overhead (listrik, penyusutan mesin jahit)	Rp270.000
Promosi di media sosial	Rp360.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Biaya produksi per tas yang layak jual adalah ....

A. Rp21.150
B. Rp22.500
C. Rp23.500
D. Rp25.000
E. Rp27.000

Pembahasan **Kunci: D**

Konsep: Biaya produksi = bahan baku + bahan penolong + tenaga kerja langsung + overhead pabrik. Biaya promosi termasuk biaya pemasaran, bukan biaya produksi. Biaya per unit layak jual = total biaya produksi ÷ jumlah produk yang dapat dijual.

Langkah:
1. Total biaya produksi = 2.600.000 + 380.000 + 1.250.000 + 270.000 = Rp4.500.000.
2. Biaya promosi Rp360.000 tidak dimasukkan.
3. Tas layak jual = 200 − 20 = 180 tas.
4. Biaya per tas = 4.500.000 ÷ 180 = Rp25.000.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Jebakan: overhead tidak dihitung (4.230.000) dan dibagi 200 tas, termasuk tas cacat.
- **B.** ✗ Jebakan: total benar, tetapi dibagi 200 tas, padahal 20 tas tidak dapat dijual.
- **C.** ✗ Jebakan: tas cacat sudah dikeluarkan, tetapi overhead lupa dihitung: 4.230.000 ÷ 180.
- **D.** ✓ Total biaya produksi Rp4.500.000 dibagi 180 tas layak jual.
- **E.** ✗ Jebakan: biaya promosi ikut dihitung sebagai biaya produksi: 4.860.000 ÷ 180.

Jawaban: D.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu baris yang bukan biaya produksi dan jumlah unit layak dijual.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Usaha brownies panggang "Cokelat Kenari" milik alumni SMK Tata Boga mencatat biaya produksi satu kali produksi pada Mei 2027 sebagai berikut.

Komponen biaya	Jumlah
Bahan baku	Rp2.250.000
Kemasan kotak dan label	Rp450.000
Tenaga kerja langsung	Rp600.000
Overhead (gas, listrik)	Rp300.000
Jumlah produksi	120 kotak

Pemilik ingin laba setiap kotak paling sedikit 20% dari biaya produksi per kotak, tetapi harga jualnya tidak boleh melebihi harga brownies pesaing terdekat, yaitu Rp39.000 per kotak.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Harga jual per kotak yang memenuhi target tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Rp33.000
☐ B. Rp35.700
☐ C. Rp36.000
☐ D. Rp38.400
☐ E. Rp39.600

2. Konveksi "Rajut Muda" milik alumni SMK Tata Busana menerima pesanan 250 jaket hoodie untuk sebuah komunitas pada Juli 2027. Rincian biayanya sebagai berikut.

Jenis biaya	Jumlah
Sewa ruang produksi selama pesanan (biaya tetap)	Rp2.500.000
Gaji desainer pola selama pesanan (biaya tetap)	Rp2.000.000
Kain fleece per jaket	Rp45.000
Sablon per jaket	Rp12.000
Ongkos jahit per jaket	Rp18.000
Label dan kemasan per jaket	Rp5.000
Iklan di media sosial selama pesanan	Rp3.500.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Biaya produksi per jaket adalah ....

A. Rp112.000
B. Rp98.000
C. Rp90.000
D. Rp88.000
E. Rp80.000

3. Unit produksi jurusan Kriya Kreatif Kayu dan Rotan membuat 60 lampu hias rotan pada Agustus 2027. Sebanyak 6 lampu dipakai sebagai contoh pajangan di sekolah dan tidak dijual; biaya lampu pajangan dibebankan kepada lampu yang dijual. Catatan biayanya sebagai berikut.

Jenis biaya	Jumlah
Rotan dan bilah bambu	Rp2.400.000
Lem, pernis, fitting, dan kabel lampu	Rp1.200.000
Upah perajin	Rp1.500.000
Overhead (listrik, penyusutan alat)	Rp300.000
Promosi di pameran	Rp540.000

Unit produksi menargetkan laba 25% dari biaya produksi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Harga jual per lampu yang harus ditetapkan adalah ....

A. Rp90.000
B. Rp100.000
C. Rp112.500
D. Rp125.000
E. Rp137.500

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Unit produksi SMK Karya Mandiri membuat 160 pasang sandal spons dengan sablon logo pesanan sebuah hotel pada April 2027. Saat pemeriksaan, 10 pasang cacat dan dibuang. Catatan biayanya sebagai berikut.

Jenis biaya	Jumlah
Lembaran spons karet untuk alas	Rp2.250.000
Tali sandal	Rp600.000
Sablon logo	Rp900.000
Upah tenaga kerja produksi	Rp600.000
Overhead (listrik, penyusutan mesin pond)	Rp450.000
Sewa stan pameran untuk promosi	Rp600.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Biaya produksi per pasang sandal yang layak dikirim adalah ....

A. Rp29.000
B. Rp30.000
C. Rp32.000
D. Rp33.750
E. Rp36.000

5. Unit jasa boga jurusan Kuliner menerima pesanan 200 nasi kotak untuk rapat dinas pada September 2027. Catatan biaya produksinya sebagai berikut.

Komponen biaya	Jumlah
Bahan makanan	Rp2.400.000
Kotak, sendok, dan tisu	Rp300.000
Upah juru masak	Rp500.000
Gas dan listrik	Rp200.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Unit jasa boga ingin memperoleh laba paling sedikit Rp5.000 per kotak, sedangkan anggaran panitia paling banyak Rp23.000 per kotak.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Harga jual per kotak yang memenuhi kedua syarat tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Rp21.250
☐ B. Rp22.100
☐ C. Rp22.500
☐ D. Rp23.800
☐ E. Rp24.000

Kunci singkat: 1. C, D 2. B 3. D 4. C 5. B, C

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa biaya iklan tidak dimasukkan ketika menghitung biaya produksi per unit?
- Mengapa biaya produksi per unit harus dibagi dengan jumlah unit yang layak dijual, bukan jumlah yang diproduksi?
- **Yang harus kuingat:** pilah biaya produksi, bagi dengan unit layak dijual, tambahkan laba sesuai aturan soal, lalu periksa batas harga dari pembeli.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 2.2: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-2.2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 2.3 · Penerapan proses produksi

SMKPKK-2.3

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menerapkan proses produksi**. Artinya kamu mampu mengenali tahap-tahap produksi, membedakan bahan dari alat, mengikuti prosedur kerja, dan menyelesaikan masalah yang muncul di tengah produksi. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat dua soal kasus produksi: mengidentifikasi alat yang dipakai pada pembuatan gantungan kunci akrilik, serta menentukan solusi ketika jahitan totebag kanvas sering bermasalah padahal mesin sudah dipakai sesuai petunjuk. Pada kedua soal, kunci jawaban ada pada **ketelitian membaca kasus**, bukan pada hafalan istilah.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menyusun tahap produksi barang dan jasa secara berurutan;
- membedakan bahan, alat, perlengkapan kerja, dan hasil produksi;
- menjelaskan fungsi prosedur kerja (SOP) dan menerapkan kebiasaan kerja yang higienis dan aman;
- menemukan penyebab masalah produksi dan memilih solusi yang menyasar penyebabnya.

◆ KONSEP INTI

Di dapur, bengkel, dan ruang jahit sekolahmu ada pola yang sama: bahan masuk, diolah dengan cara tertentu, lalu keluar menjadi produk. Memahami pola itu membuatmu dapat membaca kasus produksi apa pun dengan tenang.

1. Masukan, proses, dan keluaran

Proses produksi adalah rangkaian kegiatan yang mengubah **masukan** (*input*) menjadi **keluaran** (*output*) yang bernilai lebih tinggi.

- **Masukan:** bahan, tenaga kerja, alat, energi, dan informasi (pesanan, desain, resep).
- **Proses:** pengolahan menurut prosedur tertentu.
- **Keluaran:** produk jadi (barang atau jasa), serta limbah atau sisa yang perlu ditangani.

Pada produksi keset dari kain perca, masukannya kain perca, benang, dan karung; prosesnya memilah, mencuci, memotong, dan menjahit; keluarannya keset. Kualitas keluaran selalu dipengaruhi tiga hal: **kualitas masukan, kebenaran proses, dan kemampuan pelaksana**.

2. Tahap umum produksi barang dan jasa

Walaupun produknya beragam, urutan kegiatan produksi memiliki pola yang mirip (Gambar 2.11).

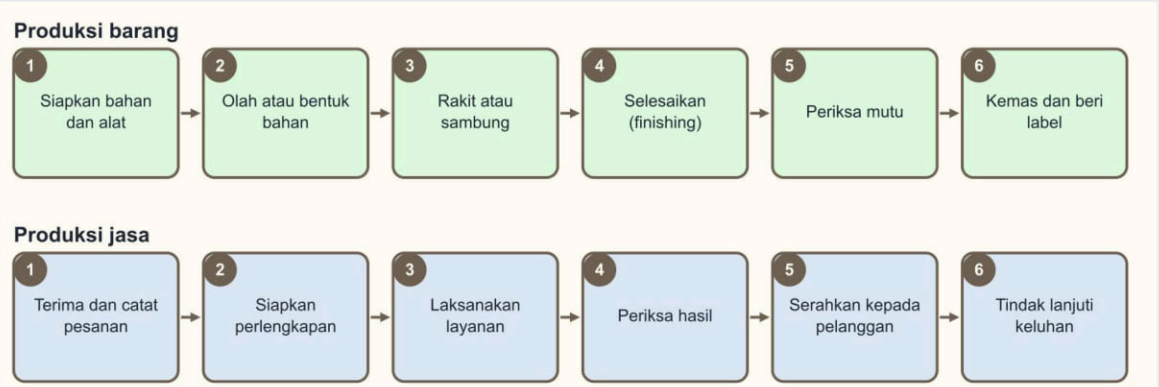
Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Produksi barang:

1. **Penyiapan bahan dan alat**: memeriksa mutu bahan, menimbang atau mengukur, membersihkan alat.
2. **Pengolahan atau pembentukan**: memotong, mencampur, memasak, mencetak.
3. **Perakitan atau penyambungan**: menjahit, merekatkan, menyatukan komponen.
4. **Penyelesaian (*finishing*)**: merapikan, mengampelas, mengecat, memoles.
5. **Pemeriksaan mutu**: memastikan produk sesuai standar.
6. **Pengemasan dan pelabelan**: melindungi dan menandai produk.

Produksi jasa:

1. Menerima dan mencatat pesanan; 2. menyiapkan perlengkapan; 3. melaksanakan layanan; 4. memeriksa hasil; 5. menyerahkan hasil kepada pelanggan; 6. menindaklanjuti keluhan atau umpan balik.



Gambar 2.11 Tahap umum produksi barang (atas) dan jasa (bawah). Urutan tidak boleh dibalik karena setiap tahap memakai hasil tahap sebelumnya. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Prinsip pengurutan: **tahap yang hasilnya dibutuhkan tahap lain harus lebih dulu.** Bahan dipilah dan dibersihkan sebelum diolah; potongan diperiksa sebelum dijahit; produk diperiksa sebelum dikemas; pakaian putih dipisahkan dari yang berwarna sebelum dicuci. Soal yang meminta urutan tahap hanya perlu menanyakan: "Apa yang harus sudah ada sebelum tahap ini dapat dikerjakan?"

3. Bahan, alat, perlengkapan, dan produk jadi

Soal produksi sering meminta kamu memilah barang-barang yang disebut dalam kasus. Pegang empat kelompok berikut (Gambar 2.12).

- **Bahan** adalah benda yang **ikut menjadi bagian produk** atau habis terpakai dalam produk: kain, tepung, kayu, benang, lem, bumbu, tawas, daun untuk ecoprint.
- **Alat dan mesin** dipakai untuk mengerjakan bahan, tetapi **tidak menjadi bagian produk** dan dapat dipakai berulang: mesin jahit, panci, kompor, cetakan, gunting.
- **Perlengkapan kerja** menunjang keselamatan dan kebersihan: sarung tangan, celemek, masker, penutup kepala.
- **Produk setengah jadi dan produk jadi** adalah hasil dari tahap proses.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kelompok	Cara mengenali	Contoh pada produksi tempe
Bahan	Menjadi bagian produk atau habis terpakai dalam produk	Kedelai, ragi tempe, plastik pembungkus berlubang
Alat dan mesin	Tidak menjadi bagian produk; dapat dipakai berulang	Panci perebus, rak fermentasi, tampah penjemur
Perlengkapan kerja	Menunjang kebersihan dan keselamatan pekerja	Sarung tangan, celemek, penutup kepala
Produk setengah jadi dan produk jadi	Hasil tahap proses	Kedelai rebus tanpa kulit; tempe siap jual

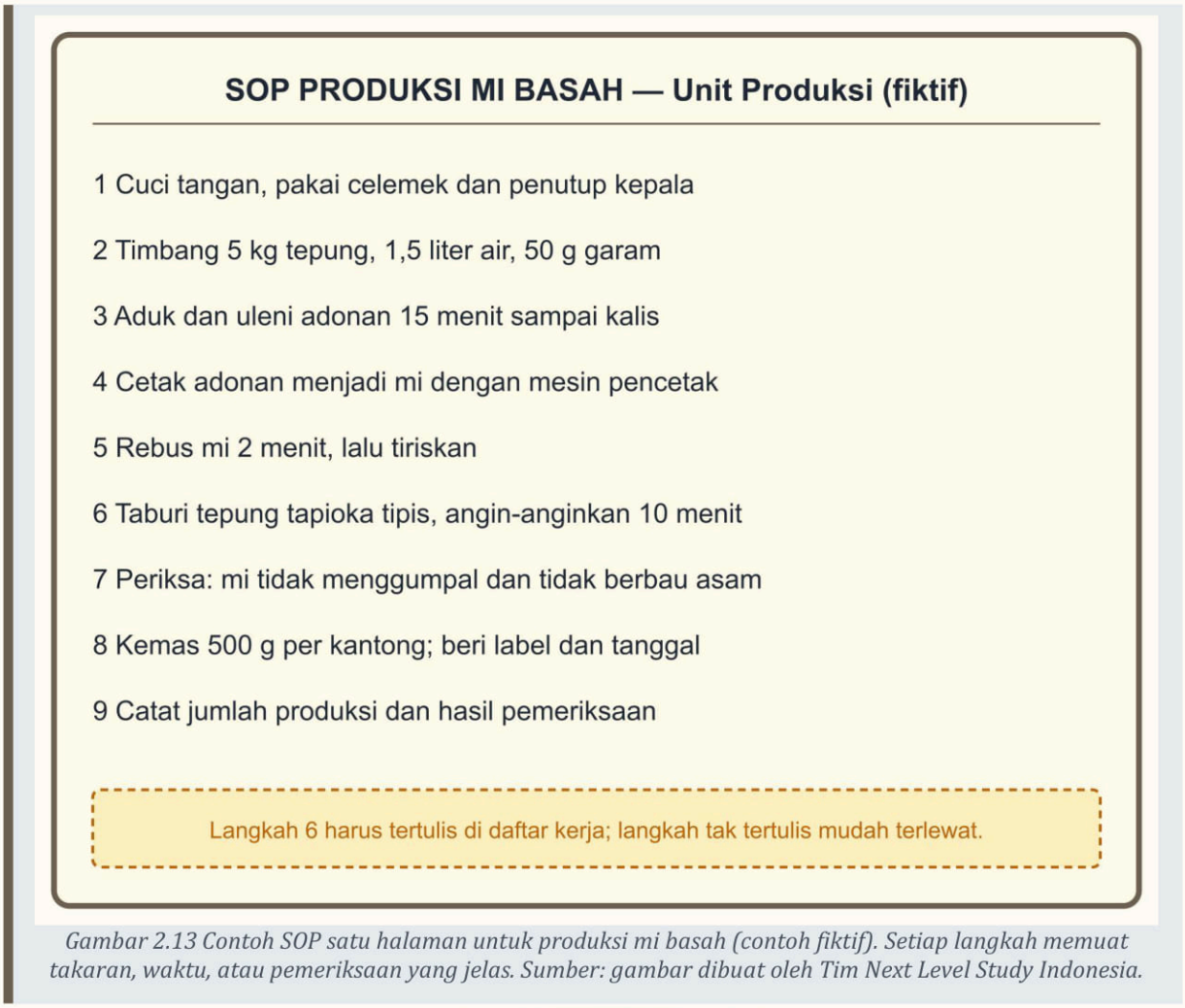
Gambar 2.12 Contoh pemilahan bahan, alat, dan perlengkapan untuk produksi tempe (contoh). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Kesalahan yang sering terjadi adalah mencampur kelompok ini: menyebut panci kukus sebagai bahan, atau tali pengikat yang hanya membungkus selama proses sebagai bagian produk. Cara memeriksanya: **apakah benda itu menjadi bagian produk atau habis dalam produk? Bila ya, itu bahan. Bila hanya dipakai lalu dapat dipakai lagi, itu alat.**

4. Prosedur kerja dan daftar kerja

Prosedur operasional standar (SOP) adalah langkah kerja tertulis yang harus diikuti agar hasil konsisten dan aman. Bentuknya dapat berupa daftar kerja satu halaman (Gambar 2.13) yang berisi langkah berurutan, takaran, suhu, waktu, dan hal yang harus diperiksa.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 2.13 Contoh SOP satu halaman untuk produksi mi basah (contoh fiktif). Setiap langkah memuat takaran, waktu, atau pemeriksaan yang jelas. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

SOP berguna karena:

- **menjaga konsistensi**: hasil sama walau dikerjakan orang berbeda;
- **mencegah langkah penting terlewat**, terutama bagi pekerja baru;
- **menjaga keselamatan dan kebersihan**;
- **memudahkan pelacakan** ketika terjadi masalah.

Dua kaidah penting. Pertama, **langkah yang tidak tercantum dalam daftar kerja cenderung tidak dikerjakan.** Bila sebuah masalah muncul karena sebuah langkah tidak pernah dilakukan, perbaikannya adalah menambahkan langkah itu ke daftar kerja dan melatih pekerja. Kedua, **ikuti petunjuk bahan dan alat**: jeda pengeringan lapisan, suhu oven, takaran, dan rak yang disarankan ditetapkan produsen untuk hasil terbaik. Mengabaikannya demi mengejar waktu adalah sumber masalah yang sangat umum.

5. Higiene, sanitasi, dan keselamatan kerja

Pada produksi makanan, kebersihan menentukan keamanan produk.

- **Kebersihan diri**: mencuci tangan, memakai celemek dan penutup kepala, kuku pendek, tidak bekerja saat sakit.
- **Kebersihan alat dan tempat**: alat dicuci dan dikeringkan, meja dibersihkan, sampah dibuang.
- **Pemisahan**: bahan mentah dipisahkan dari bahan matang agar tidak saling mencemari; kemasan tidak ditaruh dekat bahan mentah.

Keselamatan kerja (K3) berlaku untuk semua produksi.

- **Alat pelindung diri** sesuai bahaya: sarung tangan tahan panas, masker, kacamata, sepatu tertutup.
- **Tempat kerja** bersih, lantai tidak licin, jalur jelas, bahan berbahaya diberi tanda.
- **Mesin** dipakai sesuai petunjuk; pelindung mesin tidak dilepas.

6. Kesesuaian bahan, alat, dan produk

Banyak masalah produksi berasal dari **ketidaksesuaian**: bahan terlalu tipis atau tebal untuk produknya, alat tidak cocok untuk bahannya, atau ukuran tidak sesuai. Contohnya jarum dan benang harus sesuai ketebalan kain; mata bor harus sesuai jenis bahan; takaran pewarna harus sesuai berat kain. Bila bahan dan alat memenuhi spesifikasi tetapi hasilnya tetap bermasalah, penyebabnya biasanya ada pada **cara kerja** (prosedur tidak diikuti atau langkah hilang).

Mencatat proses produksi

Usaha yang rapi mencatat setiap kali berproduksi: tanggal, jumlah, bahan yang dipakai, nama pelaksana, dan hasil pemeriksaan. Catatan ini disebut catatan produksi atau catatan satu kali pembuatan (*batch*). Manfaatnya besar. Ketika pelanggan mengeluh, usaha dapat melihat kapan produk itu dibuat, dengan bahan apa, dan oleh siapa, sehingga penyebabnya lebih mudah ditemukan. Tanpa catatan, penelusuran hanya berdasarkan ingatan, dan ingatan sering keliru. Catatan juga memudahkan penarikan produk bila ada yang bermasalah, sebab

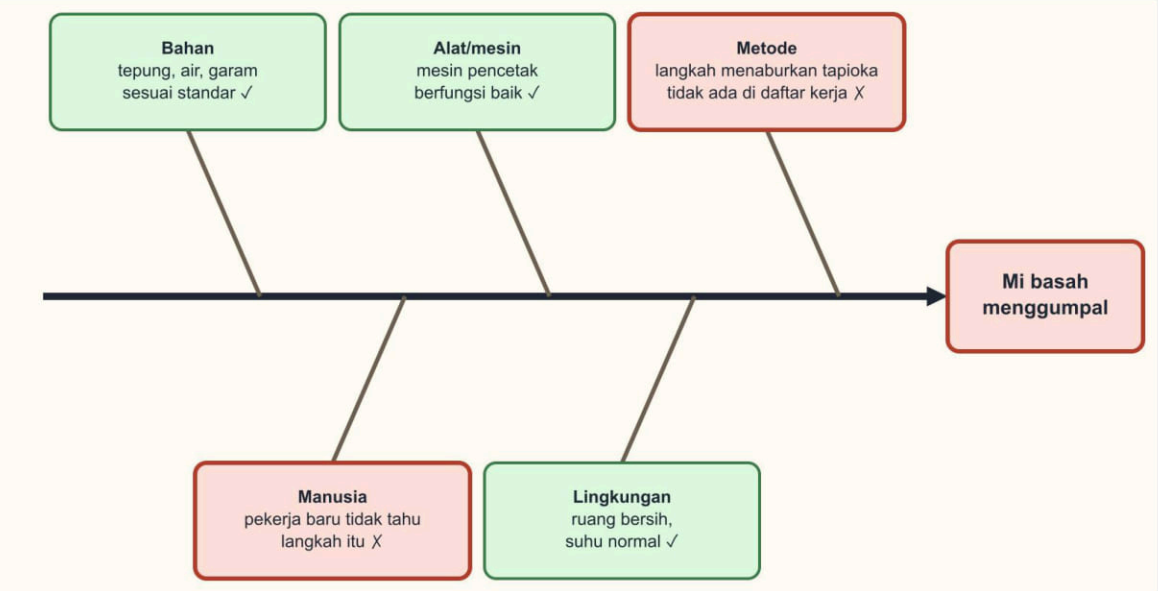
Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

hanya satu kelompok produksi yang perlu ditarik, bukan seluruhnya.

7. Mencari penyebab masalah produksi

Ketika hasil produksi bermasalah, cari **penyebab**, jangan langsung mengganti alat atau bahan. Cara sistematis memakai lima kelompok penyebab (diagram sebab-akibat, Gambar 2.14).

- **Bahan**: mutu, kedaluwarsa, kesesuaian dengan produk.
- **Alat/mesin**: kondisi, pengaturan, kesesuaian.
- **Metode/prosedur**: langkah, urutan, waktu, suhu, takaran.
- **Manusia/pelaksana**: keterampilan, pemahaman, ketelitian.
- **Lingkungan**: suhu ruang, kebersihan, penyimpanan.



Gambar 2.14 Diagram sebab-akibat untuk masalah mi basah yang menggumpal (contoh fiktif). Penyebab dicari pada lima kelompok; yang terbukti menjadi penyebab diperbaiki. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Langkah:

1. **Nyatakan masalahnya** dengan jelas.
2. **Periksa spesifikasi**: bahan dan alat sudah sesuai? Bila soal menyatakan "sesuai standar" atau "digunakan sesuai petunjuk", berarti bukan di situ penyebabnya.
3. **Periksa prosedur**: apakah semua langkah dikerjakan sesuai petunjuk, dan apakah ada langkah yang tidak tertulis?
4. **Periksa pelaksana**: sudah dilatih? paham?
5. **Pilih solusi yang menyasar penyebab terbukti**, yang paling langsung dan hemat.

Solusi yang tepat **proporsional**. Jika penyebabnya satu perlengkapan yang tidak sesuai, yang diganti cukup perlengkapan itu, bukan seluruh mesin. Jika penyebabnya langkah yang terlewat, yang diperbaiki adalah daftar kerja dan pelatihan, bukan mengganti seluruh bahan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Mengurutkan tahap produksi sabun cair

Tahap produksi sabun cuci tangan cair ditulis acak: (1) mengisi botol dan menutup rapat; (2) menimbang bahan sesuai takaran; (3) memeriksa kejernihan dan keharuman sabun; (4) mengaduk dan melarutkan bahan sampai rata; (5) memasang label dan mengemas; (6) mendiamkan campuran agar busa mereda. Susun urutan yang benar.

Penyelesaian.

1. Bahan harus disiapkan lebih dulu: menimbang (2).
2. Bahan diolah: diaduk dan dilarutkan (4), lalu didiamkan agar busa mereda (6).
3. Hasil olahan diperiksa sebelum diisikan (3).
4. Setelah lolos periksa: diisikan dan ditutup (1), kemudian diberi label dan dikemas (5).

Jawaban: (2) – (4) – (6) – (3) – (1) – (5).

Contoh 2 — Mencari penyebab dan solusi mi basah menggumpal

Unit produksi mi basah mendapat keluhan: mi yang sampai di warung menggumpal dan sulit diurai. Bahan (tepung, air, garam) sesuai standar dan mesin pencetak berfungsi baik. Daftar kerja menyebut: menimbang, mengadon, mencetak, merebus sebentar, mengemas. Setelah ditelusuri, pekerja lama biasanya menaburkan sedikit tepung tapioka dan mengangin-anginkan mi sebelum dikemas, tetapi langkah itu tidak ada dalam daftar kerja dan pekerja baru tidak melakukannya. Tentukan penyebab dan solusi.

Penyelesaian.

1. Bahan dan alat sudah sesuai standar → penyebab bukan di bahan atau mesin.
2. Prosedur: ada langkah penting (menaburkan tapioka dan mengangin-anginkan) yang tidak tertulis → penyebab di metode.
3. Pelaksana baru tidak tahu karena tidak tertulis.
4. Solusi yang menyasar penyebab: **menambahkan langkah itu ke daftar kerja** dan melatih pekerja baru.

Jawaban: penyebab: langkah penting tidak tercantum dalam daftar kerja; solusi: tambahkan langkah ke SOP dan latih pekerja.

Contoh 3 — Memilah bahan, alat, dan perlengkapan

Produksi tempe memakai: kedelai, ragi tempe, plastik pembungkus berlubang, panci perebus, rak fermentasi, sarung tangan, tampah penjemur, dan celemek. Kelompokkan.

Penyelesaian.

1. **Bahan** (menjadi bagian produk atau habis terpakai): kedelai, ragi tempe, plastik pembungkus (membungkus tempe sampai ke pembeli).
2. **Alat** (tidak menjadi bagian produk, dipakai berulang): panci perebus, rak fermentasi, tampah penjemur.

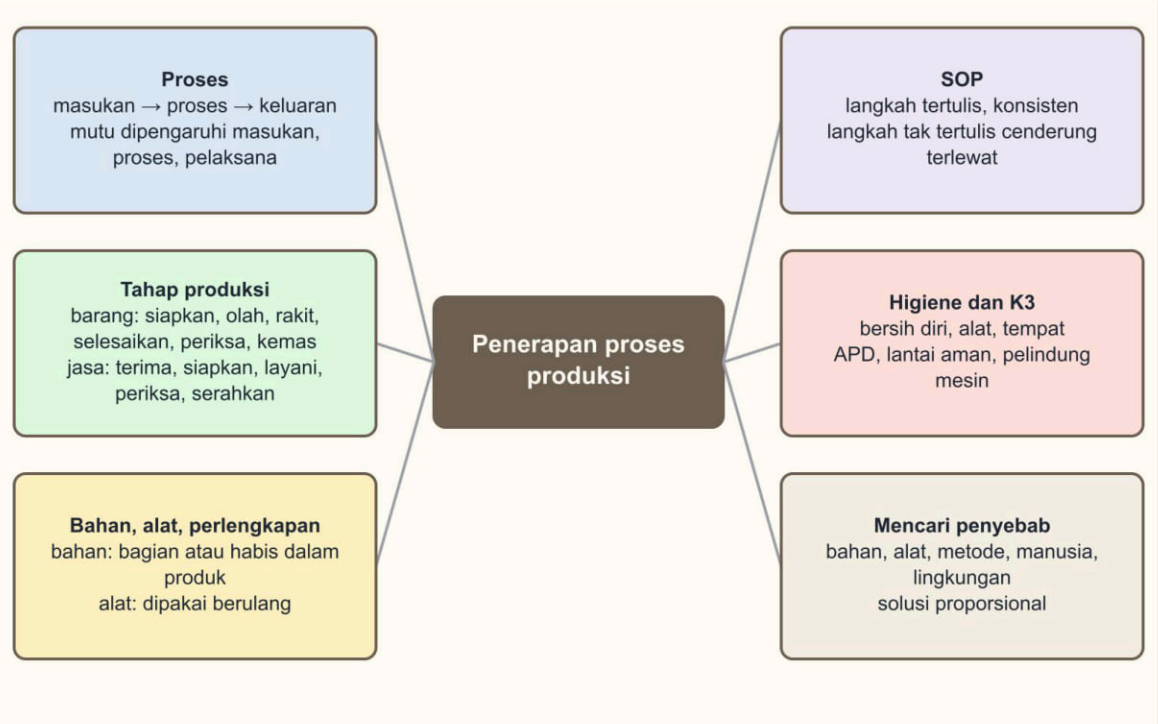
Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. **Perlengkapan kerja** (menunjang kebersihan dan keselamatan): sarung tangan, celemek.

Jawaban: bahan: kedelai, ragi, plastik pembungkus; alat: panci, rak, tampah; perlengkapan: sarung tangan, celemek.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 2.15. Proses produksi berjalan berurutan menurut prosedur, memakai bahan dan alat yang sesuai dengan cara kerja yang higienis dan aman, dan masalahnya diselesaikan dengan menemukan penyebab.



Gambar 2.15 Peta konsep penerapan proses produksi. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) proses mengubah masukan menjadi keluaran; (2) tahap produksi berurutan: tahap yang hasilnya dibutuhkan tahap lain didahulukan; (3) bahan menjadi bagian atau habis dalam produk, alat dapat dipakai berulang, perlengkapan menunjang keselamatan; (4) SOP menjaga konsistensi, dan langkah yang tidak tertulis cenderung tidak dikerjakan; (5) ikuti petunjuk bahan dan alat (waktu, suhu, takaran); (6) cari penyebab pada bahan, alat, metode, pelaksana, dan lingkungan; (7) pilih solusi proporsional yang menyasar penyebab.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal proses produksi:

1. **Tentukan jenis soalnya**: urutan tahap, pemilahan bahan dan alat, atau pemecahan masalah.
2. **Untuk urutan**, tanyakan apa yang harus ada lebih dulu pada setiap tahap.
3. **Untuk pemilahan**, tanyakan apakah benda itu menjadi bagian produk atau dipakai berulang.
4. **Untuk pemecahan masalah**, coret penyebab yang sudah dinyatakan sesuai standar, cari langkah yang menyimpang dari prosedur, lalu pilih solusi yang menyasarnya.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Mengganti seluruh mesin atau bahan** padahal hanya satu langkah atau perlengkapan yang bermasalah.
- **Melatih ulang semua pekerja** padahal penyebabnya spesifikasi bahan atau daftar kerja yang kurang.
- **Mencampur alat dengan bahan**, misalnya menyebut panci kukus sebagai bahan.
- **Mempercepat proses** (mengurangi jeda atau suhu) untuk mengejar waktu.
- **Menyebut sebuah penyebab yang sudah dinyatakan sesuai** pada soal.
- **Membalik urutan**, misalnya mengemas sebelum memeriksa.

> Contoh salah tafsir: jahitan keset sering lepas, padahal benang dan mesin sesuai standar. Seorang siswa memilih "membeli mesin jahit yang lebih mahal". Soal sudah menyatakan mesin sesuai; penyebab ada pada cara kerja, misalnya langkah penguncian jahitan yang tidak dikerjakan.

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menunjukkan sebuah prosedur lima langkah dan sebuah keluhan pelanggan. Perhatikan cara mencari langkah yang dilewati atau disalahgunakan, lalu menunjuk tahap prosedur yang menjadi penyebab (bagian 2, 4, dan 7).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Unit jasa laundry jurusan Perhotelan SMK Wisata Indah memiliki prosedur: (1) mencatat dan menimbang cucian pelanggan, (2) memilah pakaian putih dan berwarna, (3) mencuci dengan deterjen sesuai takaran, (4) mengeringkan dan menyetrika, (5) melipat dan mengemas. Pada Maret 2027 seorang pelanggan mengeluh kemeja putihnya berubah menjadi kebiruan setelah dicuci bersama kaus biru miliknya. Petugas mengaku mencuci semua pakaian pelanggan itu sekaligus agar cepat selesai.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tahap prosedur yang terlewat sehingga menimbulkan masalah tersebut adalah ....

A. Memilah pakaian putih dan berwarna
B. Mencatat dan menimbang cucian pelanggan
C. Mencuci dengan takaran deterjen yang sesuai
D. Mengeringkan dan menyetrika pakaian
E. Melipat dan mengemas pakaian pelanggan

Pembahasan **Kunci: A**

Konsep: Setiap tahap dalam prosedur produksi jasa memiliki tujuan untuk mencegah masalah tertentu. Bila satu tahap dilewati, masalah yang seharusnya dicegah oleh tahap itu akan muncul.

Langkah:
1. Masalah: kemeja putih terkena luntur warna kaus biru.
2. Petugas mencuci semua pakaian sekaligus → pakaian tidak dipilah.
3. Tahap yang terlewat: memilah pakaian putih dan berwarna (tahap 2).

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Pemilahan mencegah pakaian putih terkena luntur pakaian berwarna; tahap inilah yang dilewati.
• **B.** ✗ Pencatatan dan penimbangan berkaitan dengan tarif dan jumlah cucian, bukan luntur warna.
• **C.** ✗ Jebakan: deterjen memang berpengaruh pada kebersihan, tetapi luntur terjadi karena pakaian berwarna dicuci bersama pakaian putih.
• **D.** ✗ Pengeringan dan penyetrikaan dilakukan setelah pakaian luntur.
• **E.** ✗ Pelipatan dan pengemasan tidak menyebabkan perubahan warna.

Jawaban: A.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu apa yang dinyatakan sudah sesuai dan apa yang menyimpang dari prosedur.

1. Unit produksi Tata Busana SMK Karya Bakti membuat keset dari kain perca sisa konveksi pada 2027. Ketua kelompok menuliskan kegiatan produksinya secara acak sebagai berikut.
(1) Memotong kain perca menjadi lajur selebar 3 cm
(2) Memilah kain perca menurut warna, lalu mencucinya
(3) Menjahit lajur kain secara melingkar pada alas karung
(4) Merapikan ujung benang dan memeriksa kekuatan jahitan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(5) Mengemas keset dalam plastik berlabel
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Urutan tahapan produksi yang tepat adalah ....

A. (1) – (2) – (3) – (4) – (5)
B. (2) – (1) – (3) – (4) – (5)
C. (2) – (1) – (4) – (3) – (5)
D. (2) – (3) – (1) – (4) – (5)
E. (1) – (3) – (2) – (4) – (5)

2. Teaching factory Tata Boga SMK Pelita memproduksi roti sobek untuk koperasi sekolah (2027). Sejak minggu lalu, bagian bawah roti sering gosong, sedangkan bagian atasnya masih pucat. Setelah diperiksa, suhu dan waktu pemanggangan sudah sesuai resep. Ternyata petugas baru meletakkan loyang di rak paling bawah oven yang paling dekat dengan sumber api, padahal resep meminta rak tengah.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Solusi yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti oven dengan oven baru yang panasnya lebih merata
B. Menurunkan suhu oven agar bagian bawah roti tidak gosong
C. Menambah waktu pemanggangan agar bagian atas lebih matang
D. Mengganti resep adonan roti dengan kadar gula lebih rendah
E. Memindahkan loyang ke rak tengah sesuai petunjuk resep

3. Siswa jurusan Kriya Kreatif Kayu dan Rotan memproduksi kotak tisu kayu untuk hotel di kota mereka pada 2027. Pada pesanan terakhir, lapisan pernis banyak yang lengket dan tidak rata. Hasil penelusuran menunjukkan bahwa bahan pernis dan kayu sesuai standar, tetapi karena mengejar tenggat, lapisan kedua dioleskan satu jam setelah lapisan pertama, padahal petunjuk pernis meminta jeda 6 jam sampai lapisan pertama kering.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Solusi yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti pernis dengan merek lain yang lebih mahal
B. Mengoleskan lapisan pernis ketiga agar permukaan rata
C. Mengampelas kotak lebih halus sebelum pernis dioleskan
D. Menunggu lapisan pertama kering sesuai petunjuk pernis
E. Mengencerkan pernis lebih banyak agar lebih cepat kering

4. Unit jasa servis AC jurusan Teknik Pendinginan dan Tata Udara melayani rumah warga. Pada Mei 2027 lima pelanggan mengeluh AC meneteskan air ke lantai beberapa hari setelah dibersihkan. Pemeriksaan menunjukkan unit AC tidak rusak dan jumlah freon sesuai standar, tetapi teknisi siswa tidak membersihkan selang pembuangan air karena langkah itu tidak tercantum dalam daftar kerja mereka.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Solusi yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti unit AC pelanggan yang meneteskan air dengan unit baru
B. Menambahkan pembersihan selang pembuangan ke daftar kerja servis
C. Meminta pelanggan memasang ember di bawah unit AC dalam ruangan
D. Menambah freon pada setiap AC yang diservis agar lebih dingin
E. Memberi servis ulang gratis setiap bulan kepada semua pelanggan

5. Kelompok usaha jurusan Kriya Kreatif Batik dan Tekstil SMK Sekar Arum membuat syal ecoprint pada 2027. Prosesnya: kain katun direndam larutan tawas, daun jati dan daun jarak ditata di atas kain, kain digulung pada pipa paralon lalu diikat tali rafia, kemudian dikukus dalam panci kukus selama dua jam. Setelah kering, tepi syal dijahit dengan mesin jahit memakai benang katun.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kelompok yang seluruhnya merupakan bahan produksi syal ecoprint adalah ....

A. Kain katun, tawas, panci kukus, dan benang katun
B. Daun jati, pipa paralon, kain katun, dan tawas
C. Mesin jahit, benang katun, daun jarak, dan tawas
D. Panci kukus, pipa paralon, mesin jahit, dan tali rafia
E. Kain katun, tawas, daun jati, dan benang katun

Kunci singkat: 1. B 2. E 3. D 4. B 5. E

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa "mengganti mesin" sering menjadi jawaban yang salah ketika soal menyatakan mesin sudah dipakai sesuai petunjuk?
- Bagaimana cara membedakan bahan dari alat pada sebuah kasus produksi?
- **Yang harus kuingat:** urutan tahap mengikuti kebutuhan hasil tahap sebelumnya; selesaikan masalah dengan menemukan penyebab di bahan, alat, prosedur, pelaksana, atau lingkungan, lalu perbaiki yang menjadi penyebab.



Latihan interaktif di LMS

Sub bab 2.3: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-2.3

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 2.4 · Penerapan pengemasan produk

SMKPKK-2.4

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menerapkan pengemasan produk**. Pengemasan adalah tahap produksi yang menentukan apakah produk sampai ke pembeli dalam keadaan baik. Pada sub bab 1.2 kamu menilai *desain* kemasan; di sini kamu memilih dan menerapkan **teknik** pengemasan yang melindungi produk menurut sifatnya. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus kue kering yang remuk dan melempem karena dikemas dengan plastik tipis biasa saat dikirim ke luar kota, dengan pilihan teknik yang harus disesuaikan dengan sifat kue: mudah remuk dan mudah melembap.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menghubungkan sifat produk (rapuh, mudah melembap, berminyak, cair, hidup) dengan ancaman terhadapnya selama pengiriman;
- memilih teknik pengemasan yang tepat: penutup rapat, pelindung benturan, sekat, penahan, dan pengisi ruang kosong;
- membaca simbol penanganan pada kemasan pengiriman;
- menilai pilihan pengemasan dengan memperhatikan perlindungan, citra produk, berat, dan biaya.

◆ KONSEP INTI

Sebuah produk dapat dibuat dengan sangat baik tetapi rusak sebelum sampai ke tangan pembeli. Kerupuk yang remuk, botol yang retak, tanaman yang layu, dan telur yang pecah semuanya adalah kegagalan pengemasan. Pengemasan yang baik berangkat dari satu pertanyaan: **apa yang dapat merusak produk ini, dan bagaimana kemasan menghalanginya?**

1. Mengenali sifat produk dan ancamannya

Setiap produk memiliki kelemahan tertentu. Gambar 2.16 merangkum sifat-sifat yang paling sering muncul pada soal, ancamannya, dan teknik pengemasan yang menjawabnya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sifat produk	Contoh	Ancaman	Teknik pengemasan
Rapuh	Kaca, keramik, telur, kue kering	Benturan, tekanan	Peredam (plastik gelembung, busa), sekat atau nampan, kardus kuat
Mudah melembap	Kerupuk, kopi bubuk, bumbu bubuk	Udara dan uap air	Bahan kedap, penutup rapat, penyerap kelembapan
Berminyak	Abon, sambal, gorengan	Rembesan minyak	Bahan tidak tembus minyak, segel rapat
Cair	Sirup, madu, minyak	Bocor dan tumpah	Tutup ulir dengan segel, wadah tegak
Mudah busuk	Kue basah, makanan segar	Suhu dan waktu	Pendinginan atau kirim cepat, kemasan bersih
Hidup	Tanaman, ikan hias	Kekurangan udara, tumpah, benturan	Ruang oksigen, penahan dan ajir, penutup media

Gambar 2.16 Hubungan sifat produk, ancaman selama penyimpanan dan pengiriman, dan teknik pengemasan yang tepat. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- **Rapuh** (kaca, keramik, telur, kue kering): ancaman utamanya **benturan dan tekanan**. Perlu pelindung peredam benturan dan sekat agar benda tidak saling beradu.
- **Mudah melembap** (kerupuk, kue kering, kopi bubuk, bumbu bubuk): ancamannya **uap air dan udara**. Perlu bahan kedap dan penutup rapat, kadang dengan penyerap kelembapan.
- **Berminyak** (abon, sambal, gorengan): ancamannya **rembesan minyak** yang mengotori kemasan lain. Perlu bahan yang tidak ditembus minyak dan segel yang rapat.
- **Cair** (sirup, madu, minyak): ancamannya **bocor dan tumpah**. Perlu tutup yang rapat dengan segel, wadah tegak, dan penyerap bila bocor.
- **Mudah busuk** (kue basah, produk segar): ancamannya **suhu dan waktu**. Perlu pendinginan atau pengiriman cepat dan kemasan yang bersih.
- **Peka cahaya atau udara** (kopi, minyak, obat herbal): perlu bahan yang menghalangi cahaya dan udara, misalnya kemasan berlapis foil atau botol gelap.
- **Hidup** (tanaman, ikan hias): perlu kemasan yang menjaga kehidupan: ruang gerak yang aman, media yang tertahan, udara atau oksigen yang cukup.

Satu produk dapat memiliki beberapa sifat sekaligus. Sambal cumi dalam botol kaca, misalnya, adalah produk **rapuh** (botolnya), **berminyak**, dan **cair**. Karena itu kemasannya harus menjawab tiga ancaman sekaligus: segel mulut botol untuk rembesan minyak, pelindung benturan untuk botol, dan sekat agar botol tidak beradu.

2. Teknik pengemasan yang umum

Beberapa teknik dasar menjawab ancaman di atas.

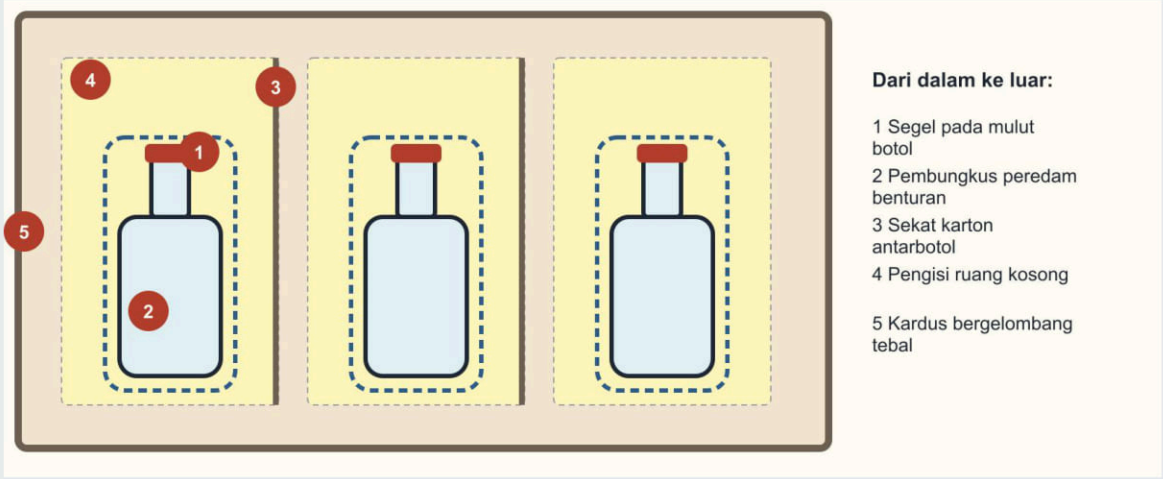
- **Penutup dan segel yang rapat.** Tutup ulir ditambah segel (pita, plastik pelapis mulut botol) mencegah bocor dan rembesan. Selotip yang dililit di tutup bukan segel yang andal.
- **Pelindung peredam benturan.** Plastik gelembung (*bubble wrap*), busa, atau potongan karton meredam goncangan.
- **Sekat atau nampan berlubang.** Sekat karton atau nampan telur memberi tempat

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

tersendiri bagi setiap benda sehingga tidak saling beradu.

- **Pengisi ruang kosong.** Ruang yang longgar di dalam kardus membuat isi bergeser dan terbentur. Isilah dengan bahan yang menahan, seperti kertas yang digulung padat atau busa, hingga isi tidak dapat bergerak. Kertas koran saja di sela benda yang rapuh sering kurang menahan.
- **Penahan dan pengikat.** Tangkai tanaman diikat pada ajir (penopang), pot ditahan agar tegak, dan permukaan media tanam ditutup supaya tidak tumpah.
- **Kardus yang kuat.** Kardus bergelombang tebal menahan tekanan dari tumpukan.
- **Pengemasan vakum atau berlapis foil** untuk produk yang harus bebas udara.

Gambar 2.17 memperlihatkan penampang kemasan untuk produk botol kaca. Perhatikan urutannya dari dalam ke luar: **segel pada mulut botol, pembungkus peredam, sekat, pengisi ruang kosong, dan kardus kokoh.**



Gambar 2.17 Penampang kemasan pengiriman untuk botol kaca (contoh). Setiap lapis menjawab satu ancaman. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Menjaga citra produk dan kebutuhan pembeli

Pemilihan teknik juga mempertimbangkan citra dan kebutuhan. Sambal yang dijual sebagai oleh-oleh premium dalam botol kaca tidak serta-merta harus diganti dengan kantong plastik; penjual biasanya ingin mempertahankan citra itu. Maka solusinya adalah **memperbaiki cara mengemas botol kaca** (segel, pelindung, sekat), bukan mengganti seluruh wadah. Sebaliknya bila keluhan pembeli menunjukkan wadahnya sendiri tidak cocok (misalnya terlalu berat dikirim), barulah wadah dipertimbangkan untuk diganti.

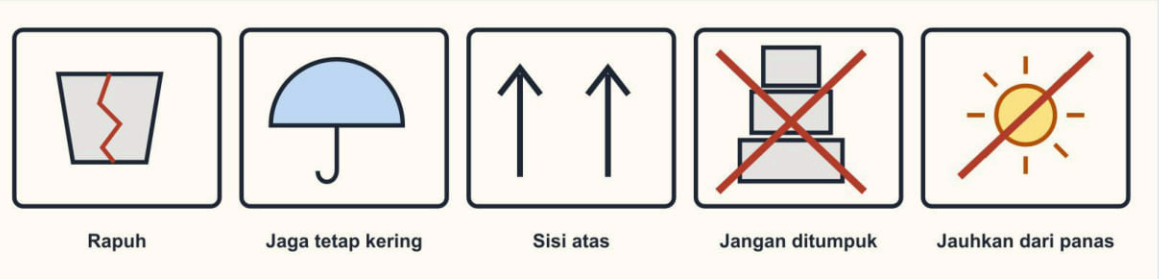
Bila soal menyatakan keinginan pemilik (mempertahankan bahan, menjaga ongkos kirim, tidak menaikkan berat), pilihan yang melanggar keinginan itu gugur walaupun melindungi produk.

4. Berat, ukuran, dan biaya

Ongkos kirim umumnya dihitung dari **berat atau volume paket**. Pelindung yang berlebihan menaikkan berat dan ongkos, sehingga pengemasan yang baik adalah yang **cukup**, bukan yang paling tebal. Pilihan seperti kardus kayu tebal dipaku di semua sisi menaikkan berat jauh lebih besar daripada nampan karton bersekat, padahal perlindungannya untuk telur tidak lebih baik. Selalu bandingkan **perlindungan** dengan **berat dan biaya tambahan**.

5. Simbol penanganan pada kemasan pengiriman

Kemasan tersier sering diberi simbol penanganan untuk pengangkut (Gambar 2.18). Simbol tidak melindungi barang; ia hanya **mengingatkan**. Karena itu simbol harus melengkapi pengemasan yang kuat, bukan menggantikannya. Stiker "pecah belah" pada kardus tipis tidak menyelamatkan botol kaca.



Gambar 2.18 Lima simbol penanganan yang umum dan artinya. Simbol digambar ulang secara sederhana. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5b. Menguji kemasan sebelum dipakai

Kemasan yang tampak kuat belum tentu kuat. Sebelum dipakai untuk pengiriman jauh, usaha dapat melakukan **uji sederhana** pada satu paket contoh yang sudah diisi.

- **Uji jatuh:** paket dijatuhkan dari ketinggian meja ke lantai pada beberapa sisi, lalu isinya diperiksa.
- **Uji guncang:** paket diguncang dan dimiringkan beberapa menit untuk melihat apakah isi bergeser atau bocor.
- **Uji tumpuk:** paket diberi beban setara beberapa paket lain di atasnya selama beberapa jam untuk melihat apakah kardus penyok.
- **Uji basah:** tetesan air disiramkan pada kardus untuk melihat apakah isi tetap terlindung bila terkena hujan.

Hasil uji dicatat. Bila ada kerusakan, kemasan diperbaiki dan diuji ulang sebelum dipakai untuk seluruh pesanan, seperti pada pengembangan prototipe (sub bab 1.4).

5c. Pengemasan untuk penjualan daring dan jarak jauh

Penjualan lewat toko daring membuat paket menempuh perjalanan yang tidak dapat diawasi penjual. Karena itu pengemasan pengiriman jarak jauh perlu memperhatikan beberapa hal tambahan:

- **Lama perjalanan.** Paket dapat berada di perjalanan dua sampai tiga hari atau lebih. Produk yang cepat rusak memerlukan kemasan yang menjaga mutunya selama itu, atau layanan pengiriman yang lebih cepat bila memang diperlukan.
- **Perlakuan kasar.** Paket dilempar, ditumpuk, dan terguncang. Kemasan dirancang untuk perlakuan seperti itu, bukan untuk penanganan yang ideal.
- **Keterangan pada paket.** Nama dan alamat penerima, nomor kontak, dan isi paket harus jelas dan terbaca walau paket basah.
- **Biaya.** Ongkos kirim bergantung pada berat atau volume, sehingga ukuran kardus yang pas dengan isi menghemat biaya dan mengurangi pergeseran isi.

6. Pengemasan yang higienis dan teliti

Pada produk makanan, pengemasan juga menyangkut kebersihan.

- Kemasan harus **bersih dan kering** sebelum dipakai.
- Produk **hangat didinginkan** lebih dulu sebelum ditutup rapat, agar tidak terbentuk embun yang memicu jamur.
- Tangan dan alat pengemas bersih; pengemasan tidak dilakukan dekat bahan mentah.
- Setiap kemasan diberi **label dan tanggal produksi** sesuai sub bab 1.3.

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Contoh 1 — Mengemas lukisan di atas kanvas berbingkai kaca

Murid Seni Rupa menjual lukisan kecil berbingkai kaca ke luar kota. Dalam dua pengiriman, tiga dari delapan lukisan retak kacanya karena sudut bingkai terbentur. Selama ini lukisan hanya dibungkus kertas koran dan dimasukkan ke kardus tipis. Tentukan teknik pengemasan yang tepat.

Penyelesaian.

1. Sifat produk: **rapuh** (kaca) dan berbentuk **datar** dengan sudut yang paling rentan.
2. Ancaman: benturan pada sudut dan tekanan pada permukaan kaca.
3. Teknik: pelindung sudut dari karton, plastik gelembung yang membungkus seluruh lukisan, karton tebal di kedua sisi sebagai penguat, dan kardus pas dengan pengisi agar tidak bergeser.
4. Penahan tambahan: tanda "pecah belah" dan "jangan ditumpuk" sebagai pengingat, bukan pengganti.

Jawaban: bungkus dengan plastik gelembung, beri pelindung sudut dan karton penguat, lalu masukkan ke kardus kokoh yang pas dan terisi.

Contoh 2 — Mengemas ikan hias hidup

Peternak ikan hias SMK mengirim ikan cupang dalam kantong plastik ke luar kota (perjalanan dua hari). Banyak ikan mati karena kantong bocor dan kehabisan oksigen. Selama ini kantong diisi penuh air dan diikat dengan simpul biasa. Tentukan perbaikan pengemasan.

Penyelesaian.

1. Sifat produk: **hidup**; membutuhkan air dan oksigen.
2. Masalah: kantong diisi penuh air (tidak ada ruang oksigen) dan simpul biasa mudah bocor.
3. Teknik: isi air sekitar sepertiga kantong, sisakan ruang untuk udara atau oksigen; ikat dengan karet pengikat rapat; gunakan **dua lapis** kantong agar tidak bocor; letakkan kantong tegak dalam kotak yang melindungi dari benturan dan suhu panas.
4. Beri tanda "makhluk hidup" dan "jangan dibalik" sebagai pengingat.

Jawaban: air sepertiga kantong dengan ruang oksigen, kantong dua lapis dengan ikatan rapat, dalam kotak pelindung yang tegak.

Contoh 3 — Memilih pengemasan dengan batas biaya

Madu botol kaca 250 ml dijual Rp48.000. Pemilik menetapkan biaya pengemasan pengiriman (di luar botol) paling banyak Rp6.000 per botol. Pilihan: (a) kardus bersekat Rp3.000 dan plastik gelembung Rp2.000; (b) kardus bersekat Rp3.000, plastik gelembung Rp2.000, dan busa penahan Rp2.500; (c) hanya kertas koran Rp300. Pilihan mana yang tepat?

Penyelesaian.

1. Botol kaca perlu pelindung benturan dan sekat. Kertas koran saja kurang melindungi → (c) gugur.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Pilihan (a): Rp3.000 + Rp2.000 = Rp5.000 ≤ Rp6.000 ✓ dan melindungi dengan sekat dan peredam.
3. Pilihan (b): Rp3.000 + Rp2.000 + Rp2.500 = Rp7.500 > Rp6.000 ✗ melebihi batas biaya.

Jawaban: pilihan (a).

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 2.19. Teknik pengemasan dipilih dari sifat produk, lalu diperiksa terhadap citra, berat, dan biaya.



Gambar 2.19 Peta konsep penerapan pengemasan produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) pengemasan menjawab pertanyaan "apa yang dapat merusak produk ini"; (2) rapuh → peredam dan sekat; mudah melembap → bahan kedap dan penutup rapat; berminyak atau cair → segel rapat; hidup → ruang oksigen dan penahan; (3) teknik: segel, peredam, sekat, pengisi ruang kosong, penahan, kardus kuat; (4) simbol penanganan hanya mengingatkan, tidak melindungi; (5) pengemasan cukup, bukan paling tebal: perhatikan berat dan biaya; (6) pertahankan citra produk bila pemilik menginginkannya dan perbaiki cara mengemas.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal pengemasan:

1. **Tentukan sifat produk** dan ancaman yang disebut soal (retak, tumpah, melempem, merembes, layu).
2. **Cari kelemahan pada pengemasan yang ada** di kasus: pembungkus tipis, tutup tanpa segel, ruang longgar, kardus tipis.
3. **Pilih teknik yang menyasar kelemahan itu** dan memenuhi keinginan pemilik (bahan yang dipertahankan, biaya, berat).
4. **Periksa pilihan yang tampak benar**: apakah benar-benar mencegah ancaman atau hanya menandainya?

Jebakan yang sering dipasang:

- **Menempel stiker peringatan** pada kemasan yang lemah.
- **Mengganti wadah** padahal pemilik ingin mempertahankannya dan masalahnya ada pada cara mengemas.
- **Pelindung yang tampak tebal tetapi tidak menahan**, misalnya kertas koran longgar atau selotip yang dililitkan pada tutup.
- **Pelindung berlebihan** yang menaikkan berat dan biaya kirim tanpa menambah perlindungan.
- **Kemasan kedap yang menjebak uap** pada produk yang masih hangat.
- **Mempercepat pengiriman** untuk menggantikan kemasan yang kuat.

> Contoh salah tafsir: botol kaca berisi sirup bocor dan retak pada pengiriman. Seorang siswa memilih "menempelkan stiker 'pecah belah' pada semua sisi kardus". Stiker tidak menutup mulut botol dan tidak meredam benturan; kebocoran dan retakan tetap terjadi.

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan produk yang bersifat cair, berminyak, dan rapuh sekaligus, dengan keinginan pemilik untuk mempertahankan botol kaca. Perhatikan bagaimana setiap pilihan diperiksa terhadap tiga ancaman dan keinginan pemilik (bagian 1, 2, dan 3).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Usaha "Cumi Pedas Bu Atun" menjual sambal cumi dalam botol kaca 200 ml bertutup ulir dan mulai menerima pesanan dari luar pulau pada 2027. Dalam sebulan, 9 dari 60 paket dikeluhkan: minyak sambal merembes keluar dari tutup sehingga paket berminyak, dan 3 botol retak karena terbentur. Pemilik tidak ingin mengganti botol kaca karena sambal dijual sebagai oleh-oleh premium.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Teknik pengemasan yang paling tepat adalah ....

A. Menyegel mulut botol, lalu membungkusnya plastik gelembung di kardus bersekat
B. Melilit tutup botol dengan selotip, lalu memasukkannya ke kardus yang lebih tebal
C. Mengganti botol kaca dengan kemasan standing pouch plastik yang ringan dan lentur
D. Membungkus botol dengan plastik gelembung tebal dua lapis tanpa mengubah tutupnya
E. Menempelkan stiker "Pecah Belah, Jangan Dibanting" pada setiap sisi kardus paket

Pembahasan **Kunci: A**

Konsep: Pengemasan untuk distribusi melindungi produk dari kebocoran (kemasan primer harus rapat/tersegel) dan dari benturan (kemasan sekunder/tersier berbantalan dan bersekat), sambil tetap mempertahankan citra produk.

Langkah:
1. Keluhan 1: minyak merembes dari tutup → mulut botol perlu disegel rapat.
2. Keluhan 2: botol retak terbentur → perlu bantalan dan sekat.
3. Syarat: botol kaca tetap dipakai.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Segel menutup rembesan, sedangkan plastik gelembung dan sekat menahan benturan; botol kaca tetap dipakai.
• **B.** ✗ Jebakan: selotip memang menahan tutup, tetapi minyak tetap dapat merembes, dan kardus tebal tanpa bantalan tidak menahan guncangan antarbotol.
• **C.** ✗ Jebakan: pouch memang tidak pecah, tetapi pemilik ingin tetap memakai botol kaca untuk produk premium.
• **D.** ✗ Jebakan: bantalan memang melindungi botol dari benturan, tetapi rembesan minyak dari tutup tidak teratasi.
• **E.** ✗ Stiker peringatan tidak menjamin paket diperlakukan hati-hati dan tidak mengatasi rembesan.

Jawaban: A.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu sifat produk, ancaman, dan kelemahan pengemasan yang ada.

1. Unit usaha Agribisnis Tanaman SMK Flora Bakti menjual anggrek bulan dalam pot plastik ke luar kota melalui jasa ekspedisi (perjalanan 2–3 hari). Pada Juli 2027, banyak pembeli mengeluh media tanam tumpah keluar dari pot dan tangkai bunga patah. Selama ini pot

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

hanya dimasukkan ke kardus lalu kardus ditutup rapat dengan lakban di semua sisi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Teknik pengemasan yang tepat untuk mengatasi keluhan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Membungkus kardus dengan plastik rapat agar tanaman tidak terkena udara luar.
☐ B. Menutup permukaan media tanam dengan plastik atau kertas yang diikat pada pot.
☐ C. Mengurangi media tanam dalam pot agar paket lebih ringan dan ongkos lebih murah.
☐ D. Mengikat tangkai bunga pada ajir dan menahan pot agar tegak dengan sekat kardus.
☐ E. Mengirim paket dengan layanan kilat satu hari agar tanaman lebih cepat sampai.

2. Kelompok wirausaha jurusan Agribisnis Ternak Unggas menjual telur asin ke reseller di luar kota melalui jasa ekspedisi pada 2027. Telur dimasukkan berdesakan ke dalam kardus, lalu celahnya diisi kertas koran. Dari setiap 100 butir, rata-rata 12 butir retak, sebagian besar karena telur saling berbenturan ketika kardus terguncang. Ongkos kirim dihitung dari berat paket, dan reseller meminta biaya kirim tidak naik banyak.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Teknik pengemasan yang paling tepat adalah ....

A. Membungkus tiap telur dengan plastik wrap lalu menyusunnya rapat
B. Membungkus kardus dengan plastik gelembung tebal di bagian luarnya
C. Mengganti kardus dengan kotak kayu tebal yang dipaku di setiap sisi
D. Menaruh tiap telur di lubang nampan karton bersekat dalam kardus
E. Menambah kertas koran sampai padat di sela-sela telur dalam kardus

Kunci singkat: 1. B, D 2. D

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa stiker "pecah belah" tidak cukup untuk melindungi botol kaca selama pengiriman?
- Bagaimana cara memilih antara mengganti wadah dan memperbaiki cara mengemas wadah yang sama?
- **Yang harus kuingat:** kenali sifat produk, cari ancaman dan kelemahan kemasan, lalu pilih teknik yang menyasarnya tanpa melanggar keinginan pemilik, berat, dan biaya.



Latihan interaktif di LMS

Sub bab 2.4: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-2.4

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 2.5 · Pengendalian mutu produk (Quality Assurance)

SMKPKK-2.5

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menerapkan pengendalian mutu produk (*quality assurance*)**. Ini adalah sub bab dengan jumlah soal asli terbanyak pada Bab 2. Kamu diminta mampu menentukan tindakan yang tepat bila produk tidak memenuhi standar, memahami cara memeriksa mutu, dan memilih perbaikan yang mencegah masalah berulang. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat tiga kasus: lemari besi yang catnya mengelupas saat pemindahan, minuman serbuk yang menggumpal karena bahan disimpan di tempat lembap dan tidak disaring, serta masker kain tiga lapis yang sebagian ukurannya tidak konsisten dan hanya dua lapis, dengan pilihan langkah pengendalian mutu. Pada ketiga kasus, jawaban yang tepat **menyasar penyebab dan mencegah pengulangan**, bukan menutupi hasil.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menjelaskan mutu, standar mutu, dan perbedaan pengendalian mutu (QC) dengan penjaminan mutu (QA);
- menentukan titik pemeriksaan pada bahan masuk, proses, produk akhir, dan penyimpanan;
- menyusun dan membaca lembar periksa, menghitung persentase cacat, dan menentukan prioritas perbaikan;
- memilih tindakan terhadap produk yang tidak memenuhi standar dan perbaikan yang menyasar penyebab.

◆ KONSEP INTI

Pembeli yang kecewa karena produknya cacat jarang membeli lagi, dan sering menceritakan kekecewaannya kepada orang lain. Karena itu mutu adalah modal usaha. **Mutu** adalah tingkat kesesuaian produk dengan **standar** yang ditetapkan dan dengan **harapan pelanggan**.

1. Standar mutu

Standar mutu adalah syarat tertulis yang harus dipenuhi produk. Standar yang baik **jelas dan terukur**, misalnya:

- berat: 25 gram per potong dengan toleransi ± 2 gram;
- ukuran: 17 × 9 cm;
- bahan: tiga lapis kain dengan saku filter;
- tampilan: cat rata, tidak mengelupas, jahitan simetris;
- kebersihan: bebas benda asing;
- masa simpan: sesuai tanggal pada label.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Standar menjadi **ukuran bersama** bagi pembuat dan pemeriksa. Tanpa standar tertulis, penilaian bergantung pada perasaan masing-masing orang. Standar ditetapkan **sebelum produksi**, dan **tidak diturunkan hanya karena banyak produk gagal memenuhinya**. Bila banyak produk gagal, yang dicari adalah penyebabnya.

2. Pengendalian mutu dan penjaminan mutu

Dua istilah sering muncul bersama.

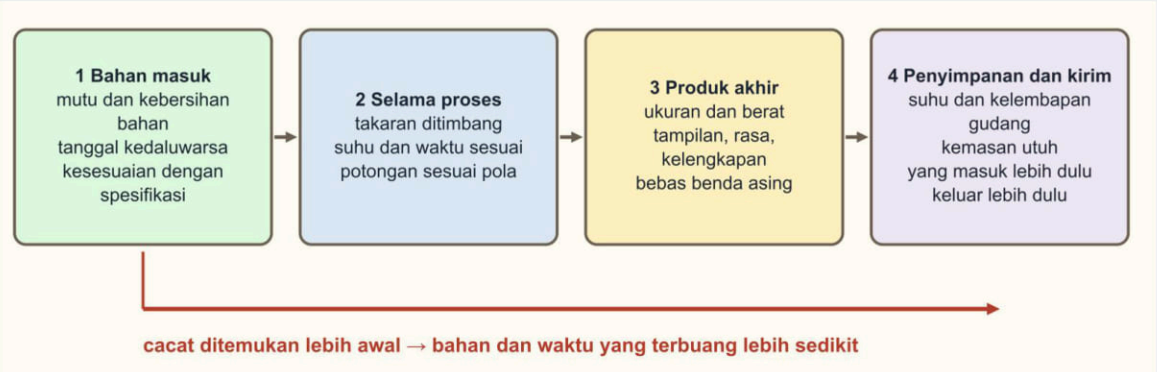
- **Pengendalian mutu** (*quality control*, QC) adalah kegiatan **memeriksa dan mengukur** produk untuk menemukan yang tidak sesuai standar. Ia mendeteksi masalah yang sudah terjadi.
- **Penjaminan mutu** (*quality assurance*, QA) adalah **seluruh sistem pencegahan** agar masalah tidak terjadi: standar tertulis, prosedur kerja, pelatihan, pemeriksaan bahan, perawatan alat, dan pencatatan.

Usaha yang hanya memeriksa produk akhir sibuk membuang barang cacat, sedangkan penyebab cacat terus berlanjut. Usaha yang menjaga mutu dari awal mencegah banyak cacat sebelum terjadi, dan itu lebih hemat karena **bahan dan waktu yang sudah terpakai tidak terbuang**.

3. Titik pemeriksaan

Pemeriksaan dilakukan di beberapa titik sepanjang proses (Gambar 2.20).

1. **Bahan masuk.** Periksa mutu, kebersihan, dan tanggal kedaluwarsa bahan sebelum dipakai.
2. **Selama proses.** Periksa setiap tahap penting: kesesuaian potongan dengan pola sebelum dijahit, suhu dan waktu pemasakan, takaran, waktu fiksasi. Bila cacat ditemukan di sini, kerugiannya masih kecil.
3. **Produk akhir.** Periksa ukuran, berat, tampilan, rasa, dan kelengkapan sebelum dikemas atau diserahkan.
4. **Penyimpanan dan pengiriman.** Periksa kondisi gudang (suhu, kelembapan, kebersihan) dan kemasan selama pengiriman.



Gambar 2.20 Empat titik pemeriksaan mutu. Makin awal cacat ditemukan, makin kecil bahan dan waktu yang terbuang. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Prinsip pentingnya: **cacat yang ditemukan lebih awal lebih murah penanganannya.** Dompet dengan potongan miring yang diketahui sebelum dijahit hanya membuang selembar potongan; yang diketahui setelah jadi membuang bahan, upah jahit, dan waktu sekaligus. Karena itu

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

pemeriksaan di tengah proses sering menjadi langkah pengendalian yang paling efektif.

4. Alat bantu pengendalian mutu

Beberapa alat sederhana membantu pemeriksaan menjadi sistematis.

- **Daftar periksa (*checklist*).** Daftar butir yang harus diperiksa satu per satu, misalnya sebelum motor diserahkan: baut penutup mesin, baut knalpot, oli, dan rem. Daftar periksa mencegah butir penting terlewat, terutama saat pemeriksa terburu-buru.
- **Alat ukur.** Timbangan, penggaris, termometer, dan jangka sorong memastikan pemeriksaan memakai angka, bukan perkiraan.
- **Contoh (sampel).** Bila produk banyak, tidak semuanya diperiksa. Pemeriksa mengambil **contoh dari setiap kelompok produksi atau secara periodik** (misalnya setiap 30 menit), lalu menilai seluruh kelompok dari contoh itu. Contoh harus diambil dari **berbagai waktu atau bagian produksi**, bukan hanya dari awal.
- **Lembar catatan cacat.** Tabel untuk mencatat jenis cacat dan jumlahnya.
- **Diagram sebab-akibat.** Alat untuk menelusuri penyebab (lihat sub bab 2.3).

5. Menghitung persentase cacat dan menentukan prioritas

Lembar catatan cacat (Gambar 2.21) memudahkan perhitungan dan prioritas.

Jenis cacat	Jumlah kaus	Persen dari 250 kaus	Urutan prioritas
Sablon luntur	15	6 %	1
Posisi sablon miring	10	4 %	2
Noda tinta	5	2 %	3 (sama)
Jahitan lepas	5	2 %	3 (sama)
Jumlah cacat	35	14 %	

Gambar 2.21 Contoh lembar catatan cacat hasil pemeriksaan 250 kaus sablon (contoh fiktif) beserta persentase tiap jenis cacat. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

> persentase cacat = jumlah produk cacat ÷ jumlah produk diperiksa × 100 %

Langkah menganalisis lembar catatan:

1. **Jumlahkan seluruh cacat** (bila satu produk hanya memiliki satu cacat).
2. **Hitung persentase cacat total** dengan membaginya dengan jumlah produk yang diperiksa.
3. **Hitung persentase tiap jenis cacat** terhadap jumlah produk diperiksa, atau terhadap jumlah cacat.
4. **Urutkan dari yang terbanyak.** Biasanya sebagian kecil jenis cacat menyumbang sebagian besar masalah, sehingga memperbaiki jenis yang terbanyak paling besar manfaatnya.
5. **Cari penyebabnya** untuk jenis yang diprioritaskan.

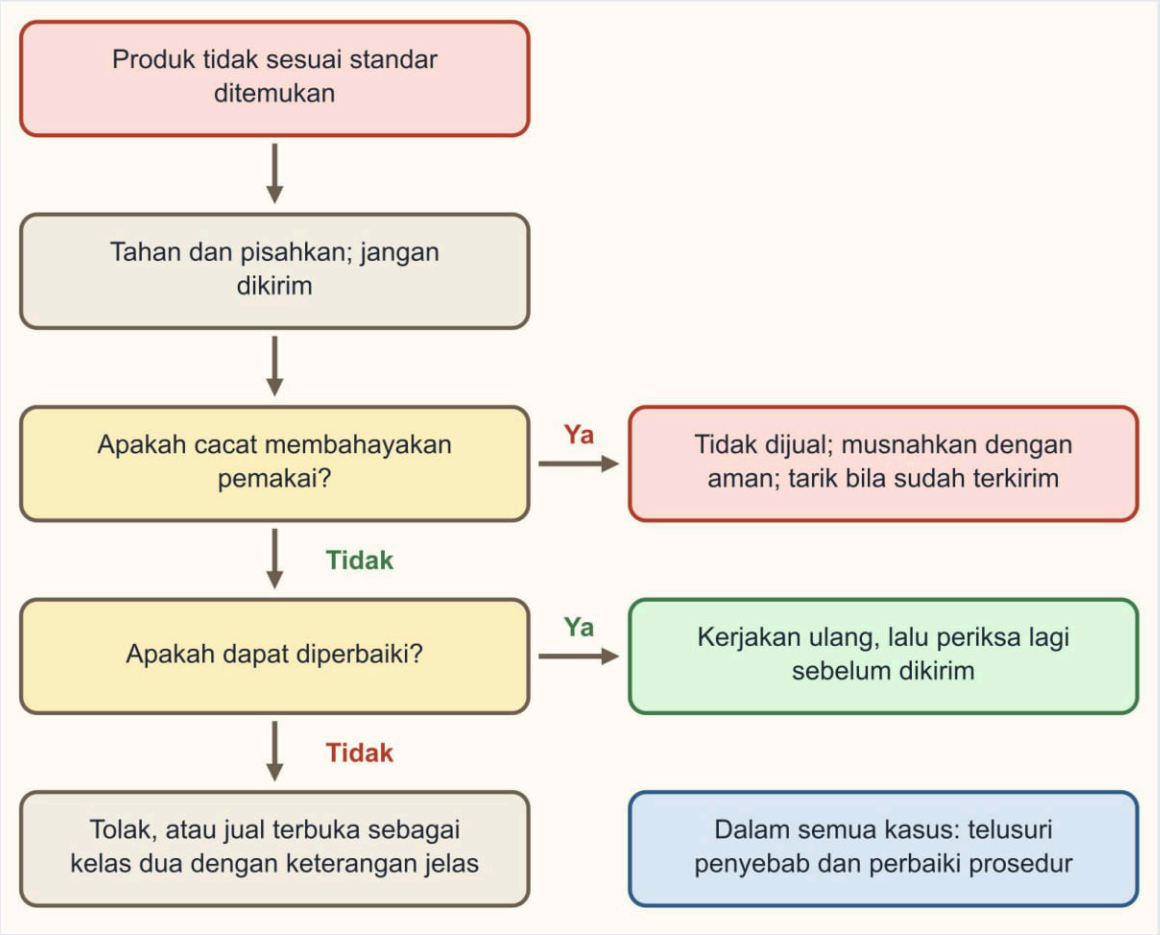
Namun prioritas bukan hanya soal jumlah. **Cacat yang membahayakan keselamatan** (benda asing dalam makanan, bahan berbahaya, sambungan yang bisa lepas saat dipakai) didahulukan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

walaupun jumlahnya sedikit.

6. Tindakan terhadap produk yang tidak sesuai standar

Ketika produk ditemukan tidak memenuhi standar, ambil tindakan yang sesuai (Gambar 2.22).



Gambar 2.22 Alur menentukan tindakan terhadap produk yang tidak sesuai standar. Produk tidak sesuai tidak boleh sampai ke pelanggan. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

1. **Tahan dan pisahkan** produk yang tidak sesuai agar tidak tercampur dan tidak terkirim.
2. **Nilai cacatnya.** Bila cacat **membahayakan** pemakai (misalnya benda asing dalam makanan), produk **tidak dijual** dan dibuang atau dimusnahkan dengan aman.
3. Bila cacat dapat **diperbaiki** (dikerjakan ulang) sehingga memenuhi standar, perbaiki, lalu periksa lagi sebelum dikirim.
4. Bila tidak dapat diperbaiki dan tidak membahayakan, dapat ditolak, atau dijual terbuka sebagai produk kelas dua **dengan keterangan jelas** bila aturan mengizinkan. Hal ini bukan pengganti perbaikan penyebab.
5. **Telusuri penyebab** dan perbaiki prosedurnya agar cacat tidak berulang.

Produk yang sudah terkirim dan ternyata membahayakan perlu **ditarik dari pembeli**. Tindakan seperti "menarik seluruh produk dan menghentikan seluruh produksi" biasanya berlebihan bila hanya sebagian yang bermasalah dan penyebabnya sudah dapat dikendalikan. Tindakan juga harus sebanding dengan masalah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

7. Menyasar penyebab: kembali ke standar, bukan menurunkan standar

Cacat hampir selalu berasal dari **penyimpangan**: penyimpangan dari standar bahan, dari prosedur, atau dari kondisi lingkungan. Contohnya perbandingan semen dan pasir yang diubah untuk menghemat semen; waktu fiksasi warna dipersingkat untuk mengejar target; kedelai tidak dicuci bersih karena terburu-buru; ruang fermentasi dipindah dekat tungku sehingga terlalu panas; bahan disimpan di tempat lembap.

Perbaikan yang tepat:

- **mengembalikan** prosedur, bahan, atau kondisi ke standar;
- **mengendalikan proses** dengan alat bantu: cetakan berukuran tetap, takaran ditimbang, suhu dicatat;
- **menambah pemeriksaan di titik awal** atau di tengah proses;
- **melatih** pekerja dan menambahkan langkah yang hilang ke prosedur;
- **mencatat dan memantau** hasil perbaikan, misalnya mencatat suhu ruang setiap hari.

Perbaikan yang **tidak tepat**: menurunkan standar agar semua produk "lolos", menambah pemeriksa pada produk akhir tanpa memperbaiki penyebabnya, menambah bahan atau takaran melampaui resep (menambah ragi dua kali lipat tidak memperbaiki kedelai yang tidak bersih), atau menaikkan harga untuk menutup kerugian cacat.

8. Penyimpanan dan kondisi lingkungan

Mutu dapat turun setelah produk selesai. Gudang yang lembap, panas, atau kotor merusak produk. Gunakan prinsip **yang lebih dulu masuk, lebih dulu keluar**, simpan bahan dan produk sesuai petunjuk (kering, sejuk, tertutup), dan periksa tanggal kedaluwarsa secara berkala. Produk yang peka suhu, seperti cokelat atau produk segar, memerlukan suhu penyimpanan yang tercatat dan diperiksa.

9. Budaya mutu dan tempat kerja yang tertata

Mutu tidak hanya dijaga oleh pemeriksa. **Seluruh pekerja** bertanggung jawab atas mutu pekerjaannya. Beberapa kebiasaan membantu:

- **Pelatihan dan pemahaman standar.** Pekerja baru perlu tahu standar dan alasannya.
- **Tempat kerja tertata.** Banyak usaha memakai kebiasaan lima R: **ringkas** (singkirkan yang tidak perlu), **rapi** (setiap barang ada tempatnya), **resik** (bersih), **rawat** (pertahankan kebiasaan itu), dan **rajin** (disiplin menjalankannya). Tempat kerja yang tertata mengurangi kesalahan, seperti alat tertukar atau bahan tercampur.
- **Pencatatan.** Catatan pemeriksaan, suhu, dan jumlah cacat memberi bukti untuk menelusuri masalah dan menilai apakah perbaikan berhasil.
- **Keberanian melaporkan masalah.** Pekerja yang menemukan cacat melaporkannya, bukan menyembunyikannya. Cacat yang disembunyikan akhirnya sampai ke pelanggan.

Ukuran keberhasilan perbaikan mutu juga dicatat. Bila persentase cacat sebelum perbaikan 14 % dan sesudahnya 5 %, itu bukti perbaikan berhasil; bila tidak berubah, penyebab yang sebenarnya belum tersentuh.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Menghitung persentase cacat dan menentukan prioritas

Dari 250 kaus sablon yang diperiksa, ditemukan cacat: sablon luntur 15 kaus; posisi sablon miring 10 kaus; noda tinta 5 kaus; jahitan lepas 5 kaus (setiap kaus hanya memiliki satu cacat). Tentukan persentase kaus cacat dan jenis cacat yang diprioritaskan.

Penyelesaian.

1. Total cacat = 15 + 10 + 5 + 5 = 35 kaus.
2. Persentase cacat = 35 ÷ 250 × 100 % = 14 %.
3. Persentase sablon luntur = 15 ÷ 250 × 100 % = 6 %; miring 4 %; noda 2 %; jahitan lepas 2 %.
4. Terbanyak: sablon luntur → diprioritaskan, kecuali ada cacat yang membahayakan keselamatan (tidak ada di sini).

Jawaban: kaus cacat 14 %; prioritas perbaikan: sablon luntur (6 %).

Contoh 2 — Menentukan titik pemeriksaan selai nanas

Unit produksi selai nanas ingin merancang pemeriksaan mutu. Tentukan satu butir pemeriksaan pada tiap titik.

Penyelesaian.

1. **Bahan masuk:** nanas matang, tidak busuk, dan gula tidak menggumpal lembap.
2. **Selama proses:** suhu dan waktu memasak sesuai resep; takaran gula ditimbang.
3. **Produk akhir:** kekentalan dan rasa sesuai standar; isi bersih sesuai label.
4. **Penyimpanan:** toples tertutup rapat dan disimpan di tempat sejuk; tanggal kedaluwarsa tercantum.

Jawaban: contoh butir pemeriksaan: (1) nanas matang dan tidak busuk; (2) suhu dan waktu masak sesuai resep; (3) kekentalan dan isi bersih sesuai standar; (4) penyimpanan sejuk dan tertutup rapat.

Contoh 3 — Memilih tindakan terhadap temuan yang berbeda

Pada pemeriksaan sabun batang ditemukan tiga hal: (a) beberapa batang warnanya sedikit belang tetapi bahan dan kebersihannya sesuai standar; (b) beberapa batang retak dan dapat dilebur ulang; (c) satu batch tercampur serpihan logam dari alat pengaduk yang patah. Tentukan tindakan untuk masing-masing.

Penyelesaian.

1. (c) **membahayakan** pemakai → ditahan, tidak dijual, dimusnahkan dengan aman; alat pengaduk diperiksa dan diganti.
2. (b) dapat **diperbaiki** → dilebur ulang, dicetak lagi, lalu diperiksa kembali sebelum dikirim.

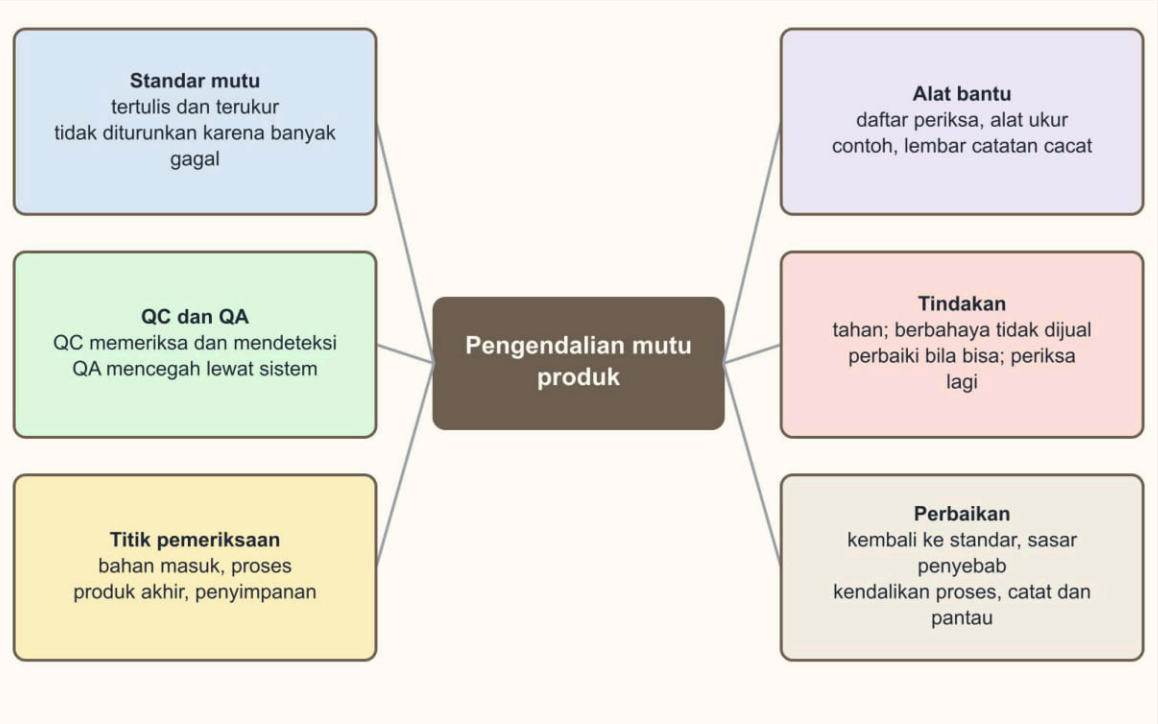
Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. (a) cacat tampilan ringan dan aman → dinilai menurut standar tertulis; bila standar mengizinkan, dikirim; bila tidak, dijual terbuka sebagai kelas dua dengan keterangan jelas.
4. Untuk ketiganya, telusuri penyebab: suhu dan pencampuran (belang), pendinginan (retak), dan perawatan alat (serpihan).

Jawaban: (c) dimusnahkan; (b) dilebur ulang dan diperiksa lagi; (a) dinilai menurut standar tertulis; penyebab ditelusuri pada ketiganya.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 2.23. Mutu dijaga lewat standar tertulis, pemeriksaan di beberapa titik, tindakan yang sebanding, dan perbaikan yang menyasar penyebab.



Gambar 2.23 Peta konsep pengendalian mutu produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) standar mutu ditetapkan tertulis dan terukur, serta tidak diturunkan karena banyak produk gagal; (2) QC mendeteksi, QA mencegah; (3) periksa pada bahan masuk, proses, produk akhir, dan penyimpanan; cacat lebih awal lebih murah; (4) gunakan daftar periksa, alat ukur, contoh, dan lembar catatan cacat; (5) persentase cacat = cacat ÷ diperiksa × 100 %; prioritaskan cacat terbanyak dan cacat yang membahayakan; (6) produk tidak sesuai ditahan; yang berbahaya tidak dijual, yang dapat diperbaiki dikerjakan ulang dan diperiksa lagi; (7) perbaikan mengembalikan ke standar dan menyasar penyebab, bukan menurunkan standar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal pengendalian mutu:

1. **Tentukan standar dan penyimpangannya.** Apa standar yang disebut soal, dan apa yang menyimpang?
2. **Cari titik awal masalah.** Bila penyebab ada di tahap awal atau tengah, pemeriksaan di titik itu lebih tepat daripada menambah pemeriksa di akhir.
3. **Pilih tindakan yang sebanding.** Produk berbahaya ditahan dan tidak dijual; produk yang dapat diperbaiki dikerjakan ulang; jangan memilih tindakan yang berlebihan.
4. **Pilih perbaikan yang menyasar penyebab** dan mengembalikan ke standar. Pada soal pilih lebih dari satu, pilih semua tindakan yang menyasar penyebab dan mencegah pengulangan.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Menurunkan standar** agar semua produk lolos.
- **Menarik semua produk dan menghentikan produksi** padahal masalah dapat dikendalikan.
- **Memperbaiki setelah dikirim ke pembeli** alih-alih sebelum dikirim.
- **Menambah pemeriksa produk akhir** tanpa memperbaiki penyebab.
- **Menambah bahan melebihi resep** untuk menutup bahan yang bermasalah.
- **Menghapus tahap pemeriksaan** untuk menghemat waktu.
- **Menjual produk cacat dengan harga murah** sebagai pengganti perbaikan penyebab.

> Contoh salah tafsir: standar panjang tali tas 60 ± 2 cm, tetapi tali yang dibuat bervariasi 52–68 cm. Seorang siswa memilih "mengubah standar menjadi 52–68 cm". Dengan begitu semua tali lolos, tetapi standar kehilangan arti. Penyebab (pemotongan tali tanpa penggaris atau pola) tidak diperbaiki.

NEXT LEVEL STUDY

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan cacat berulang yang muncul setelah barang diserahkan kepada pelanggan, dengan batas waktu pemeriksaan ulang yang terbatas. Perhatikan cara memilih pemeriksaan yang cepat dan menjangkau titik penyebabnya (bagian 3, 4, dan 7).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Bengkel teaching factory jurusan Teknik Sepeda Motor melayani servis rutin warga sekitar. Pada April 2027, tujuh pelanggan kembali dalam seminggu karena baut penutup mesin atau baut knalpot kendur setelah servis. Penelusuran menunjukkan setiap motor dikerjakan satu mekanik siswa dan langsung diserahkan kepada pelanggan setelah selesai. Pemeriksaan ulang seluruh pekerjaan servis memerlukan sekitar 30 menit, sedangkan bengkel tidak ingin waktu tunggu pelanggan bertambah lebih dari 10 menit. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Langkah pengendalian mutu yang paling tepat adalah ....

A. Melatih ulang semua mekanik siswa tentang cara mengencangkan baut
B. Meminta mekanik senior memeriksa ulang seluruh pekerjaan setiap motor
C. Mengurangi jumlah motor yang diservis setiap hari menjadi separuhnya
D. Mengganti semua baut yang dibuka saat servis dengan baut yang baru
E. Memeriksa titik baut dengan daftar periksa singkat sebelum diserahkan

Pembahasan **Kunci: E**

Konsep: Pengendalian mutu jasa dilakukan dengan pemeriksaan akhir terstandar (daftar periksa) sebelum layanan diserahkan, sehingga kesalahan ditemukan oleh penyedia jasa, bukan oleh pelanggan, dengan waktu yang sesuai kemampuan usaha.

Langkah:
1. Masalah: baut kendur setelah servis.
2. Penyebab: tidak ada pemeriksaan setelah pekerjaan selesai.
3. Pemeriksaan ulang menyeluruh 30 menit melebihi batas tambahan waktu tunggu 10 menit.
4. Daftar periksa singkat pada titik baut yang rawan memenuhi kedua syarat.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: pelatihan memang meningkatkan keterampilan, tetapi tanpa pemeriksaan akhir kelalaian tetap dapat lolos ke pelanggan.
• **B.** ✗ Jebakan: pemeriksaan ulang menyeluruh memang menemukan baut kendur, tetapi memerlukan sekitar 30 menit, melebihi batas tambahan 10 menit.
• **C.** ✗ Pendapatan bengkel turun, sedangkan pemeriksaan tetap tidak ada.
• **D.** ✗ Baut baru tetap kendur bila tidak dikencangkan; penyebabnya tidak ada pemeriksaan.
• **E.** ✓ Menemukan baut kendur sebelum motor diserahkan dengan waktu singkat.

Jawaban: E.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu standar, penyimpangannya, dan titik awal masalah.

1. Unit produksi batik cap jurusan Kriya Kreatif Tekstil menerima banyak keluhan pada Februari 2027: warna kain luntur pada pencucian pertama dan warna antarkain dalam satu pesanan tidak seragam. Hasil penelusuran tim menunjukkan dua hal. Pertama, untuk mengejar target, waktu penguncian warna (fiksasi) dipersingkat dari 15 menit menjadi 5 menit. Kedua, pewarna ditakar dengan perkiraan memakai sendok tanpa ditimbang.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindakan perbaikan mutu yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menambah takaran pewarna dua kali lipat agar warna kain lebih pekat dan tidak cepat pudar.
☐ B. Mengembalikan waktu fiksasi menjadi 15 menit walaupun target harian perlu disesuaikan.
☐ C. Memperpanjang waktu pencelupan warna tanpa mengubah waktu fiksasi yang dipersingkat.
☐ D. Menimbang pewarna dan mencatat takaran resep warna untuk setiap kali pencelupan.
☐ E. Menguji ketahanan luntur dengan mencuci satu potong contoh dari setiap kelompok produksi.

2. Unit produksi Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian membuat nugget ayam beku. Standar mutunya: berat 25 ± 2 gram per potong, dan setiap kemasan berisi 20 potong. Pemeriksaan April 2027 menemukan berat nugget bervariasi antara 19 dan 32 gram per potong, sehingga sebagian kemasan tampak penuh sedangkan yang lain tampak kosong. Penelusuran menunjukkan adonan dibentuk dengan tangan tanpa cetakan dan tanpa ditimbang.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengendalian mutu yang paling tepat adalah ....

A. Mengubah standar berat menjadi 19–32 gram agar semua nugget memenuhi standar
B. Memakai cetakan berukuran tetap dan menimbang contoh nugget setiap 30 menit
C. Mengemas nugget menurut berat total 500 gram tanpa menghitung jumlah potongnya
D. Memisahkan nugget yang tidak standar setelah digoreng lalu menjualnya lebih murah
E. Menambah jumlah pekerja agar adonan dapat dibentuk dengan tangan lebih cepat

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Unit produksi jurusan Desain Pemodelan dan Informasi Bangunan membuat paving block untuk taman sekolah dan warga sekitar. Pada Mei 2027, sekitar 18% paving block retak atau patah di ujungnya ketika dipasang. Penelusuran menunjukkan dua hal: perbandingan semen dan pasir dikurangi dari 1 : 4 menjadi 1 : 6 untuk menghemat semen, dan paving block yang baru dicetak langsung dijemur di bawah terik matahari tanpa disiram air selama masa perawatan.

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Tindakan perbaikan mutu yang tepat adalah ....

(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

- ☐ A. Membuang semua paving block yang retak lalu menjual sisanya dengan harga lebih murah.
- ☐ B. Mengembalikan perbandingan semen dan pasir menjadi 1 : 4 sesuai standar campuran.
- ☐ C. Merawat paving block di tempat teduh sambil disiram air secara teratur.
- ☐ D. Menguji kekuatan beberapa contoh paving block dari setiap kali pencetakan.
- ☐ E. Mengganti pasir dengan pasir dari pemasok lain yang harganya lebih mahal.

4. Unit produksi jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian membuat tempe untuk dijual ke warung sekitar. Pada Januari 2027 banyak tempe berbau menyengat dan jamurnya tidak merata. Penelusuran menemukan dua hal: kulit ari kedelai tidak terkupas bersih karena pencucian dipersingkat, dan rak fermentasi dipindahkan ke dekat tungku perebusan sehingga suhu ruang menjadi terlalu panas.

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Tindakan perbaikan mutu yang tepat adalah ....

(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

- ☐ A. Memindahkan rak fermentasi ke ruang bersuhu sedang yang berventilasi baik.
- ☐ B. Menambah takaran ragi dua kali lipat agar jamur tumbuh lebih cepat dan merata.
- ☐ C. Mencuci dan mengupas kedelai sampai kulit arinya bersih sesuai prosedur.
- ☐ D. Mencatat suhu ruang fermentasi setiap hari untuk memantau hasil perbaikan.
- ☐ E. Membungkus kedelai dengan plastik rapat tanpa lubang agar tidak tercemar udara.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Unit produksi jurusan Kriya Kreatif Kulit dan Imitasi membuat dompet kulit sintetis melalui tahap pemotongan, penjahitan, dan penyelesaian. Selama ini pemeriksaan hanya dilakukan pada dompet jadi. Pada Agustus 2027, dari 200 dompet, 30 ditolak; 22 di antaranya karena potongan kulit tidak sesuai pola sehingga jahitan miring. Dompet yang ditolak tidak dapat diperbaiki dan seluruh bahan serta waktu jahitnya terbuang. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Langkah pengendalian mutu yang paling tepat adalah ....

A. Menambah petugas pemeriksa dompet jadi agar pemeriksaan lebih teliti
B. Menjual dompet yang ditolak sebagai barang cacat dengan harga murah
C. Mengganti kulit sintetis dengan bahan yang lebih mahal dan lebih tebal
D. Melatih ulang penjahit agar jahitannya lurus walaupun potongan miring
E. Memeriksa kesesuaian potongan dengan pola sebelum masuk tahap jahit

Kunci singkat: 1. B, D, E 2. B 3. B, C, D 4. A, C, D 5. E

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa menurunkan standar bukan cara memperbaiki mutu?
- Mengapa pemeriksaan di tengah proses sering lebih hemat daripada pemeriksaan di akhir saja?
- **Yang harus kuingat:** tahan produk tidak sesuai, tindak sesuai tingkat bahayanya, lalu telusuri penyebab dan kembalikan proses ke standar dengan pemeriksaan yang tepat sasaran.



Latihan interaktif di LMS

Sub bab 2.5: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-2.5

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kuis Akhir Bab 2

SMKPKK-KB2

Jumlah soal: 25 **Waktu anjuran:** 60 menit

Kerjakan sendiri dan berwaktu. Setelah selesai, cocokkan dengan kunci di Bagian D, isi tabel skor, lalu lihat anjuran di bawahnya.

Kerjakan Kuis Bab 2 di LMS

Skor dan progresmu tersimpan di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-KB2

1. Murid Kriya menjual 20 gelas keramik hias per pesanan ke luar kota pada 2027. Pada pengiriman terakhir, 4 gelas pecah karena hanya dibungkus kertas koran tipis dan dimasukkan ke kardus bekas yang longgar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Teknik pengemasan yang paling tepat adalah ....

A. Membungkus gelas dengan kertas koran tipis lalu menaruhnya berdempetan dalam kardus bekas yang sama seperti sebelumnya
B. Membungkus tiap gelas dengan bubble wrap, memberi sekat, dan mengisi ruang kosong dalam kardus yang kokoh
C. Memasukkan semua gelas ke plastik tebal tanpa sekat agar kedap air dan tidak mudah kotor
D. Menempelkan stiker "pecah belah" pada kardus bekas yang sama agar kurir lebih berhati-hati
E. Mengirim gelas dalam kantong plastik kecil agar ongkos kirim lebih murah karena beratnya ringan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Unit produksi Tata Busana menerima pesanan 180 stel seragam kerja yang harus selesai dalam 5 hari kerja (2027). Saat ini ada 6 penjahit, dan seorang penjahit rata-rata menyelesaikan 4 stel per hari. Bahan dan alat sudah tersedia, dan sekolah dapat meminjam penjahit dari kelas lain bila diperlukan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Keputusan perencanaan yang tepat agar pesanan selesai tepat waktu adalah ....

A. Menambah 3 penjahit sehingga kapasitas menjadi 180 stel dalam 5 hari kerja
B. Menambah 2 penjahit sehingga kapasitas menjadi 160 stel dan sisanya dikerjakan setelah tenggat
C. Menambah 1 hari kerja sehingga 6 penjahit dapat menyelesaikan 144 stel pada hari keenam
D. Menambah jumlah kain agar tersedia cadangan dan penjahit tidak berhenti bekerja di tengah hari
E. Mengurangi pesanan menjadi 120 stel karena kapasitas yang sekarang tidak dapat ditambah lagi

3. Unit produksi sekolah mencatat rincian biaya pembuatan 100 tas pada bulan Mei 2027 berikut.

Rincian biaya	Jumlah
Bahan baku kain dan ritsleting	Rp2.400.000
Upah penjahit	Rp1.500.000
Listrik dan penyusutan mesin jahit	Rp300.000
Iklan di media sosial	Rp400.000
Ongkos kirim tas ke pembeli	Rp250.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Total biaya produksi 100 tas tersebut adalah ....

A. Rp4.200.000, karena iklan dan ongkos kirim ke pembeli bukan biaya produksi
B. Rp4.600.000, karena iklan membantu penjualan sehingga ikut dihitung sebagai biaya produksi
C. Rp4.450.000, karena ongkos kirim ikut dihitung dan hanya iklan yang dikeluarkan
D. Rp4.850.000, karena semua biaya yang dikeluarkan pada bulan itu termasuk biaya produksi
E. Rp3.900.000, karena listrik dan penyusutan mesin jahit bukan bagian dari biaya produksi

4. Murid Tata Boga akan memproduksi 200 porsi nasi kotak untuk acara sekolah pada 2027. Tersedia dapur sekolah, dua kompor, dan 5 murid pelaksana.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Hal yang perlu dihitung dan disiapkan dalam perencanaan produksi adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Warna dan desain seragam panitia yang akan membagikan nasi kotak kepada para tamu
☐ B. Jumlah dan jenis bahan baku untuk 200 porsi, ditambah cadangan secukupnya
☐ C. Daftar nama tamu undangan beserta alamat rumah mereka untuk dikirimi ucapan terima kasih
☐ D. Jadwal memasak dan pengemasan agar semua porsi siap sebelum waktu acara dimulai
☐ E. Pembagian tugas lima murid pelaksana yang disesuaikan dengan kapasitas dua kompor dan alat lain

5. Unit produksi Tata Busana menyusun jadwal pesanan 100 tas. Lima tahap kegiatan dan syarat mulainya sebagai berikut.

Tahap	Lama	Syarat mulai
A. Membeli bahan	1 hari	langsung dapat dimulai
B. Memotong kain	1 hari	setelah A selesai
C. Mencetak label	2 hari	langsung dapat dimulai
D. Menjahit	3 hari	setelah B selesai
E. Memasang label dan mengemas	1 hari	setelah C dan D selesai

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Waktu tercepat untuk menyelesaikan seluruh pesanan, bila tahap yang boleh bersamaan dikerjakan bersamaan, adalah ....

A. 8 hari, karena seluruh lama tahap dijumlahkan dari awal sampai akhir pesanan
B. 7 hari, karena pencetakan label harus selesai lebih dulu sebelum pemotongan kain dimulai
C. 5 hari, karena tahap menjahit dapat dimulai bersamaan dengan pembelian bahan di hari pertama pesanan
D. 4 hari, karena tahap yang paling lama hanya menjahit selama tiga hari dan sisanya bersamaan
E. 6 hari, karena pencetakan label berjalan bersamaan dengan pembelian, pemotongan, dan menjahit

6. Usaha katering sekolah membayar sewa dapur Rp1.000.000 per bulan dan gaji koki tetap Rp2.000.000 per bulan. Untuk setiap porsi, usaha membeli bahan Rp12.000 dan membayar upah pengemas Rp1.000 (2027). Bulan ini usaha memproduksi 500 porsi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Pernyataan yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Sewa dapur dan gaji koki tetap termasuk biaya tetap karena jumlahnya tidak berubah walau jumlah porsi berubah

☐ B. Biaya bahan dan upah pengemas per porsi termasuk biaya variabel karena total biayanya naik bila porsi bertambah

☐ C. Biaya tetap per porsi menjadi semakin besar ketika jumlah porsi yang diproduksi sebulan makin banyak

☐ D. Seluruh biaya yang dikeluarkan setiap bulan termasuk biaya tetap karena dibayarkan secara rutin tiap bulan

☐ E. Biaya tetap per porsi menjadi lebih kecil bila produksi naik dari 500 menjadi 600 porsi dalam sebulan

7. Unit produksi tas sekolah mencatat biaya bulan ini: kain, upah penjahit, listrik untuk mesin jahit, dan sewa ruangan produksi (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pengelompokan biaya yang tepat adalah ....

A. Kain termasuk overhead, upah penjahit termasuk bahan baku, dan listrik termasuk tenaga kerja langsung

B. Kain termasuk tenaga kerja langsung, upah penjahit termasuk overhead, dan sewa termasuk bahan baku

C. Kain termasuk bahan baku, upah penjahit termasuk tenaga kerja langsung, dan listrik serta sewa termasuk overhead

D. Kain termasuk bahan baku, upah penjahit termasuk overhead, dan listrik serta sewa termasuk tenaga kerja pabrik

E. Kain dan upah penjahit sama-sama bahan baku, sedangkan listrik dan sewa tidak termasuk biaya produksi

8. Biaya produksi satu kotak kue sebesar Rp16.000. Pemilik usaha ingin memperoleh laba sebesar 20 % dari biaya produksi pada setiap kotak (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Harga jual per kotak yang sesuai keinginan pemilik adalah ....

A. Rp3.200

B. Rp19.200

C. Rp20.000

D. Rp21.000

E. Rp32.000

9. Unit produksi keripik singkong memiliki empat tahap dengan satu alat pada setiap tahap. Kapasitas per jam: pengupasan 60 kg, pengirisan 50 kg, penggorengan 10 kg, dan pembumbuan 45 kg. Pesanan 100 kg keripik harus selesai dalam satu hari kerja 8 jam,

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

tetapi produksi selalu terlambat dan singkong menumpuk sebelum tahap penggorengan (2027).

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Perbaikan yang paling tepat adalah ....

A. Menambah pekerja pada tahap pengupasan agar singkong lebih cepat tersedia untuk tahap berikutnya
B. Mempercepat tahap pengirisan dengan mengganti pisau agar irisan keripik lebih tipis dan seragam
C. Menambah alat atau wajan pada tahap penggorengan agar kapasitasnya mendekati tahap lainnya
D. Menambah tenaga pada tahap pembumbuan agar bumbu lebih cepat merata pada keripik jadi
E. Memperpanjang waktu istirahat pekerja agar pekerja lebih segar dan kecepatan kerjanya meningkat

10. Di dapur produksi sekolah, murid sering memegang loyang panas dengan lap basah, lantai di dekat kompor licin karena tumpahan minyak, dan pelindung rantai mesin pengaduk dilepas agar adonan cepat selesai (2027).

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Tindakan keselamatan kerja (K3) yang tepat adalah ....

(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Tetap memakai lap basah karena paling cepat dan dipakai bergantian oleh semua murid
☐ B. Memakai sarung tangan tahan panas atau penjepit saat memindahkan loyang yang masih panas
☐ C. Membersihkan tumpahan minyak segera dan memasang tanda lantai licin di sekitar kompor
☐ D. Membiarkan pelindung mesin terlepas selama murid yang mengoperasikannya berhati-hati
☐ E. Mengepel lantai hanya ketika pembimbing terlihat memeriksa dapur produksi

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

11. Unit produksi roti sekolah akan memesan 50 kg tepung untuk pesanan yang harus diserahkan hari Jumat (2027). Pemasok X termurah, tetapi dua dari lima pesanan terakhir terlambat. Pemasok Y sedikit lebih mahal, selalu tepat waktu, dan mutunya sesuai contoh. Pemasok Z bermutu baik, tetapi minimal pemesanan 200 kg.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pertimbangan yang tepat dalam memilih pemasok adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Ketepatan waktu pengiriman perlu dipertimbangkan karena bahan yang terlambat dapat menggagalkan pesanan
☐ B. Harga termurah selalu menjadi satu-satunya pertimbangan karena menentukan laba usaha secara langsung
☐ C. Mutu bahan perlu diperiksa dengan contoh sebelum memesan dalam jumlah besar
☐ D. Pemasok dengan minimal pemesanan jauh di atas kebutuhan perlu dipertimbangkan ulang karena menambah modal dan risiko bahan tersisa
☐ E. Pemasok yang dua dari lima pesanan terakhirnya terlambat tetap aman dipilih asalkan harganya paling murah

12. Murid Tata Boga akan mengadon roti di dapur sekolah untuk pesanan 100 roti pada 2027. Sebelum mulai, pembimbing mengingatkan prosedur kerja yang benar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Hal pertama yang harus dilakukan semua murid pelaksana adalah ....

A. Langsung mengadon agar waktu tidak terbuang dan roti dapat dipanggang lebih awal
B. Menyiapkan kemasan dan label di meja yang sama dengan tempat meletakkan bahan mentah
C. Memakai sarung tangan tebal yang sama untuk semua pekerjaan sampai seluruh produksi roti selesai
D. Mencuci tangan, memakai celemek dan penutup kepala, serta memastikan meja dan alat bersih
E. Menaruh tas dan telepon di meja kerja agar mudah diambil bila ada pesan penting masuk

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

13. Kelompok usaha sekolah memproduksi 150 botol sambal pada 2027. Biaya bahan baku Rp2.400.000, tenaga kerja langsung Rp900.000, dan overhead Rp300.000. Setelah diperiksa, 6 botol bocor dan tidak dapat dijual.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Biaya produksi per botol yang layak dijual adalah ....

A. Rp22.000
B. Rp22.900
C. Rp24.000
D. Rp25.000
E. Rp26.100

14. Roti buatan unit produksi sekolah pada 2027 tidak mengembang dan terasa bantat. Resep dan cara mengadon sudah benar. Ternyata ragi yang dipakai disimpan terbuka di rak dan sudah melewati tanggal kedaluwarsa dua bulan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindakan untuk mengatasi dan mencegah masalah itu adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mengganti ragi dengan yang masih berlaku dan menyimpannya tertutup di tempat sejuk
☐ B. Menambah jumlah ragi dua kali lipat dari resep agar adonan tetap mengembang
☐ C. Mengubah resep dengan mengurangi tepung agar roti lebih ringan dan tidak bantat
☐ D. Memeriksa tanggal kedaluwarsa semua bahan sebelum dipakai sebagai bagian pemeriksaan bahan
☐ E. Memperpanjang waktu pemanggangan agar roti matang lebih lama dan menjadi lebih empuk

15. Kelompok usaha sekolah menerima pesanan 300 kotak kue ulang tahun untuk acara pada Sabtu pekan depan (2027). Ketua kelompok baru mencatat kebutuhan bahan baku. Pembimbing mengingatkan bahwa rencana produksi masih belum lengkap.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Hal yang paling penting ditambahkan ke dalam perencanaan produksi adalah ....

A. Daftar nama pelanggan lama yang dahulu pernah memesan kue dari kelompok usaha tersebut
B. Jumlah tenaga kerja, alat yang dipakai, jadwal pengerjaan, dan perkiraan biaya untuk 300 kotak
C. Rancangan logo baru dan warna kemasan agar tampil berbeda dari usaha kue lainnya di sekolah itu
D. Rencana promosi di media sosial agar pesanan berikutnya masuk sebelum pesanan ini selesai
E. Foto kue dari pesanan sebelumnya yang akan ditampilkan kepada pemesan pada hari acara

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

16. UMKM keripik pisang menghitung biaya produksi Rp13.500 per bungkus. Pesaing menjual keripik serupa Rp12.000 per bungkus dan pembeli sangat memperhatikan harga. Pemilik mempertimbangkan menyamakan harga dengan pesaing pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Keputusan yang paling tepat adalah ....

A. Menjual Rp12.000 karena kerugian per bungkus akan tertutup jika jumlah pembeli makin banyak
B. Menaikkan harga menjadi Rp20.000 agar produk tampak premium tanpa mengubah rasa dan kemasan
C. Menjual Rp13.500 agar tidak rugi, lalu berharap pembeli tetap setia tanpa perubahan apa pun
D. Menghentikan produksi sampai pesaing menaikkan harga karena harga sendiri tidak dapat diturunkan
E. Menekan biaya lewat efisiensi atau menambah keunggulan produk, sebelum menetapkan harga jual

17. Unit produksi tas sekolah memiliki prosedur kerja (SOP): potong kain sesuai pola → jahit → periksa → kemas. Pada pesanan mendadak, seorang pekerja ingin melewati tahap periksa agar lebih cepat (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
SOP berfungsi sebagai pedoman agar hasil kerja konsisten walaupun dikerjakan oleh orang yang berbeda.	○	○
Pada pesanan mendadak, tahap periksa boleh dilewati karena jahitan yang rapi pasti sudah terjamin.	○	○
Perubahan urutan SOP sebaiknya disepakati dan dicatat sebelum dipakai agar semua pekerja memakai prosedur yang sama.	○	○

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

18. Abon sapi buatan unit produksi SMK dikemas dalam kantong plastik tipis biasa pada 2027. Setelah dua hari di toko, minyak merembes keluar kantong dan mengotori rak.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Memakai kemasan berlapis yang kedap minyak dengan tutup atau segel yang rapat
B. Mengganti kantong dengan kertas pembungkus tipis yang menyerap minyak keluar dari kemasan
C. Menambah stiker besar pada kantong yang sama agar noda minyak tidak terlalu terlihat
D. Menjual abon dalam kantong yang lebih kecil agar jumlah minyak yang merembes berkurang
E. Mengurangi minyak sampai abon kering sekali tanpa memeriksa rasa dan mutu produknya

19. Unit produksi roti sekolah mengemas roti manis dalam plastik segera setelah keluar dari oven (2027). Esok harinya roti di dalam plastik berembun dan muncul bintik jamur.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Roti sebaiknya dikemas selagi hangat agar tetap lembut dan tidak mengering.	○	○
Uap dari roti yang masih hangat berubah menjadi embun di dalam plastik dan memicu pertumbuhan jamur.	○	○
Mendinginkan roti sampai suhu ruang sebelum dikemas dapat mengurangi masalah itu.	○	○

20. Dari 200 tas yang diperiksa unit produksi sekolah pada 2027, tim mutu mencatat cacat berikut (setiap tas hanya memiliki satu cacat). Tim memprioritaskan perbaikan jenis cacat yang paling banyak ditemukan.

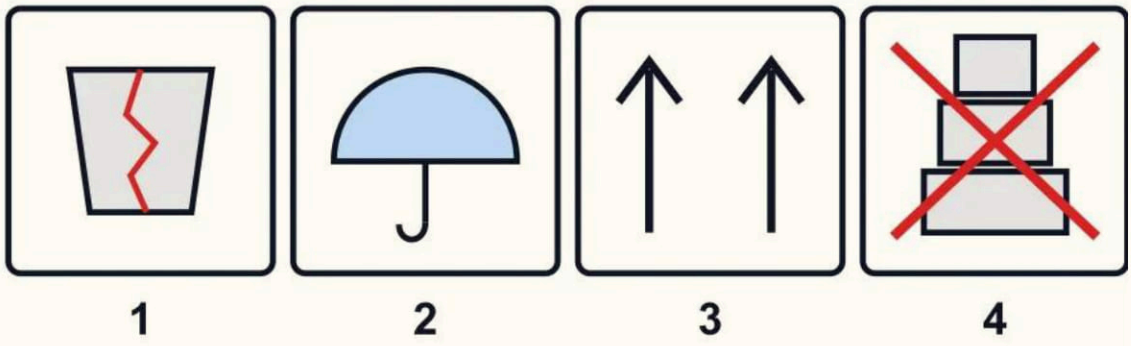
Jenis cacat	Jumlah tas
Jahitan lepas	14
Ukuran tidak sesuai	9
Noda	4
Ritsleting macet	3

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Persentase tas cacat dan jenis cacat yang diprioritaskan adalah ....

A. 30 %, dengan prioritas pada ritsleting macet karena paling sedikit sehingga paling cepat diperbaiki
B. 15 %, dengan prioritas pada noda karena noda paling mudah dilihat oleh pembeli saat memilih tas
C. 7 %, dengan prioritas pada jahitan lepas karena jenis cacat itu paling banyak ditemukan
D. 15 %, dengan prioritas pada jahitan lepas karena jenis cacat itu paling banyak ditemukan
E. 30 %, dengan prioritas pada ukuran tidak sesuai karena merupakan cacat terbanyak kedua

21. Sebuah usaha mengirim gelas kaca hias dalam kardus ke luar kota pada 2027. Perhatikan empat simbol penanganan yang tersedia untuk dicetak pada kardus berikut.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat tentang simbol tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Simbol 1 (gelas retak) menandakan isi mudah pecah sehingga kardus perlu ditangani dengan hati-hati
☐ B. Simbol 2 (payung) menandakan isi tahan air sehingga kardus boleh dibiarkan terkena hujan selama pengiriman
☐ C. Simbol 3 (dua panah ke atas) menandakan sisi atas kardus sehingga kardus tidak boleh dibalik atau dimiringkan
☐ D. Simbol 4 (tumpukan dicoret) menandakan kardus boleh ditumpuk setinggi mungkin untuk menghemat ruang
☐ E. Simbol 4 (tumpukan dicoret) menandakan kardus tidak boleh diberi beban kardus lain di atasnya

22. Cokelat batang buatan unit produksi sekolah sering meleleh dan berbintik putih sebelum terjual pada 2027. Standar penyimpanan: ruang kering bersuhu 18–22 °C dan tidak terkena sinar matahari. Catatan gudang: suhu 32–34 °C pada siang hari, rak dekat jendela

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

yang terkena matahari, dan kelembapan tinggi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindakan perbaikan mutu yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti kemasan cokelat dengan warna terang agar cokelat tidak terlihat meleleh oleh pembeli
B. Menjual cokelat lebih cepat dengan potongan harga setiap hari tanpa mengubah cara penyimpanannya
C. Mengganti resep cokelat menjadi lebih manis agar cokelat tidak mudah rusak ketika suhu naik
D. Memindahkan rak cokelat ke sudut gudang lain yang suhunya juga masih sekitar 30 °C
E. Memindahkan cokelat ke ruang bersuhu 18–22 °C yang kering dan mencatat suhu ruangan setiap hari

23. Unit produksi keripik sekolah hanya memeriksa keripik jadi sebelum dikemas. Dalam sebulan 18 % keripik dibuang karena gosong atau berbau tengik, dan sebagian penyebabnya baru diketahui setelah keripik dibuang. Pembimbing menyarankan sistem mutu yang mencegah masalah, bukan hanya mendeteksinya (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perubahan yang paling sesuai adalah ....

A. Menambah pemeriksa pada tahap akhir agar semua keripik jadi diperiksa dua kali sebelum dikemas
B. Menaikkan harga jual keripik agar kerugian akibat keripik yang dibuang tertutup oleh penjualan
C. Menambah pemeriksaan pada bahan baku masuk, suhu dan waktu penggorengan, serta penyimpanan minyak
D. Mengurangi jumlah keripik yang diproduksi supaya jumlah keripik yang dibuang juga menjadi lebih sedikit
E. Mengganti pemeriksa produk akhir dengan pekerja baru agar penilaiannya lebih teliti dan berbeda

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

24. Pada pemeriksaan akhir, unit produksi roti sekolah menemukan dua kardus berisi roti (2027). Roti di kardus 1 bentuknya agak tidak simetris, tetapi rasa dan kebersihannya sesuai standar. Di kardus 2 ditemukan serpihan plastik pada beberapa roti.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindakan yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mengirim kedua kardus karena pembeli tidak akan memperhatikan perbedaan kecil itu

☐ B. Mengirim kedua kardus dengan potongan harga kecil agar pembeli memaklumi keadaannya

☐ C. Menahan kardus 2 dan tidak menjualnya karena serpihan plastik membahayakan pembeli

☐ D. Menelusuri sumber serpihan plastik pada proses produksi agar kejadian tidak terulang

☐ E. Memeriksa kardus 1 terhadap standar tertulis lalu menentukan roti boleh dikirim atau perlu diperbaiki

25. Unit produksi sekolah menyusun standar mutu tas: jahitan rapat, ukuran 30 × 40 cm, dan tidak ada noda. Pada pesanan besar, pemeriksaan dilakukan pada contoh acak 10 % tas (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Standar mutu perlu ditetapkan secara tertulis sebelum produksi dimulai agar semua pekerja memakai ukuran yang sama.	○	○
Bila banyak tas gagal memenuhi standar, penyebab di proses perlu diselidiki lebih dulu sebelum standar dipertimbangkan ulang.	○	○
Pemeriksaan contoh 10 % yang bersih sudah cukup membuktikan bahwa 100 % tas bebas cacat.	○	○

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Tabel skor dan anjuran

Sub bab / subtopik	Nomor soal	Benar	Jika kurang separuh benar
Sub bab 2.1 · Perencanaan produksi	2, 4, 5, 11, 15	___ / 5	Ulangi hlm. 75
Sub bab 2.2 · Perhitungan biaya produksi dan harga jual	3, 6, 7, 8, 13, 16	___ / 6	Ulangi hlm. 86
Sub bab 2.3 · Penerapan proses produksi	9, 10, 12, 14, 17	___ / 5	Ulangi hlm. 100
Sub bab 2.4 · Penerapan pengemasan produk	1, 18, 19, 21	___ / 4	Ulangi hlm. 112
Sub bab 2.5 · Pengendalian mutu produk (Quality Assurance)	20, 22, 23, 24, 25	___ / 5	Ulangi hlm. 122

Skor 70 % atau lebih: lanjut ke bab berikutnya. Skor 50–69 %: ulangi sub bab pada tabel yang kurang dari separuh benar. Skor di bawah 50 %: baca ulang bab ini dari awal. (Angka ini anjuran belajar, bukan prediksi nilai TKA.)

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bab 3 · Pemasaran dan Distribusi Produk

SMKPKK-B3

Setelah mempelajari bab ini, kamu dapat:

- merancang strategi pemasaran online dan offline yang sesuai target pasar
- mengevaluasi hasil pemasaran dan menentukan penyebab masalahnya
- memilih saluran distribusi yang sesuai dengan sifat produk

Peta bab

Sub bab	Judul
3.1	Perancangan strategi pemasaran produk
3.2	Evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran
3.3	Penerapan distribusi produk

Bab 3 di LMS

Buka seluruh latihan bab ini di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-B3

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 3.1 · Perancangan strategi pemasaran produk

SMKPKK-3.1

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **mengevaluasi strategi dan pemasaran produk**; sub bab ini membahas perancangannya, sedangkan sub bab 3.2 membahas evaluasinya. Kamu diminta mampu memilih strategi pemasaran yang sesuai dengan target pasar, karakter produk, dan anggaran, baik secara online maupun offline. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat tiga kasus: strategi memasarkan tempat pensil bambu setelah penjualan turun usai bazar, strategi pemasaran online untuk sabun organik bagi konsumen berusia 20–40 tahun, dan strategi yang tepat untuk minuman herbal berdasarkan hasil analisis pasar. Pada ketiganya, jawaban terbaik adalah strategi yang **cocok dengan target pasar yang dijelaskan di soal**, bukan strategi yang sekadar populer.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menjelaskan tujuan pemasaran dan menyimpulkan target pasar dari hasil survei atau pengamatan;
- menjelaskan bauran pemasaran (produk, harga, tempat, promosi) dan memilih unsur yang perlu diperbaiki;
- memilih strategi promosi online dan offline yang sesuai dengan kebiasaan target pasar, anggaran, dan karakter produk;
- membangun kepercayaan calon pembeli dengan bukti yang benar dan tanpa klaim yang menyesatkan.

◆ KONSEP INTI

Produk yang bagus belum tentu laku. Banyak usaha kecil gagal bukan karena produknya buruk, tetapi karena calon pembeli tidak tahu produk itu ada, tidak yakin pada mutunya, atau tidak mudah membelinya. **Pemasaran** adalah seluruh kegiatan untuk **mempertemukan produk dengan orang yang membutuhkannya** dan membuat orang itu mau membeli. Jadi pemasaran bukan hanya iklan, melainkan juga penentuan harga, pemilihan tempat menjual, dan cara membangun kepercayaan.

1. Memahami pasar lebih dulu

Strategi yang baik berangkat dari pengetahuan tentang pasar. Usaha mencari tahu siapa yang akan membeli, apa yang mereka butuhkan, dan bagaimana kebiasaan mereka (Gambar 3.1).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 3.1 Alur dari riset pasar ke keputusan strategi pemasaran. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Riset pasar sederhana dapat dilakukan lewat:

- **survei**: pertanyaan singkat kepada calon pembeli (berapa harga yang sanggup dibayar, apa yang disukai);
- **wawancara**: pertanyaan lebih mendalam kepada beberapa orang;
- **pengamatan**: melihat di mana calon pembeli berkumpul, kapan ramai, dan apa yang mereka beli;
- **data sendiri**: pesan yang masuk, jumlah penanya, penjualan, dan keluhan.

Hasil riset dibaca dengan teliti. Misalnya dari 100 responden, 70 mengatakan harga terlalu mahal, 80 menyukai rasa, dan 10 belum tahu produknya. Temuan terbesar adalah **harga**, sehingga strategi diarahkan ke harga (ukuran lebih kecil atau paket hemat), bukan ke pengenalan produk, dan rasa yang sudah disukai **tidak diubah**.

2. Segmentasi, target, dan posisi

Tidak semua orang menjadi pembeli. Usaha memilih kelompok yang paling mungkin membeli.

- **Segmentasi**: membagi pasar menjadi kelompok menurut usia, pekerjaan, lokasi, kebiasaan, atau kebutuhan.
- **Target pasar**: kelompok yang dipilih untuk dilayani, yaitu yang **berminat, mampu membayar, dan dapat dijangkau**.
- **Posisi**: citra yang ingin dimiliki produk di benak target, misalnya "murah dan terjangkau untuk pelajar", "alami untuk keluarga yang peduli kesehatan", atau "eksklusif untuk kolektor".

Target pasar yang terlalu luas ("semua orang") sulit dijangkau karena tidak ada pesan dan saluran yang cocok untuk semuanya. Target yang spesifik memudahkan semua keputusan pemasaran.

Perlu dibedakan antara **pembeli**, **pemakai**, dan **pengambil keputusan**. Seragam kelas dipakai murid, tetapi keputusan membeli diambil wali kelas dan komite; promosi yang menyasar murid kurang tepat, sedangkan penawaran resmi kepada wali kelas lebih tepat. Alat peraga pelajaran dibeli oleh guru atau bagian sarana sekolah, bukan oleh murid. Karena itu pertanyaan penting dalam menyusun strategi adalah: **siapa yang memutuskan?**

3. Memahami kebiasaan target

Strategi menjadi efektif bila sesuai dengan **kebiasaan** target.

- **Di mana mereka berada?** Pekerja pabrik berhenti membeli sarapan dekat gerbang; ibu-ibu berkumpul pada arisan bulanan; pelajar mencari referensi dari video di media sosial.
- **Kapan mereka membeli?** Pemesanan seragam sekolah ramai menjelang tahun ajaran baru; pesanan kue hari raya masuk sekitar sebulan sebelumnya. Promosi dilakukan **sebelum** waktu membeli itu.
- **Apa kekhawatiran mereka?** Pembeli kosmetik daring khawatir produknya tiruan; pelanggan baru ragu pada penjahit yang belum dikenal. Kekhawatiran dijawab dengan

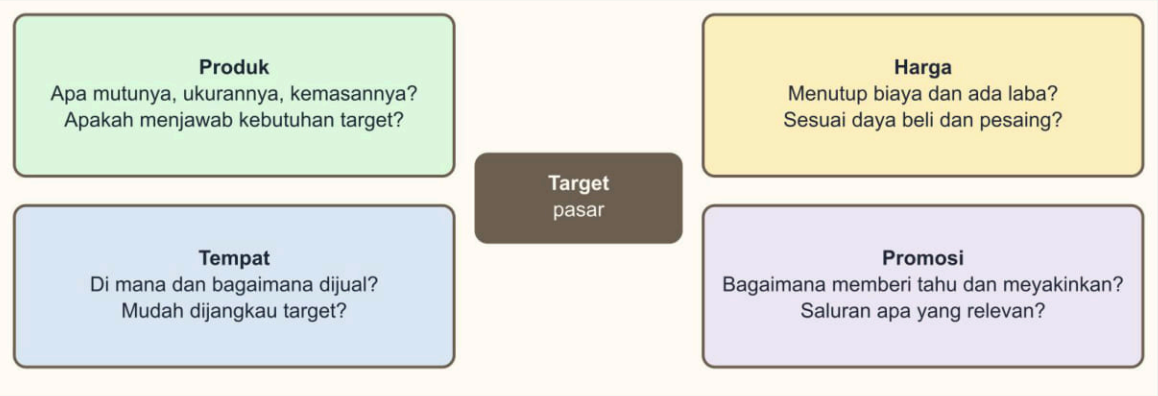
Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

bukti, bukan dengan klaim berlebihan.

- **Berapa anggaran mereka?** Harga dan ukuran produk disesuaikan dengan daya beli.

4. Bauran pemasaran (4P)

Keputusan pemasaran dikelompokkan menjadi empat unsur (Gambar 3.2).



Gambar 3.2 Empat unsur bauran pemasaran dan pertanyaan yang diajukan pada tiap unsur. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- **Produk**: jenis, mutu, ukuran, kemasan, dan label. Ukuran kecil atau paket isi ulang dapat menjadi cara menjawab daya beli.
- **Harga**: berapa dan dengan cara apa ditetapkan (sub bab 2.2). Harga harus menutup biaya, sesuai daya beli, dan masuk akal dibanding pesaing.
- **Tempat**: di mana dan bagaimana produk dijual: kios, toko daring, titipan di toko, pameran, atau antar ke rumah (dibahas lebih lanjut pada sub bab 3.3).
- **Promosi**: cara memberi tahu dan meyakinkan pembeli: media sosial, brosur, bazar, penawaran langsung, ulasan pelanggan.

Pada produk jasa, tiga hal tambahan perlu diperhatikan: **orang** (pelaksana yang ramah dan terampil), **proses** (alur layanan yang mudah), dan **bukti** (foto hasil kerja, ulasan, garansi).

Menilai strategi berarti memeriksa unsur mana yang menjadi masalah. Bila pembeli mengeluh harga terlalu mahal, unsur yang diperbaiki adalah produk atau harga (ukuran atau paket), bukan promosi.

5. Strategi harga untuk pemasaran

Beberapa cara memakai harga dalam pemasaran:

- **Harga perkenalan**: harga sementara yang lebih rendah untuk mendorong pembeli mencoba, tetapi tetap **di atas biaya produksi** dan diumumkan sebagai harga sementara.
- **Potongan pada waktu sepi**: diskon terbatas pada hari atau jam ketika usaha sepi untuk memindahkan pembeli ke waktu itu, bukan menurunkan harga terus-menerus.
- **Paket**: beberapa produk dijual bersama dengan harga lebih hemat.
- **Harga bertingkat menurut ukuran**: ukuran kecil untuk pembeli dengan anggaran terbatas, ukuran besar untuk keluarga.

Semua strategi harga memiliki satu batas keras: **harga tidak boleh di bawah biaya produksi** kecuali sebagai langkah yang sangat singkat dan terhitung. Menurunkan harga

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

drastis agar "laku keras" sering menghasilkan rugi besar karena setiap unit yang terjual menambah kerugian.

6. Promosi online dan offline

Pilihan saluran promosi disesuaikan dengan target (Gambar 3.3).

Saluran	Jenis	Cocok untuk target	Catatan
Media sosial: foto dan video proses	Online	Pelajar, ibu muda, pekerja muda	Murah; video proses membangun kepercayaan
Katalog dan pesan langsung (aplikasi pesan)	Online	Pembeli lokal yang sudah mengenal usaha	Mudah memesan dan bertanya
Iklan berbayar dengan sasaran lokasi dan usia	Online	Target yang jelas dan terbatas wilayah	Boros bila sasarannya seluruh negeri
Penawaran digital ke surel instansi	Online	Sekolah, kantor, panitia (pengambil keputusan)	Sertakan jadwal, harga, dan syarat
Brosur dan kartu diskon di tempat target	Offline	Pembeli lokal di pasar, kantin, atau pangkalan	Pilih tempat target berkumpul
Titip di toko mitra, bazar, spanduk	Offline	Pembeli sekitar dan wisatawan	Bazar terbatas waktu; perlu saluran lanjutan

Gambar 3.3 Saluran promosi online dan offline serta kecocokannya dengan target pasar dan kebutuhan usaha. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Promosi online menjangkau banyak orang dengan biaya relatif rendah dan dapat diukur: media sosial (foto, video proses pembuatan, video hasil), katalog dalam aplikasi pesan, marketplace, penawaran digital yang dikirim langsung ke surel instansi sasaran, kerja sama dengan akun yang pengikutnya sesuai target, serta iklan berbayar dengan **sasaran terarah** (lokasi, usia, minat). Iklan berbayar yang menjangkau semua orang di seluruh negeri biasanya boros jika pembelinya hanya warga satu kota.

Promosi offline efektif untuk pembeli lokal: brosur dan kartu diskon di tempat target berkumpul (pasar pagi, pangkalan ojek, kantin), spanduk dekat lokasi, bazar, titip di toko mitra, kerja sama dengan pengurus RT atau komunitas, serta pembicaraan dari mulut ke mulut yang didorong oleh pelayanan yang baik.

Dua hal perlu diingat.

1. **Relevan lebih penting daripada populer.** Siaran langsung membahas tren bisnis global tidak berguna untuk produk sabun lokal; broadcast pesan ke nomor acak mengganggu dan tidak menjangkau target.
2. **Padukan online dan offline.** Pembeli lokal dapat dijangkau offline sekaligus diarahkan ke saluran online untuk memesan dan memberi ulasan.

7. Membangun kepercayaan dengan bukti yang benar

Banyak calon pembeli ragu karena belum mengenal usaha. Cara membangun kepercayaan:

- **Bukti mutu**: hasil uji laboratorium, nomor izin edar, sertifikat yang dimiliki (ditampilkan bila benar-benar ada).
- **Transparansi proses**: video proses pembuatan, asal bahan, dan kebersihan tempat

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

produksi.

- **Garansi dan jaminan** yang dapat dipenuhi, misalnya garansi jahitan 14 hari.
- **Ulasan dan testimoni asli** dari pembeli, dengan izin mereka.
- **Rekomendasi dari pihak yang dipercaya**, misalnya guru, pengurus komunitas, atau akun yang relevan dengan target.

Larangan penting: **jangan membuat klaim yang tidak dapat dibuktikan**, terutama klaim bahwa produk menyembuhkan penyakit. Klaim seperti itu menyesatkan, melanggar aturan label dan iklan, dan merusak kepercayaan bila terbukti tidak benar. Ulasan palsu dan promosi berlebihan sama buruknya.

8. Menyusun rencana pemasaran sederhana

Rencana pemasaran yang baik pendek tetapi lengkap (Gambar 3.4). Ia menjawab: untuk siapa, apa pesannya, lewat saluran apa, dengan anggaran berapa, kapan, dan bagaimana mengukur keberhasilan.

Unsur rencana	Isi (contoh: jasa jilid dan cetak skripsi)
Target pasar	Mahasiswa tingkat akhir di kampus A; keputusan dibuat sendiri
Kebutuhan dan kekhawatiran	Cepat selesai dan tidak salah cetak
Pesan utama	Jilid selesai dalam 3 jam, hasil dicek bersama pemilik
Produk dan harga	Jilid Rp15.000; cetak Rp500 per lembar; paket hemat 100 lembar
Saluran promosi	Kartu diskon di perpustakaan; iklan berbayar sasaran area kampus
Anggaran dan jadwal	Rp550.000; dua minggu sebelum masa pengumpulan skripsi
Ukuran keberhasilan	40 pesanan dalam dua minggu; 30 % pemesan memakai kartu diskon

Gambar 3.4 Contoh rencana pemasaran satu halaman untuk produk contoh (jasa jilid dan cetak, fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

Rencana tanpa target yang jelas, anggaran, dan ukuran keberhasilan tidak dapat dievaluasi (sub bab 3.2).

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Menentukan strategi dari kebiasaan target

Unit usaha bubur kacang hijau SMK menjual bubur hangat setiap pagi. Pengamatan menunjukkan banyak karyawan pabrik berhenti membeli sarapan di warung dekat gerbang pabrik pukul 06.30–07.15, terburu-buru, dan lebih suka membeli yang cepat dilayani. Anggaran promosi Rp300.000. Tentukan strategi promosi dan penjualan yang tepat.

Penyelesaian.

1. Target: karyawan pabrik yang terburu-buru.
2. Kebiasaan: berhenti dekat gerbang pagi hari, ingin cepat.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Strategi: menjual di dekat gerbang pagi hari dengan **pemesanan lebih dulu** lewat grup pesan karyawan agar dapat diambil cepat; sediakan paket sarapan hemat.
4. Anggaran kecil: kartu menu sederhana dan satu spanduk di dekat gerbang, bukan iklan berbayar luas.

Jawaban: jual di dekat gerbang pabrik saat jam sarapan dengan sistem pesan lebih dulu lewat grup karyawan dan promosi sederhana di lokasi.

Contoh 2 — Memilih target dari data survei

Jasa foto produk milik murid menyurvei 100 orang. Kelompok pelaku usaha kecil: 30 responden, 24 berminat, 20 sanggup membayar Rp150.000. Kelompok pelajar: 40 responden, 30 berminat, 6 sanggup membayar Rp150.000. Kelompok guru: 30 responden, 10 berminat, 8 sanggup membayar. Tentukan target pasar utama.

Penyelesaian.

1. Pelaku usaha kecil: 24 dari 30 berminat (80 %); 20 dari 30 sanggup membayar (67 %).
2. Pelajar: 30 dari 40 berminat (75 %), tetapi hanya 6 dari 40 sanggup membayar (15 %).
3. Guru: 10 dari 30 berminat (33 %); 8 dari 30 sanggup membayar (27 %).
4. Target utama adalah kelompok yang berminat **dan** mampu membayar: pelaku usaha kecil.

Jawaban: pelaku usaha kecil.

Contoh 3 — Memilih dua saluran promosi dengan anggaran terbatas

Usaha jilid dan cetak skripsi di dekat kampus memiliki anggaran promosi Rp600.000 untuk menjangkau mahasiswa tingkat akhir. Pilihan: (a) kartu diskon dibagikan di perpustakaan kampus Rp150.000, jangkauan 800 mahasiswa; (b) iklan berbayar media sosial dengan sasaran area kampus Rp400.000, jangkauan 4.000 mahasiswa; (c) spanduk di jalan utama Rp300.000, jangkauan 1.500; (d) iklan radio nasional Rp600.000, hanya 500 mahasiswa terjangkau. Tentukan kombinasi yang menjangkau paling banyak mahasiswa dalam anggaran.

Penyelesaian.

1. Kombinasi (a)+(b) = Rp550.000 ≤ Rp600.000; jangkauan 4.800.
2. (b)+(c) = Rp700.000 > Rp600.000 ✗ (melebihi anggaran).
3. (a)+(c) = Rp450.000; jangkauan 2.300 (lebih sedikit).
4. (d) menghabiskan seluruh anggaran, jangkauan hanya 500.
5. Yang terbanyak dalam anggaran: (a)+(b).

Jawaban: kartu diskon di perpustakaan dan iklan berbayar terarah (Rp550.000; 4.800 mahasiswa).

Contoh 4 — Potongan harga pada jam sepi

Satu porsi mi ayam memiliki biaya Rp8.000 dan harga normal Rp12.000. Kedai sepi pukul 14.00–16.00. Pemilik mempertimbangkan potongan 20 % atau 40 % pada jam itu. Mana yang tepat?

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

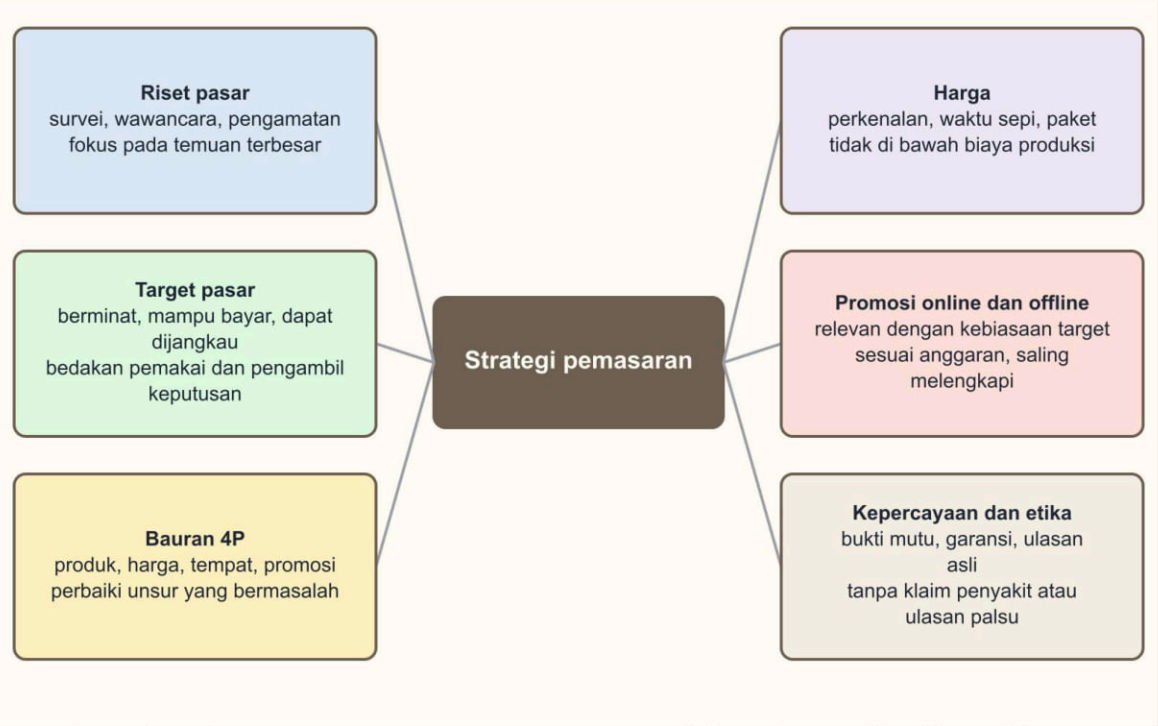
Penyelesaian.

1. Potongan 20 %: harga = 12.000 × 0,8 = Rp9.600; laba = 9.600 − 8.000 = Rp1.600 per porsi ✓.
2. Potongan 40 %: harga = 12.000 × 0,6 = Rp7.200; laba = 7.200 − 8.000 = −Rp800 ✗ rugi.

Jawaban: potongan 20 %; potongan 40 % membuat harga di bawah biaya.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 3.5. Strategi pemasaran berangkat dari pasar, menentukan target, memakai bauran pemasaran, memilih promosi yang relevan, dan membangun kepercayaan dengan bukti.



Gambar 3.5 Peta konsep perancangan strategi pemasaran produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) pemasaran mempertemukan produk dengan orang yang membutuhkannya; (2) mulai dari riset pasar dan fokus pada temuan terbesar; (3) target pasar = berminat, mampu membayar, dapat dijangkau; bedakan pemakai dan pengambil keputusan; (4) bauran 4P dan perbaiki unsur yang bermasalah; (5) harga tidak boleh di bawah biaya produksi; (6) pilih promosi yang relevan dengan kebiasaan target dan anggaran, padukan online dan offline; (7) bangun kepercayaan dengan bukti benar, tanpa klaim penyembuhan atau ulasan palsu; (8) rencana pemasaran memuat target, pesan, saluran, anggaran, jadwal, dan ukuran keberhasilan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal strategi pemasaran:

1. **Tentukan target pasar dan pengambil keputusannya** dari kasus.
2. **Tulis kebiasaan, waktu membeli, dan kekhawatiran target** yang disebut soal.
3. **Cocokkan setiap pilihan dengan target dan batasan** (anggaran, jangka waktu, saluran). Pada soal pilih lebih dari satu, nilai tiap pilihan secara terpisah.
4. **Periksa pilihan yang terdengar bagus**: apakah menjangkau target, terjangkau anggaran, dan jujur?

Jebakan yang sering dipasang:

- **Promosi yang populer tetapi tidak relevan**, misalnya iklan nasional untuk usaha yang melayani satu kota.
- **Menunggu pembeli datang** padahal penjualan menurun.
- **Potongan harga ekstrem** yang menghasilkan harga di bawah biaya.
- **Klaim penyembuhan** sebagai alat promosi.
- **Pesan massal ke nomor acak.**
- **Menyasar pemakai, bukan pengambil keputusan.**
- **Mengubah produk yang sudah disukai** padahal masalahnya harga atau pengenalan.
- **Kuis berhadiah untuk semua pengikut** yang menambah pengikut tetapi tidak menjangkau pembeli yang tepat.

> Contoh salah tafsir: survei menunjukkan 70 % responden menganggap harga terlalu mahal dan 85 % menyukai rasa. Seorang siswa memilih "mengubah resep agar lebih murah". Rasa sudah disukai; yang perlu dijawab adalah harga, misalnya dengan ukuran atau paket yang lebih terjangkau tanpa mengubah rasa.

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan target pasar yang spesifik, pengambil keputusan yang berbeda dari pemakai, dan anggaran promosi yang terbatas. Perhatikan cara menilai tiap pilihan dari kecocokannya dengan target, waktu pemesanan, dan anggaran (bagian 2, 3, dan 6).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Siswa jurusan Usaha Layanan Wisata bekerja sama dengan kebun kopi rakyat di desanya untuk menjual paket wisata edukasi "Dari Biji ke Cangkir" pada 2027. Sasaran utamanya sekolah dasar di kabupaten tetangga yang biasa mengadakan kunjungan belajar setiap akhir semester, dan keputusannya diambil kepala sekolah bersama guru. Paket harus dipesan minimal 3 minggu sebelumnya. Anggaran promosi daring mereka terbatas. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Strategi pemasaran daring yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mengirim penawaran digital berisi jadwal, materi belajar, dan harga per siswa ke surel sekolah-sekolah sasaran.
☐ B. Mengadakan kuis berhadiah di media sosial untuk semua pengikut agar jumlah pengikut cepat naik.
☐ C. Mengunggah video kegiatan anak-anak memetik dan menyangrai kopi dengan izin sekolah yang pernah berkunjung.
☐ D. Memasang iklan berbayar dua bulan sebelum akhir semester dengan sasaran guru di kabupaten tetangga.
☐ E. Membuat promo diskon kilat 24 jam di media sosial setiap akhir pekan agar segera dipesan.

Pembahasan **Kunci: A, C, D**

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pemasaran daring jasa wisata untuk sekolah ditujukan kepada pengambil keputusan (kepala sekolah dan guru), memakai saluran yang mereka gunakan, menampilkan bukti kegiatan, dan diatur waktunya sebelum masa pemesanan.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Langsung menjangkau pengambil keputusan dengan informasi yang dibutuhkan untuk merencanakan kunjungan.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: pengikut memang bertambah, tetapi belum tentu kepala sekolah atau guru yang memutuskan kunjungan.
• **Pernyataan 3** ✓ Bukti nyata kegiatan belajar yang aman meyakinkan guru dan orang tua.
• **Pernyataan 4** ✓ Waktu iklan sesuai batas pemesanan 3 minggu, dan sasarannya tepat.
• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: diskon kilat memang mendorong pembelian cepat, tetapi kunjungan sekolah diputuskan kepala sekolah dan guru lewat perencanaan minimal 3 minggu, bukan dalam 24 jam.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu target pasar, pengambil keputusan, kebiasaan mereka, dan anggaran.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Sanggar Seni Kartika, usaha milik alumni SMK Seni Tari, menyewakan kostum tari daerah untuk pentas sekolah dan acara kantor di Kota Semarang dan sekitarnya. Penyewa biasanya guru seni atau panitia acara yang memesan 2–4 minggu sebelum pentas, terutama menjelang Agustus. Kostum harus diambil dan dikembalikan langsung ke sanggar. Pada 2027 pemilik ingin memperluas pemasaran secara daring dengan anggaran terbatas. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Strategi pemasaran daring yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Membuat katalog foto kostum lengkap dengan ukuran dan harga sewa di akun WhatsApp Business.

☐ B. Mengunggah video pentas yang memakai kostum sanggar dan menandai akun sekolah penyewa.

☐ C. Memasang iklan berbayar untuk semua pengguna berusia 13–60 tahun di seluruh Indonesia.

☐ D. Menawarkan potongan pemesanan awal pada bulan Juni–Juli lewat grup daring guru seni se-kota.

☐ E. Menjual kostum secara putus di marketplace nasional agar pendapatan sanggar bertambah.

2. Siswa jurusan Teknik Sepeda Motor membuka jasa cuci dan perawatan helm di bengkel sekolah pada 2027. Selama ini pelanggannya hanya guru dan siswa. Mereka ingin menjangkau pengemudi ojek daring dan mahasiswa di sekitar sekolah, sementara dana promosi mereka terbatas. Banyak pengemudi ojek daring biasa menunggu penumpang di pangkalan dekat stasiun, 300 meter dari sekolah.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Membagikan kartu diskon cuci helm pertama kepada pengemudi ojek daring di pangkalan dekat stasiun.	○	○
Mengunggah video sebelum–sesudah helm dicuci di media sosial dan mendaftarkan lokasi bengkel di peta daring.	○	○
Menunggu pelanggan baru datang sendiri karena guru dan siswa yang puas akan bercerita kepada orang lain.	○	○

3. Siswa jurusan Teknik Elektronika Daya dan Komunikasi membuka jasa servis kipas angin, rice cooker, dan setrika di bengkel sekolah pada 2027. Sasaran utamanya ibu rumah tangga di kampung sekitar sekolah, yang banyak aktif di grup WhatsApp RT dan sering berbelanja di pasar pagi dekat sekolah. Sebagian warga ragu karena belum mengenal kualitas servis siswa.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Membagikan brosur berisi daftar harga servis dan nomor WhatsApp di pasar pagi dekat sekolah.	○	○
Memberi garansi servis 30 hari dan meminta izin ketua RT membagikan informasinya di grup WhatsApp warga.	○	○
Memasang iklan di situs berita nasional agar jasa servis dikenal di seluruh Indonesia.	○	○

4. Koperasi peternak lebah di desa SMK Bina Alam memasarkan madu kelulut dalam botol 250 ml pada 2027. Target pasarnya ibu muda dan keluarga di kota yang peduli kesehatan. Hasil wawancara menunjukkan calon pembeli tertarik, tetapi khawatir madu yang dijual daring adalah madu palsu atau campuran. Koperasi memiliki hasil uji laboratorium mutu madu dan izin edar yang sah.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi pemasaran daring yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mengunggah video proses panen madu langsung dari sarang lebah kelulut di kebun koperasi.
☐ B. Menampilkan hasil uji laboratorium dan nomor izin edar pada halaman toko daring.
☐ C. Menulis bahwa madu kelulut dapat menyembuhkan berbagai penyakit pada keterangan produk.
☐ D. Bekerja sama dengan beberapa akun parenting yang pengikutnya ibu muda di kota.
☐ E. Menetapkan harga di bawah harga madu pesaing agar pembeli mau mencoba.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Siswa jurusan Tata Kecantikan Kulit dan Rambut membuka jasa pangkas rambut di salon praktik sekolah pada 2027 dengan tarif Rp15.000. Sasarannya pelajar SMP dan SMA di sekitar sekolah yang sering mencari model rambut dari video di media sosial. Salon sepi pada hari Senin–Rabu dan ramai menjelang akhir pekan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Menurunkan tarif menjadi Rp5.000 setiap hari agar salon ramai setiap hari dan menang dari pesaing.	○	○
Mengunggah video sebelum–sesudah pangkas dengan model rambut yang sedang diminati pelajar.	○	○
Memberi potongan harga khusus pelajar pada hari Senin–Rabu ketika salon sepi.	○	○

Kunci singkat: 1. A, B, D 2. 1B 2B 3S 3. 1B 2B 3S 4. A, B, D 5. 1S 2B 3B

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa promosi yang menjangkau banyak orang belum tentu tepat bagi usaha yang melayani satu kota?
- Bagaimana membedakan pemakai dari pengambil keputusan, dan mengapa perbedaan itu menentukan promosi?
- **Yang harus kuingat:** strategi pemasaran yang baik cocok dengan target pasar, kebiasaannya, dan anggarannya, serta membangun kepercayaan dengan bukti yang benar.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 3.1: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-3.1

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 3.2 · Evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran

SMKPKK-3.2

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **mengevaluasi strategi dan pemasaran produk**. Setelah merancang strategi pada sub bab 3.1, kamu sekarang menilai apakah strategi itu berhasil, mencari penyebab bila hasilnya belum sesuai harapan, dan menentukan tindak lanjutnya. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus aplikasi pencatat tugas "TASK+ EDU" yang hanya diunduh 57 kali dalam dua bulan: peserta diminta menentukan penyebab utama kegagalan pemasaran dari informasi di soal, termasuk strategi promosi digital yang jarang dilakukan dan tidak adanya evaluasi dari pengguna.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menentukan indikator keberhasilan pemasaran dan menghitung persentase capaian, pertumbuhan, dan konversi;
- membaca alur calon pembeli dari melihat sampai membeli dan menemukan tahap tempat mereka paling banyak berhenti;
- menentukan penyebab utama masalah pemasaran dari data, dengan membedakan gejala dari penyebab;
- memilih tindak lanjut yang menyasar penyebab dan dapat diukur kembali.

◆ KONSEP INTI

Seorang pedagang yang berjualan setiap hari tetapi tidak pernah menghitung hasilnya sulit memperbaiki usahanya. Evaluasi membuat kegiatan pemasaran menjadi **belajar**: kita membandingkan apa yang direncanakan dengan apa yang terjadi, mencari sebabnya, lalu memperbaiki. Tanpa evaluasi, usaha mengulang kesalahan yang sama dan menghabiskan anggaran tanpa hasil.

1. Indikator keberhasilan pemasaran

Indikator adalah angka yang menunjukkan apakah pemasaran berhasil. Usaha memilih indikator yang **berkaitan langsung dengan tujuan**. Beberapa indikator yang umum:

- **Penjualan atau omzet**: jumlah unit terjual atau jumlah uang yang diterima.
- **Jumlah pembeli** dan **pembeli baru**.
- **Jumlah pengunjung** toko, laman, atau kios.
- **Jangkauan**: berapa orang melihat promosi.
- **Interaksi**: suka, komentar, bagikan, dan pesan yang masuk.
- **Konversi**: persentase pengunjung atau penanya yang akhirnya membeli.
- **Pembelian ulang**: berapa pelanggan membeli lagi.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **Ulasan dan tingkat kepuasan** pelanggan.
- **Biaya promosi per pembeli**.

Bedakan **indikator hasil** (penjualan, pembeli) dari **indikator perhatian** (suka, bagikan, jangkauan). Unggahan yang disukai 600 akun belum tentu membawa pembeli; tujuan pemasaran adalah penjualan. Indikator perhatian berguna untuk menelusuri, tetapi keberhasilan dinilai dari indikator hasil.

2. Menghitung capaian, pertumbuhan, dan konversi

Empat perhitungan dasar muncul pada soal evaluasi (Gambar 3.6).

Indikator	Rumus	Contoh angka	Hasil
Persentase capaian target	hasil nyata ÷ target × 100 %	340 ÷ 400	85 %
Pertumbuhan penjualan	(sekarang − sebelumnya) ÷ sebelumnya × 100 %	(300 − 250) ÷ 250	+20 %
Konversi	pembeli ÷ pengunjung (atau penanya) × 100 %	15 ÷ 100	15 %
Biaya promosi per pembeli baru	biaya promosi ÷ pembeli baru	Rp414.000 ÷ 69	Rp6.000

Gambar 3.6 Empat perhitungan dasar evaluasi pemasaran beserta contoh angka. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

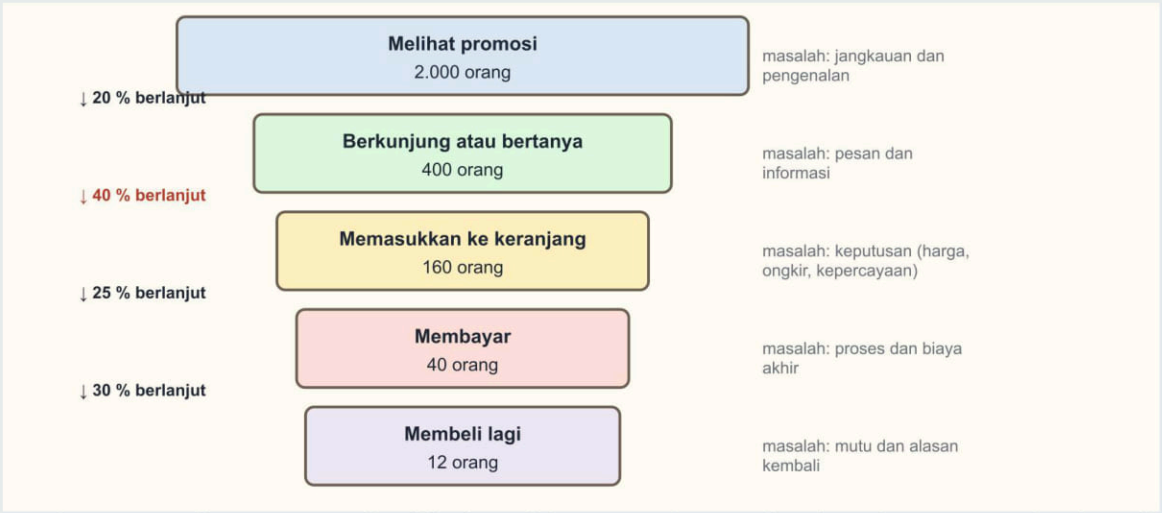
1. **Persentase capaian target** = hasil nyata ÷ target × 100 %.
2. **Pertumbuhan penjualan** = (penjualan bulan ini − penjualan bulan lalu) ÷ penjualan bulan lalu × 100 %. Pembaginya selalu periode **sebelumnya**.
3. **Konversi** = jumlah pembeli ÷ jumlah pengunjung (atau penanya) × 100 %.
4. **Biaya promosi per pembeli** = biaya promosi ÷ jumlah pembeli baru.

Cara membaca: capaian di bawah 100 % berarti target belum tercapai; pertumbuhan bernilai negatif berarti penjualan turun; konversi kecil berarti banyak yang tertarik tetapi sedikit yang membeli; biaya per pembeli yang lebih besar dari laba per pembeli berarti promosi merugi.

3. Corong penjualan: di mana calon pembeli berhenti?

Calon pembeli melewati beberapa tahap sebelum membeli, dan di setiap tahap sebagian dari mereka berhenti. Rangkaian tahap ini sering digambarkan sebagai **corong penjualan** (Gambar 3.7): melihat promosi → tertarik dan mengunjungi atau bertanya → memasukkan ke keranjang atau memutuskan → membayar → membeli lagi.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 3.7 Contoh corong penjualan (fiktif): jumlah orang pada tiap tahap dan tahap tempat paling banyak berhenti. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Cara memakainya: hitung berapa persen orang yang berlanjut dari satu tahap ke tahap berikutnya. **Tahap dengan penurunan terbesar** menunjukkan di mana masalah berada. Penyebab biasanya berbeda menurut tahap:

- **Sedikit yang melihat atau mengunjungi** → masalah pengenalan dan jangkauan: promosi kurang, tidak terlihat, atau tidak menjangkau target.
- **Banyak yang melihat tetapi sedikit yang bertanya atau datang** → pesan atau informasi kurang menarik atau kurang jelas, misalnya alamat, jam buka, atau cara memesan tidak tertera.
- **Banyak bertanya tetapi sedikit membeli** → hambatan di keputusan akhir: harga, ongkos kirim, kepercayaan, balasan pesan yang lambat, atau cara pembayaran terbatas.
- **Banyak memasukkan ke keranjang tetapi tidak membayar** → hambatan di langkah pembayaran: biaya tambahan (misalnya ongkos kirim) yang baru muncul di akhir, proses yang rumit, atau pilihan pembayaran yang kurang.
- **Sedikit yang membeli lagi** → masalah mutu, pelayanan, atau tidak ada alasan kembali.

4. Menemukan penyebab dengan data pembanding

Data yang baik **memilah** kelompok sehingga penyebab terlihat. Perhatikan contohnya: dari 100 orang yang bertanya tentang jasa jahit, hanya 15 yang memesan. Ketika pesan dikelompokkan, penanya yang menerima foto contoh hasil kerja memesan 30 % (12 dari 40), sedangkan penanya yang hanya diberi daftar harga memesan 5 % (3 dari 60). Selisih yang tajam itu menunjukkan bahwa kurangnya bukti hasil kerja menghambat keputusan membeli. Dengan memilah per kelompok, penyebab lebih tepat ditunjuk.

Langkah mencari penyebab:

1. **Hitung** konversi dan temukan tahap dengan penurunan terbesar.
2. **Bandingkan kelompok**: pembeli lama dengan baru, pesan yang dibalas cepat dengan yang dibalas lambat, calon pembeli yang menerima bukti dengan yang tidak.
3. **Periksa keterangan lain** di kasus: harga setara dengan pesaing? berarti penyebabnya bukan harga. Pengunjung banyak? berarti masalahnya bukan jangkauan.
4. **Bedakan gejala dari penyebab.** "Penjualan turun" dan "pengunjung berkurang" adalah gejala; penyebabnya adalah sesuatu yang dapat diperbaiki, misalnya iklan yang tidak diperbarui atau ongkos kirim yang tinggi.
5. **Singkirkan penyebab** yang dibantah oleh data di soal.

5. Menentukan tindak lanjut

Tindak lanjut yang baik **menyasar penyebab** dan dapat diukur ulang. Contoh pasangan penyebab dan tindak lanjut:

Penyebab	Tindak lanjut yang tepat
Biaya tambahan yang besar atau baru muncul di akhir (misalnya ongkos kirim)	Pilih ekspedisi yang lebih murah, gabungkan pesanan dalam satu paket, tampilkan biaya sejak awal, atau tetapkan batas belanja untuk gratis ongkir

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Promosi tidak memuat informasi untuk datang atau memesan (alamat, petunjuk, jam buka, cara pesan)	Cantumkan informasi itu pada setiap promosi
Pesan pelanggan dibalas lambat	Siapkan jawaban cepat untuk pertanyaan umum dan jadwalkan orang yang membalas
Proses pembayaran rumit atau pilihan bayar terbatas	Sederhanakan langkah pembayaran dan tambahkan pilihan pembayaran
Promosi tidak diperbarui	Jadwalkan pembaruan rutin dengan isi yang segar
Pelanggan jarang membeli lagi	Perbaiki mutu dan pelayanan, beri alasan kembali seperti kartu anggota

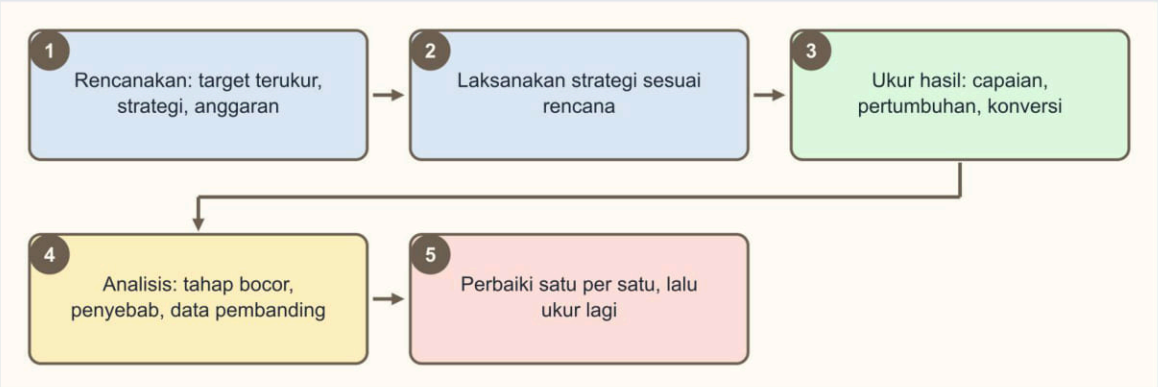
Tindak lanjut yang **tidak tepat** adalah yang tidak menyentuh penyebab: memperbesar diskon padahal harga sudah setara pesaing, menambah iklan padahal orang sudah banyak melihat tetapi tidak memesan, mengganti produk yang tidak dikeluhkan, atau menyalahkan pembeli.

6. Umpan balik pelanggan

Data penjualan menunjukkan **apa** yang terjadi; pelanggan menjelaskan **mengapa**. Usaha dapat mengumpulkan umpan balik lewat survei kepuasan singkat, ulasan, dan pesan pelanggan. Dalam kasus aplikasi yang jarang diunduh, tim yang tidak pernah bertanya kepada penggunanya tidak mengetahui kebutuhan atau keluhan mereka sehingga sulit memperbaiki. Ulasan dikelompokkan menurut isinya, lalu masalah yang berulang diprioritaskan: bila dua dari empat ulasan menyebut kemasan bocor, itu masalah yang harus diperbaiki, sedangkan pujian terhadap rasa menunjukkan bagian yang sudah baik dan tidak perlu diubah.

7. Siklus rencana, pelaksanaan, evaluasi, dan perbaikan

Evaluasi bukan akhir, tetapi bagian dari siklus (Gambar 3.8): merencanakan strategi dengan target terukur, melaksanakannya, mengukur hasilnya, menganalisis penyebab selisih dari target, lalu memperbaiki dan mengulang. Perubahan sebaiknya dilakukan **satu per satu** dan diukur ulang agar diketahui perubahan mana yang berhasil.



Gambar 3.8 Siklus perbaikan pemasaran. Evaluasi menghubungkan hasil dengan penyebab dan tindakan. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

8. Menulis laporan evaluasi singkat

Hasil evaluasi sebaiknya dicatat agar dapat dipakai pada periode berikutnya. Laporan singkat cukup memuat lima hal.

1. **Hasil**: capaian target, pertumbuhan, konversi, dan biaya promosi per pembeli.
2. **Temuan penting**: tahap corong yang bocor dan perbedaan antarkelompok.
3. **Penyebab utama** beserta datanya.
4. **Tindak lanjut**: apa yang diubah, siapa yang bertanggung jawab, dan kapan selesai.
5. **Ukuran keberhasilan perbaikan**: angka yang akan dibandingkan pada evaluasi berikutnya, misalnya konversi naik dari 8 % menjadi 15 %.

Laporan seperti ini membuat tim tidak mengulang kesalahan dan membuat keberhasilan dapat dibuktikan dengan angka, bukan sekadar perasaan.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Menghitung capaian, pertumbuhan, dan biaya per pembeli

Penjualan kue kering unit usaha sekolah: Januari 200 toples, Februari 230 toples, Maret 207 toples. Target Maret 250 toples. Biaya promosi Maret Rp414.000 untuk 69 pembeli baru. Hitung pertumbuhan Februari, pertumbuhan Maret, capaian Maret, dan biaya promosi per pembeli baru.

Penyelesaian.

1. Februari: (230 − 200) ÷ 200 × 100 % = 15 %.
2. Maret: (207 − 230) ÷ 230 × 100 % = −10 %.
3. Capaian Maret: 207 ÷ 250 × 100 % = 82,8 %.
4. Biaya per pembeli baru: 414.000 ÷ 69 = Rp6.000.

Jawaban: Februari naik 15 %; Maret turun 10 %; capaian Maret 82,8 %; biaya promosi Rp6.000 per pembeli baru.

Contoh 2 — Menemukan penyebab dari data kecepatan balasan

Jasa desain undangan daring menerima 120 pesan calon pelanggan dalam sebulan, dan 18 membeli. Pesan yang dibalas kurang dari satu jam: 40 pesan, 14 membeli. Pesan yang dibalas lebih dari satu hari: 50 pesan, 2 membeli. Sisanya dibalas antara satu jam dan satu hari: 30 pesan, 2 membeli. Harga setara pesaing. Tentukan penyebab utama dan tindak lanjut.

Penyelesaian.

1. Konversi keseluruhan: 18 ÷ 120 = 15 %.
2. Dibalas < 1 jam: 14 ÷ 40 = 35 %; 1 jam–1 hari: 2 ÷ 30 ≈ 6,7 %; > 1 hari: 2 ÷ 50 = 4 %.
3. Konversi turun tajam ketika balasan lambat. Harga setara pesaing, sehingga bukan harga.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Penyebab utama: balasan pesan yang lambat. Tindak lanjut: sediakan jawaban cepat untuk pertanyaan umum, jadwalkan orang yang membalas, dan ukur lagi persentase pesan yang dibalas dalam satu jam.

Jawaban: penyebab: balasan lambat; tindak lanjut: mempercepat balasan dengan jawaban siap pakai dan jadwal pembalas.

Contoh 3 — Memilih tindak lanjut dari survei kepuasan

Survei kepada 40 pelanggan kedai bakso sekolah: 34 menyukai rasa; 17 mengeluh antre terlalu lama pada jam istirahat; 8 meminta tambahan menu; 3 mengeluh harga. Tentukan tindak lanjut yang paling tepat lebih dulu.

Penyelesaian.

1. Urutkan keluhan: antre lama 17, menu tambahan 8, harga 3. Rasa sudah baik pada 34 dari 40 pelanggan.
2. Temuan terbesar: antre lama pada jam istirahat.
3. Tindak lanjut: percepat layanan pada jam istirahat, misalnya memesan lebih awal lewat grup kelas, menambah pelayan, atau menyiapkan porsi lebih dulu. Rasa tidak diubah.
4. Menu tambahan dapat dipertimbangkan kemudian; harga bukan masalah utama.

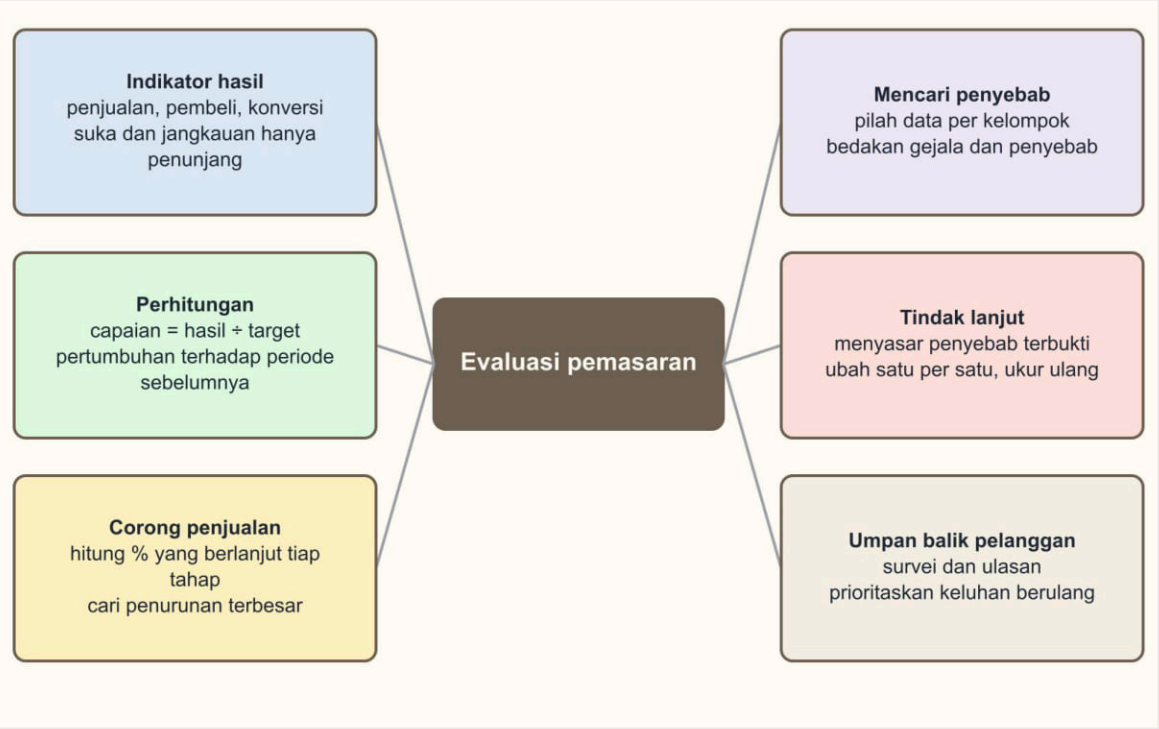
Jawaban: percepat layanan jam istirahat; pertahankan rasa.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 3.9. Evaluasi menghitung hasil, menemukan tahap penghambat, mencari penyebab dengan data, lalu menentukan tindak lanjut yang menyasar penyebab.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 3.9 Peta konsep evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) nilai keberhasilan dari indikator hasil (penjualan, pembeli, konversi), bukan hanya suka dan jangkauan; (2) capaian = hasil ÷ target; pertumbuhan dihitung terhadap periode sebelumnya; konversi = pembeli ÷ pengunjung; (3) cari tahap corong dengan penurunan terbesar; (4) pilah data per kelompok untuk menemukan penyebab; (5) bedakan gejala dari penyebab dan singkirkan penyebab yang dibantah data soal; (6) tindak lanjut menyasar penyebab dan diukur ulang; (7) umpan balik pelanggan menjelaskan mengapa.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal evaluasi pemasaran:

1. **Tentukan tahap masalahnya.** Hitung atau perkirakan konversi pada tiap tahap dan temukan penurunan terbesar.
2. **Baca keterangan pembanding**: kelompok mana yang berbeda hasilnya? Apa yang dinyatakan setara atau baik oleh soal?
3. **Pilih penyebab yang didukung data dan dapat diperbaiki.** Singkirkan penyebab yang dibantah oleh keterangan soal.
4. **Pilih tindak lanjut yang menyasar penyebab itu.** Pada soal pilih lebih dari satu, pilih semua tindakan yang menyasar penyebab terbukti.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Gejala dianggap penyebab**, misalnya "penjualan turun".
- **Menyalahkan harga atau produk** padahal soal menyatakan harga setara pesaing dan rasa disukai.
- **Menambah iklan** padahal banyak orang sudah melihat tetapi berhenti di tahap berikutnya.
- **Memperbesar diskon** tanpa menyentuh penyebab.
- **Menganggap suka dan bagikan sebagai penjualan.**
- **Menghitung pertumbuhan dengan pembagi periode sekarang**, atau mencampur selisih unit dengan persen.
- **Menyimpulkan dari satu angka** tanpa membandingkan kelompok.

> Contoh salah tafsir: dari 100 penanya jasa jahit hanya 15 yang memesan, dan harga jahit setara penjahit lain di kota itu. Seorang siswa memilih "harga terlalu mahal". Keterangan soal sudah membantahnya, dan data menunjukkan pesan yang disertai foto contoh jauh lebih sering berujung pesanan; yang kurang adalah bukti hasil kerja.

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan banyak penanya tetapi sedikit pembeli, dengan keterangan tentang kelompok penanya dan biaya pengiriman. Perhatikan cara memilah kelompok dan menyingkirkan penyebab yang dibantah oleh keterangan soal (bagian 3 dan 4).

►. Unit usaha Agribisnis Tanaman SMK Tani Makmur menjual bibit cabai dalam polybag melalui Instagram sejak Januari 2027 seharga Rp3.000 per bibit, setara penjual lain di kota itu. Dalam dua bulan, 140 orang mengirim pesan langsung menanyakan harga dan cara pengiriman, tetapi hanya 11 orang yang membeli. Sebanyak 120 penanya tinggal di dalam kota dan mendapat antar gratis, sedangkan 20 penanya dari luar kota dikenai ongkos kirim Rp18.000. Akun hanya dibuka pengurus setiap Sabtu, sehingga pesan rata-rata dibalas 4 hari kemudian. Unit usaha belum melayani bayar di tempat.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Penyebab utama rendahnya penjualan adalah ....

A. Pesan calon pembeli baru dibalas beberapa hari kemudian
B. Ongkos kirim ke luar kota jauh lebih mahal dari harga bibit
C. Unit usaha belum menyediakan pilihan bayar di tempat
D. Harga bibit cabai terlalu mahal untuk pembeli perorangan
E. Unggahan produk kurang menarik untuk membuat orang bertanya

Pembahasan **Kunci: A**

Konsep: Evaluasi pemasaran menelusuri tahap ketika calon pembeli berhenti dan menimbang berapa banyak calon pembeli yang terkena setiap kemungkinan penyebab. Penyebab utama adalah yang dialami hampir semua calon pembeli yang gagal membeli.

Langkah:

1. Unggahan berhasil membuat 140 orang bertanya → masalahnya terjadi setelah bertanya.
2. Ongkos kirim mahal hanya dialami 20 penanya luar kota; 120 penanya dalam kota mendapat antar gratis.
3. Balasan rata-rata 4 hari dialami semua penanya → calon pembeli sempat membeli di tempat lain.
4. Kasus tidak menunjukkan penanya mencari bayar di tempat; harga setara pesaing.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✓ Keterlambatan balasan dialami semua 140 penanya, termasuk 120 penanya dalam kota yang tidak terkena ongkos kirim.
• **B.** ✗ Jebakan: ongkos Rp18.000 memang jauh di atas harga bibit, tetapi hanya dialami 20 penanya; 120 penanya dalam kota mendapat antar gratis dan tetap tidak membeli.
• **C.** ✗ Jebakan: bayar di tempat memang disukai pembeli daring, tetapi kasus tidak menunjukkan penanya menanyakan atau menolak karena hal itu.
• **D.** ✗ Harga disebut setara dengan penjual lain di kota itu.
• **E.** ✗ 140 orang yang bertanya menunjukkan unggahan sudah menarik minat.

Jawaban: A.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu tahap tempat calon pembeli berhenti dan keterangan yang membantah penyebab lain.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Dua alumni SMK Kuliner membuka kedai mie ayam di permukiman padat. Mereka mengunggah poster pada gambar di Instagram seminggu sebelum pembukaan. Unggahan itu disukai 600 akun dan dibagikan 120 kali oleh warga kota itu. Namun, pada hari pembukaan hanya 23 pembeli yang datang, sehingga diskon untuk 50 pembeli pertama pun tidak habis. Sebagian besar yang datang adalah tetangga di sekitar kedai. Kedai itu belum melayani pesan antar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan poster yang paling tepat untuk promosi berikutnya adalah ....



A. Mencantumkan alamat, petunjuk arah, dan jam buka kedai
B. Memperbesar diskon menjadi 50% untuk semua pembeli
C. Mengganti gambar mangkuk dengan foto mie ayam asli
D. Memasang iklan berbayar agar poster dilihat lebih banyak
E. Mencantumkan nomor WhatsApp untuk pesan antar ke rumah

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Toko daring kerudung "Hijab Ayu" milik alumni SMK Tata Busana memasang iklan berbayar pada Maret 2027. Pengunjung toko naik dari 1.000 menjadi 3.200 per minggu, dan sekitar 400 orang per minggu memasukkan kerudung ke keranjang, tetapi pembelian tetap sekitar 40 per minggu. Sebagian besar keranjang ditinggalkan di halaman pembayaran, setelah ongkos kirim muncul. Harga kerudung Rp45.000, setara pesaing. Toko sudah menyediakan transfer bank, dompet digital, dan bayar di tempat. Paket ditimbang bersama kardus tebal sehingga satu kerudung dihitung 1 kg.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penyebab utama penjualan tidak naik adalah ....

A. Iklan berbayar menjangkau orang yang tidak berminat membeli
B. Harga kerudung lebih mahal dibandingkan dengan harga pesaing
C. Pilihan cara pembayaran di halaman pembayaran masih terbatas
D. Ongkos kirim tinggi karena kemasan pengiriman terlalu berat
E. Foto produk kurang meyakinkan calon pembeli untuk membayar

Kunci singkat: 1. A 2. D

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa unggahan yang disukai banyak akun belum membuktikan pemasaran berhasil?
- Bagaimana cara menemukan tahap tempat calon pembeli paling banyak berhenti, dan apa gunanya?
- **Yang harus kuingat:** hitung hasilnya, temukan tahap yang bocor, cari penyebab dengan data pembanding, lalu pilih tindak lanjut yang menyasar penyebab dan diukur ulang.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 3.2: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-3.2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 3.3 · Penerapan distribusi produk

SMKPKK-3.3

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menerapkan distribusi produk**. Distribusi menjawab pertanyaan: bagaimana produk sampai dari pembuat ke pembeli? Kamu diminta mampu mengenali saluran distribusi yang dipakai sebuah usaha dan memilih saluran yang sesuai dengan sifat produk, target pasar, dan kemampuan usaha. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus sabun cair yang dijual lewat platform belanja daring dan dikirim langsung ke konsumen melalui jasa ekspedisi, serta pesanan langsung lewat media sosial. Kuncinya adalah mengenali siapa yang berperan sebagai **perantara** dan siapa yang hanya menyediakan layanan pendukung.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menjelaskan fungsi distribusi dan membedakan produsen, perantara, konsumen, serta pihak pendukung seperti ekspedisi dan platform daring;
- mengenali saluran langsung dan tidak langsung berdasarkan jumlah perantara;
- membedakan distribusi intensif, selektif, dan eksklusif;
- memilih saluran distribusi menurut sifat produk, target pasar, citra, biaya, dan kemampuan usaha.

◆ KONSEP INTI

Susu segar yang baru diperah hanya bernilai bagi pembeli bila sampai ke tangannya dalam keadaan segar. Batik tulis yang indah hanya terjual bila dilihat oleh orang yang mau membayar mahal. **Distribusi** adalah kegiatan menyalurkan produk dari produsen ke konsumen sehingga tersedia di **tempat yang tepat, waktu yang tepat, dan jumlah yang tepat**. Pilihan saluran distribusi memengaruhi harga, mutu produk saat tiba, dan citra produk.

1. Pihak-pihak dalam distribusi

- **Produsen** adalah pembuat produk (usaha kamu).
- **Konsumen** adalah pemakai akhir produk.
- **Perantara** adalah pihak di antara produsen dan konsumen yang **berperan dalam penjualan**. Perantara ada dua jenis utama.
- **Pedagang perantara** membeli produk dari produsen (atau perantara lain), memilikinya, lalu **menjualnya kembali**: grosir, distributor, pengecer, toko oleh-oleh, dan **reseller**. Mereka mengambil selisih harga sebagai keuntungan.
- **Agen** menjual atas nama produsen dan memperoleh **komisi**, tanpa memiliki barang.
- **Pihak pendukung** membantu kelancaran tetapi **bukan perantara penjualan**. **Perusahaan**

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

ekspedisi hanya memindahkan barang tanpa membeli atau menjualnya. **Platform belanja daring (marketplace)** menyediakan tempat bertemu penjual dan pembeli, tetapi tidak memiliki barang yang dijual penjual.

Perbedaan ini penting. Reseller yang membeli lalu menjual kembali adalah perantara. Ekspedisi dan platform daring yang tidak memiliki barang bukan perantara dalam arti jumlah tingkat saluran.

2. Saluran distribusi: langsung dan tidak langsung

Saluran distribusi dibedakan menurut **jumlah perantara** (Gambar 3.10).

- **Saluran langsung (tanpa perantara):** produsen → konsumen. Produsen menjual sendiri melalui kios, antar ke rumah, toko daring milik sendiri, atau pesanan lewat media sosial.
- **Saluran tidak langsung:** ada satu atau lebih perantara.
- **Satu perantara:** produsen → pengecer atau reseller → konsumen.
- **Dua perantara:** produsen → grosir → pengecer → konsumen.
- **Tiga perantara atau lebih:** produsen → agen → grosir → pengecer → konsumen.



Gambar 3.10 Pola saluran distribusi berdasarkan jumlah perantara. Ekspedisi dan platform daring tidak dihitung sebagai perantara. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Cara menentukan saluran sebuah kasus: **telusuri barang dari produsen sampai konsumen dan hitung berapa pihak yang membeli atau menjualnya kembali.** Bila usaha menjual langsung kepada konsumen lewat platform daring lalu dikirim ekspedisi, tidak ada pihak yang membeli untuk dijual kembali, sehingga saluran tetap **langsung**. Bila usaha menjual dalam jumlah besar kepada 15 reseller yang menjualnya kembali kepada konsumen, saluran memiliki **satu perantara**.

3. Distribusi intensif, selektif, dan eksklusif

Selain jumlah perantara, usaha memilih **seberapa banyak tempat penjualan** yang dipakai (Gambar 3.11).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Tingkat	Artinya	Cocok untuk	Contoh
Intensif	Dijual di sebanyak mungkin tempat	Barang sehari-hari, murah, dibeli cepat	Air minum kemasan, camilan
Selektif	Dijual di beberapa tempat terpilih	Produk yang perlu penjelasan atau citra tertentu	Pakaian, perabot, kosmetik
Eksklusif	Dijual di satu atau sedikit tempat khusus	Produk mahal, langka, bercitra eksklusif	Batik tulis halus untuk kolektor

Gambar 3.11 Tiga tingkat kerapatan distribusi dan produk yang cocok. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- **Intensif:** produk dijual di **sebanyak mungkin tempat**. Cocok untuk barang sehari-hari yang dibeli cepat dan murah, seperti air minum dan camilan.
- **Selektif:** produk dijual di **beberapa tempat terpilih**. Cocok untuk produk yang memerlukan penjelasan atau citra tertentu, seperti pakaian atau perabot.
- **Eksklusif:** produk dijual di **satu atau sedikit tempat khusus**. Cocok untuk produk mahal, langka, dan bercitra eksklusif, seperti batik tulis halus bagi kolektor. Menitipkan produk seperti itu di sebanyak mungkin toko justru merusak citra eksklusifnya.

4. Faktor-faktor pemilihan saluran

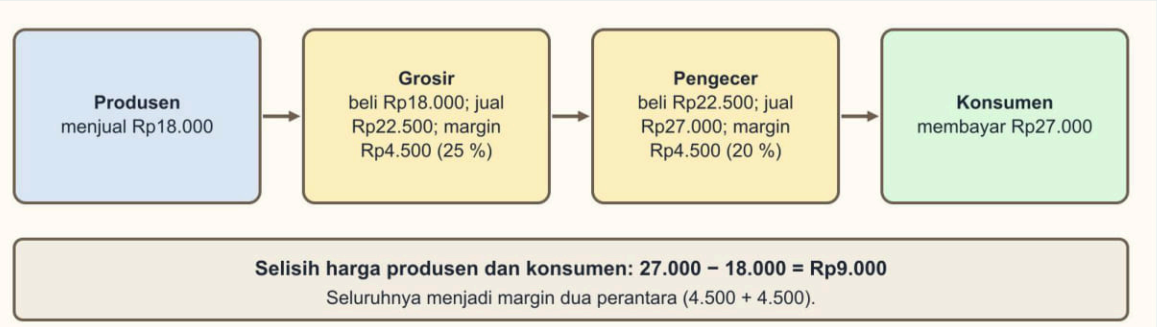
Tidak ada saluran yang paling baik untuk semua produk. Pilihan bergantung pada beberapa faktor.

- **Sifat produk.** Produk yang **cepat rusak atau basi** memerlukan saluran pendek dan cepat. Produk yang **memerlukan suhu tertentu** memerlukan pendingin selama distribusi. Produk **berat atau rapuh** memerlukan pengangkutan khusus. Produk **mahal dan eksklusif** perlu tempat yang menjaga citra.
- **Target pasar.** Di mana mereka berada, bagaimana mereka biasa membeli, dan apa yang mereka inginkan saat membeli. Pembeli kolektor ingin melihat dan meraba kain sebelum membeli.
- **Kapasitas produksi.** Usaha yang hanya mampu membuat sedikit tidak cocok memakai saluran yang meminta jumlah banyak dan pasti.
- **Jangkauan dan biaya.** Perantara memperluas jangkauan tetapi mengambil margin, sehingga harga ke konsumen naik atau laba produsen turun.
- **Kontrol mutu dan citra.** Penjualan langsung memungkinkan produsen mengawasi mutu dan pelayanan; saluran panjang mengurangi kontrol.
- **Kemampuan usaha sendiri.** Kendaraan, kotak pendingin, tenaga pengantar, dan waktu yang dimiliki.

5. Menghitung margin perantara dan harga

Setiap perantara menambahkan margin. Gambar 3.12 menunjukkan harga pada tiap tingkat untuk produk contoh.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 3.12 Contoh harga pada saluran dengan dua perantara (fiktif): margin tiap pihak dan harga akhir konsumen. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

> margin perantara = harga jual perantara − harga beli perantara

> persentase margin terhadap harga beli = margin ÷ harga beli × 100 %

Bila perantara dibayar dengan **komisi persentase dari harga eceran**, pendapatan produsen adalah harga eceran dikurangi komisi. Contoh: harga eceran Rp40.000, komisi 25 % = Rp10.000, sehingga produsen menerima Rp30.000. Bila biaya produksi Rp26.000, produsen masih untung Rp4.000. Bila komisi 40 % (Rp16.000), produsen hanya menerima Rp24.000, di bawah biaya, sehingga **rugi**. Karena itu sebelum menerima saluran dengan komisi besar, hitung dulu apakah sisa pendapatan masih di atas biaya dan memberi laba.

6. Logistik, penyimpanan, dan waktu

Distribusi juga menyangkut pengangkutan dan penyimpanan.

- **Waktu tempuh dibandingkan masa simpan.** Produk yang tahan tiga hari tidak cocok melewati rantai yang memakan waktu lima hari.
- **Penyimpanan di perantara.** Produk yang memerlukan pendingin hanya dapat dititipkan di tempat yang memiliki pendingin yang sesuai.
- **Kemasan pengiriman** yang sesuai sifat produk (sub bab 2.4).
- **Jadwal dan rute.** Pengantaran harian ke pelanggan di sekitar sekolah memerlukan kendaraan, kotak pendingin, dan jadwal yang tetap.
- **Biaya distribusi** dibandingkan dengan harga jual: ongkos kirim yang melebihi harga produk menghambat penjualan jarak jauh.

7. Penjualan daring dan titip jual

Dua bentuk yang sering ditemui perlu dibedakan dengan cermat.

- **Penjualan daring oleh produsen sendiri** (toko daring milik sendiri, platform belanja, media sosial) tetap **saluran langsung** selama produsen menjual kepada konsumen akhir. Platform daring hanyalah tempat bertemu, dan ekspedisi hanyalah pengangkut. Biaya kirim, waktu tempuh, dan kemasan menjadi pertimbangan utama pada saluran ini.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **Titip jual (konsinyasi)**: produk dititipkan di toko mitra, dan pembayaran dilakukan setelah barang laku, biasanya dengan komisi. Toko mitra berperan sebagai perantara karena ikut menjual produk kepada konsumen. Keuntungannya, usaha tidak perlu membuka toko sendiri; risikonya, produk yang tidak laku harus diambil kembali dan harus diperiksa kondisinya.

Untuk pembayaran, pilihan seperti bayar di tempat (COD) dapat menaikkan jumlah pembeli, tetapi usaha menanggung risiko paket ditolak. Pilihan seperti ini ikut menentukan hambatan pada tahap keputusan membeli (sub bab 3.2).

Ringkasnya, pilih saluran dengan urutan pertanyaan berikut: apa sifat produk (cepat rusak, berpendingin, mahal), siapa dan di mana pembelinya, berapa banyak yang mampu diproduksi, berapa margin yang masih menyisakan laba, dan apa yang mampu dikerjakan usaha sendiri. Saluran yang menjawab semua pertanyaan itu adalah saluran yang tepat.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Mengenali jenis saluran distribusi

Tentukan saluran distribusi pada tiga kasus: (a) unit produksi tempe menjual di kios sekolah dan menerima pesanan lewat media sosial yang diantar sendiri; (b) unit produksi sambal menitipkan botol di sepuluh warung yang membeli botol putus dan menjualnya kembali; (c) usaha kerajinan menjual ke grosir oleh-oleh, grosir menjual ke toko-toko, dan toko menjual kepada wisatawan.

Penyelesaian.

1. (a) Tidak ada pihak yang membeli untuk dijual kembali → **saluran langsung**.
2. (b) Warung membeli botol dan menjualnya kembali → **satu perantara** (pengecer).
3. (c) Grosir dan toko membeli lalu menjual kembali → **dua perantara**.

Jawaban: (a) langsung; (b) satu perantara; (c) dua perantara.

Contoh 2 — Memilih saluran untuk produk cepat rusak

Usaha bunga potong segar memiliki bunga yang hanya tahan empat hari setelah dipetik. Pembelinya penyelenggara acara dan toko hadiah di kota yang berjarak 25 km. Pilihan: (a) menitipkan kepada distributor yang memasok kota lain dengan waktu tempuh enam hari; (b) mengantar langsung dua hari sekali dengan kendaraan berpendingin ke toko hadiah dan penyelenggara; (c) menjual melalui toko daring dengan pengiriman reguler lima hari. Pilihan mana yang tepat?

Penyelesaian.

1. Masa simpan 4 hari → waktu tempuh harus jauh di bawah 4 hari.
2. (a) 6 hari dan (c) 5 hari melebihi masa simpan → gugur.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. (b) antar dua hari sekali, jarak 25 km, berpendingin → sesuai masa simpan dan menjangkau target.

Jawaban: pilihan (b).

Contoh 3 — Menghitung harga dan margin pada saluran dua perantara

Produsen menjual selai Rp18.000 per toples kepada grosir. Grosir menjualnya Rp22.500 kepada pengecer, dan pengecer menjualnya Rp27.000 kepada konsumen. Hitung margin dan persentase margin tiap perantara terhadap harga belinya.

Penyelesaian.

1. Margin grosir = 22.500 − 18.000 = Rp4.500; persentase = 4.500 ÷ 18.000 × 100 % = 25 %.
2. Margin pengecer = 27.000 − 22.500 = Rp4.500; persentase = 4.500 ÷ 22.500 × 100 % = 20 %.
3. Selisih harga produsen dan konsumen = 27.000 − 18.000 = Rp9.000 = margin kedua perantara.

Jawaban: margin grosir Rp4.500 (25 %), margin pengecer Rp4.500 (20 %).

Contoh 4 — Memeriksa apakah komisi masih menguntungkan

Biaya produksi satu tas Rp60.000. Harga eceran Rp95.000. Toko mitra meminta komisi 35 %. Apakah usaha masih untung?

Penyelesaian.

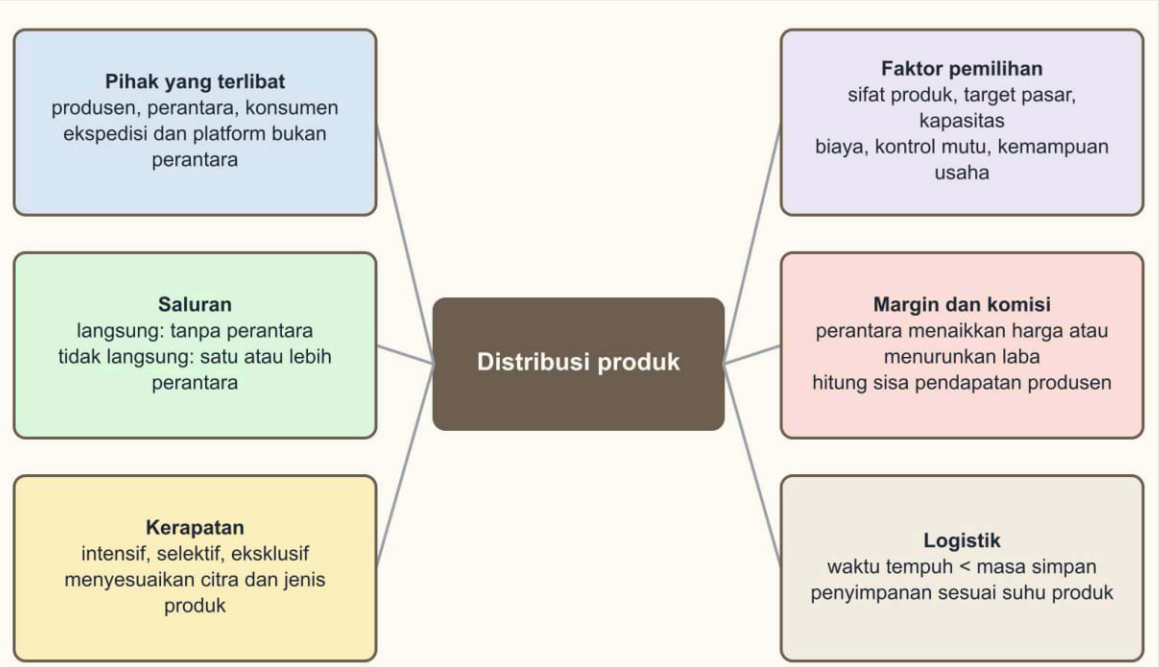
1. Komisi = 35 % × 95.000 = Rp33.250.
2. Pendapatan produsen = 95.000 − 33.250 = Rp61.750.
3. Laba = 61.750 − 60.000 = Rp1.750 per tas (masih untung, tetapi sangat tipis).
4. Bila komisi 40 %: pendapatan 95.000 − 38.000 = Rp57.000 < Rp60.000 → rugi.

Jawaban: masih untung Rp1.750 per tas dengan komisi 35 %; komisi 40 % membuat rugi.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 3.13. Saluran distribusi dipilih dari jumlah perantara yang diperlukan, kerapatan penjualan, dan faktor-faktor produk, pasar, dan biaya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 3.13 Peta konsep penerapan distribusi produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) perantara membeli lalu menjual kembali (atau menjual atas nama produsen dengan komisi); ekspedisi dan platform daring bukan perantara; (2) saluran dihitung dari jumlah perantara: langsung, satu, dua, atau lebih; (3) intensif = banyak tempat, selektif = tempat terpilih, eksklusif = sedikit tempat khusus; (4) pilih saluran menurut sifat produk, target pasar, kapasitas, biaya, kontrol mutu, dan kemampuan usaha; (5) produk cepat rusak butuh saluran pendek; (6) margin perantara menaikkan harga atau menurunkan laba, sehingga komisi harus dihitung; (7) waktu tempuh harus lebih pendek dari masa simpan.

Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal distribusi:

1. **Telusuri barang dari produsen ke konsumen** dan catat siapa yang membeli atau menjualnya kembali.
2. **Kenali sifat produk** dari soal: masa simpan, suhu, nilai, kapasitas produksi, citra yang ingin dijaga.
3. **Kenali target pasar** dan kebiasaannya: ingin melihat langsung, ingin cepat, atau ingin murah.
4. **Cocokkan setiap pilihan** dengan sifat produk, target, dan kemampuan usaha; periksa angka (waktu tempuh, komisi, kapasitas).

Jebakan yang sering dipasang:

- **Menganggap ekspedisi atau platform daring sebagai perantara** sehingga saluran dianggap tidak langsung.
- **Menyebut saluran "langsung" hanya karena memakai media sosial** padahal ada reseller yang membeli lalu menjual kembali.
- **Memilih saluran terluas** (banyak toko, banyak reseller) untuk produk yang citranya harus eksklusif.
- **Memilih saluran panjang** untuk produk cepat rusak.
- **Menitipkan produk berpendingin** di tempat yang tidak memiliki pendingin.
- **Mengabaikan komisi** sehingga laba berubah menjadi rugi.
- **Menganggap harga eceran sama dengan pendapatan produsen** padahal sebagian menjadi margin perantara.

> Contoh salah tafsir: sebuah usaha menjual madu kepada koperasi sekolah yang membeli putus lalu menjualnya kembali kepada siswa. Seorang siswa menyimpulkan "saluran langsung karena koperasi berada di sekolah yang sama dengan pembuat madu". Koperasi membeli lalu menjual kembali, sehingga ada satu perantara; letak yang berdekatan tidak mengubah hal itu.

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan produk bernilai tinggi yang dibuat dalam jumlah sedikit, dengan pembeli yang ingin melihat langsung dan keinginan pemilik menjaga citra eksklusif. Perhatikan cara memeriksa setiap pilihan terhadap kerapatan distribusi dan citra produk (bagian 3 dan 4).

►. Sanggar batik tulis milik alumni SMK Kriya Kreatif Batik dan Tekstil hanya mampu memproduksi 30 lembar kain per bulan pada 2027. Setiap lembar dikerjakan tangan selama dua minggu dan dijual seharga Rp1.500.000–Rp3.000.000. Pembelinya kolektor kain dan wisatawan yang ingin melihat dan meraba langsung kualitas kain sebelum membeli. Pemilik ingin citra eksklusif batiknya terjaga, dan sanggar tidak sanggup memasok banyak tempat penjualan setiap bulan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi distribusi yang paling tepat adalah ....

A. Menitipkan kain di toko oleh-oleh bandara dan hotel di sepuluh kota
B. Menjual melalui dua galeri batik terpilih dan pameran kerajinan
C. Menjual hanya lewat media sosial sanggar dengan sistem pra-pesan
D. Mengajak banyak reseller daring menjual dengan potongan besar
E. Menitipkan kain di sebanyak mungkin toko pakaian di kota itu

Pembahasan **Kunci: B**

Konsep: Strategi distribusi: intensif (sebanyak mungkin tempat), selektif (beberapa tempat terpilih), dan eksklusif (sangat terbatas). Produk premium dengan jumlah terbatas cocok didistribusikan secara selektif/eksklusif di tempat yang sesuai dengan cara pembeli memilih produk.

Langkah:
1. Produksi 30 lembar per bulan dan sanggar tidak sanggup memasok banyak tempat → jumlah titik penjualan harus sedikit.
2. Pembeli ingin melihat dan meraba kain → perlu tempat penjualan fisik.
3. Citra eksklusif → tempat terpilih yang sesuai dengan produk premium.
4. Dua galeri terpilih dan pameran memenuhi ketiganya.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: bandara dan hotel memang tempat yang terkesan eksklusif, tetapi sepuluh kota terlalu banyak untuk dipasok dengan 30 lembar per bulan.
• **B.** ✓ Sedikit titik, pembeli dapat melihat langsung, dan citra eksklusif terjaga.
• **C.** ✗ Jebakan: pra-pesan memang menjaga jumlah dan citra, tetapi pembeli tidak dapat melihat dan meraba kain sebelum membeli.
• **D.** ✗ Potongan besar merusak harga dan citra eksklusif, dan reseller daring tidak memungkinkan pembeli meraba kain.
• **E.** ✗ Distribusi intensif tidak sesuai dengan jumlah produksi yang sedikit dan menurunkan kesan eksklusif.

Jawaban: B.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu sifat produk, kebiasaan pembeli, dan siapa yang membeli lalu menjual kembali.

1. Unit usaha Agribisnis Ternak SMK Sumber Rejeki memproduksi susu sapi pasteurisasi rasa cokelat dalam botol 250 ml. Susu hanya tahan 3 hari di lemari pendingin. Pembelinya warga dua desa di sekitar sekolah dan kantin sekolah yang memesan setiap hari. Laba unit usaha sekitar 20% dari harga jual. Unit usaha memiliki satu sepeda motor dan dua kotak pendingin. Pada 2027 mereka ingin pengiriman lebih teratur dan susu tetap segar saat diterima.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saluran distribusi yang paling tepat adalah ....

A. Menitipkan susu kepada distributor yang memasok minimarket di kota
B. Menitipkan susu di dua warung desa berpendingin dengan komisi 30%
C. Mengantar sendiri tiap pagi ke pelanggan dengan kotak pendingin
D. Menitipkan susu di warung-warung desa yang belum memiliki pendingin
E. Menjual melalui marketplace dengan pengiriman reguler ke luar kota

2. UMKM rengginang "Gurih Sari" pada 2027 menjual produknya melalui 15 reseller. Setiap reseller membeli rengginang dalam jumlah besar dengan harga khusus, menyimpannya, lalu menjualnya kembali langsung kepada konsumen di wilayahnya masing-masing melalui media sosial dan warung kecil milik reseller sendiri. UMKM tidak menjual kepada pedagang besar mana pun.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saluran distribusi melalui reseller tersebut termasuk ....

A. Distribusi langsung karena penjualan dilakukan lewat media sosial
B. Distribusi tidak langsung dengan satu perantara, yaitu reseller
C. Distribusi tidak langsung dengan dua perantara, yaitu agen dan reseller
D. Distribusi langsung karena reseller adalah bagian dari karyawan UMKM
E. Distribusi tidak langsung dengan perantara pedagang besar dan warung

Kunci singkat: 1. C 2. B

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa platform belanja daring dan jasa ekspedisi tidak dihitung sebagai perantara?
- Bagaimana cara memeriksa apakah komisi yang diminta mitra masih menyisakan laba?
- **Yang harus kuingat:** hitung perantara yang benar-benar membeli dan menjual kembali, lalu pilih saluran yang cocok dengan sifat produk, pembeli, citra, dan biaya.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 3.3: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-3.3

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kuis Akhir Bab 3

SMKPKK-KB3

Jumlah soal: 25 **Waktu anjuran:** 60 menit

Kerjakan sendiri dan berwaktu. Setelah selesai, cocokkan dengan kunci di Bagian D, isi tabel skor, lalu lihat anjuran di bawahnya.

Kerjakan Kuis Bab 3 di LMS

Skor dan progresmu tersimpan di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-KB3

1. Target penjualan unit usaha sekolah bulan Agustus 2027 adalah 500 pcs. Penjualan yang tercapai 425 pcs, naik dari 380 pcs bulan Juli.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Capaian 85 % berarti target belum tercapai sehingga penyebabnya perlu dicari.	○	○
Karena penjualan naik dari bulan Juli, strategi pasti berhasil dan tidak perlu dievaluasi.	○	○
Survei kepuasan pelanggan dapat dipakai sebagai bukti untuk memilih tindak lanjut.	○	○

2. Toko daring kerajinan unit usaha sekolah menjalankan iklan berbayar selama empat minggu pada 2027.

Minggu	Pengunjung toko	Pesanan
1	800	40
2	1.200	36
3	1.500	30
4	2.000	30

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kesimpulan penyebab yang paling didukung oleh data adalah ....

A. Iklan gagal karena jumlah pengunjung semakin berkurang dari minggu ke minggu
B. Iklan berhasil menarik pengunjung, tetapi makin sedikit yang memesan sehingga target dan halaman produk perlu diperiksa
C. Produk sama sekali tidak diminati karena pesanan minggu keempat hanya 30 dari 2.000 pengunjung
D. Pesanan turun karena pengunjung terlalu banyak sehingga toko daring tidak mampu melayani semuanya
E. Data tidak dapat dipakai karena persentase pemesan hanya dapat dihitung bila jumlah pengunjung sama pada tiap minggu

3. Murid Tata Boga membuat kue lapis tradisional dengan target ibu-ibu yang aktif di arisan dan pengajian di kelurahannya pada 2027. Anggaran promosi kelompok hanya Rp300.000.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saluran promosi yang paling sesuai adalah ....

A. Menitipkan contoh kue dan daftar harga melalui pengurus arisan dan grup pesan singkat ibu-ibu kelurahan
B. Memasang iklan di arena futsal remaja agar pemain futsal tertarik membeli kue lapis tradisional buatan murid
C. Mengadakan siaran langsung permainan gim daring dengan hadiah kue untuk penonton yang menang
D. Membagikan brosur di lomba sepeda tingkat provinsi yang diikuti peserta dari berbagai kota
E. Memasang iklan satu halaman penuh di majalah nasional yang dibaca pembaca di seluruh Indonesia

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Usaha anyaman bambu milik murid SMK menjual tas anyaman untuk wisatawan dan penggemar kerajinan pada 2027. Penjualan di bazar sekolah baik, tetapi turun setelah bazar. Pemilik ingin menjangkau pembeli di luar kota.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menurunkan harga menjadi setengahnya agar pembeli di luar kota langsung memesan tanpa pertimbangan
☐ B. Membuka toko di marketplace dengan foto tiap sudut tas, ukuran, dan cerita pengrajinnya
☐ C. Menitipkan contoh tas di toko oleh-oleh dan kafe di kawasan wisata sambil membawa kartu nama usaha
☐ D. Menunggu bazar berikutnya dan menutup penjualan lain agar tidak menambah biaya apa pun
☐ E. Mengunggah video proses menganyam secara rutin untuk membangun cerita dan minat pada produk

5. Penjualan sambal botol unit usaha sekolah selama tiga bulan pada 2027 tercatat sebagai berikut.

Bulan	Penjualan (botol)
April	250
Mei	300
Juni	270

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat tentang pertumbuhan penjualan adalah ....

A. Penjualan Mei naik 50 % dari April, lalu Juni turun 30 % dari Mei
B. Penjualan Mei naik 20 % dari April, lalu Juni turun 30 % dari Mei
C. Penjualan Mei naik 50 % dari April, lalu Juni turun 10 % dari Mei
D. Penjualan Mei naik 16,7 % dari April, lalu Juni turun 10 % dari Mei
E. Penjualan Mei naik 20 % dari April, lalu Juni turun 10 % dari Mei

6. Usaha minuman kopi susu botol sekolah menyurvei 100 calon pembeli sebelum memilih target pasar utama pada 2027. Harga jual yang direncanakan Rp12.000 per botol.

Kelompok	Responden	Berminat membeli	Sanggup membayar Rp12.000
Pelajar SMA/SMK	40	28	9
Guru dan pegawai sekolah	30	24	22
Orang tua murid	30	12	10

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Target pasar utama yang paling tepat adalah ....

A. Guru dan pegawai sekolah, karena 24 dari 30 berminat dan 22 di antaranya sanggup membayar Rp12.000
B. Pelajar SMA/SMK, karena kelompok ini paling banyak jumlahnya dan 28 responden berminat membeli
C. Orang tua murid, karena hanya 12 responden yang berminat sehingga persaingan akan paling sedikit
D. Pelajar SMA/SMK, karena 9 dari 40 sanggup membayar dan jumlah kelompok ini paling banyak
E. Seluruh kelompok sama-sama menjadi target utama karena semuanya berminat membeli pada tingkat tertentu

7. Komunitas murid pencinta sepeda membuat kaos bertema sepeda untuk pesepeda berusia 20–35 tahun di kotanya (2027). Anggaran promosi sangat terbatas.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi pemasaran yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mencetak ribuan brosur dan membagikannya di terminal bus kepada penumpang yang lewat
☐ B. Memotret kaos yang dipakai anggota komunitas lalu mengunggahnya di akun media sosial khusus pesepeda
☐ C. Menunggu pembeli datang sendiri ke sekolah karena kaos yang bagus akan dikenal lewat mulut ke mulut
☐ D. Menitipkan contoh kaos di toko sepeda dan mengajak klub bersepeda memakainya dalam acara bersama
☐ E. Membuka pemesanan lewat toko daring dengan foto produk yang jelas dan tabel ukuran

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

8. UMKM keripik pisang akan memperkenalkan varian rasa cokelat pada 2027. Biaya produksi Rp9.000 per bungkus, harga normal Rp15.000, dan pesaing menjual produk serupa Rp14.000. Pemilik mempertimbangkan harga perkenalan selama dua minggu. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Strategi harga perkenalan yang paling tepat adalah ....

A. Menjual Rp8.000 selama dua minggu agar pembeli beralih, karena kerugian akan tertutup setelah pembeli menyukai produk itu
B. Menjual Rp11.000 selama dua minggu, tetap di atas biaya produksi, lalu kembali ke Rp15.000 dengan pemberitahuan jelas
C. Menjual Rp15.000 sejak awal tanpa promosi karena rasa cokelat pasti lebih disukai daripada produk pesaing
D. Menjual Rp9.000 sama dengan biaya produksi selama dua bulan agar semua pembeli menjadi pelanggan tetap
E. Menjual Rp20.000 agar produk tampak premium dan pembeli tidak membandingkannya dengan harga pesaing

9. Teh celup herbal buatan murid ditujukan untuk pekerja kantor muda yang jarang sempat memasak. Keunggulan nyatanya: praktis diseduh dalam 2 menit, tanpa gula tambahan, dan harga Rp18.000 per boks isi 10 kantong (2027). Kelompok menyusun pesan promosi. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Pesan promosi yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Seduh dua menit di meja kerja, tanpa gula tambahan
☐ B. Obat alami penyembuh segala penyakit para pekerja kantor
☐ C. Pilihan praktis tanpa gula untuk menemani hari kerja, Rp18.000 per boks
☐ D. Teh termurah se-Indonesia sehingga semua orang pasti beralih ke teh ini
☐ E. Dijamin tidak ada teh lain yang lebih baik daripada teh ini di mana pun

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

10. Evaluasi pemasaran minuman herbal unit usaha sekolah pada 2027 menunjukkan: capaian target 70 %; ulasan pembeli memuji rasa tetapi banyak calon pembeli belum tahu produknya; dan promosi hanya dilakukan lewat bazar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindak lanjut yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menurunkan mutu rasa agar harga dapat diturunkan dan penjualan segera naik pada bulan berikutnya
☐ B. Menambah promosi digital yang menjangkau calon pembeli yang belum tahu produk
☐ C. Menghentikan produksi sementara karena capaian target belum mencapai 100 % pada bulan ini
☐ D. Menetapkan target dan indikator mingguan, misalnya jumlah pengunjung dan pesanan, untuk memantau hasil promosi
☐ E. Menunggu hingga bazar berikutnya agar penjualan naik dengan sendirinya tanpa perubahan strategi

11. Murid Tata Boga menjual keripik tempe Rp10.000 per bungkus pada 2027. Dari survei kecil, banyak pelajar mengatakan harganya terlalu tinggi untuk uang jajan mereka, tetapi mereka menyukai rasanya.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi yang paling menjawab hasil survei itu adalah ....

A. Memasang spanduk besar di gerbang sekolah agar nama keripik tempe lebih dikenal oleh pelajar
B. Membagikan contoh gratis kepada guru agar guru ikut mempromosikan keripik kepada murid
C. Membuat bungkus kecil berharga Rp3.000 yang sesuai dengan uang jajan pelajar yang disurvei
D. Menambah rasa baru yang lebih pedas agar pelajar yang menyukai pedas lebih tertarik membeli
E. Memasang poster hadiah undian pada setiap bungkus agar pelajar tertarik membeli lebih banyak

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

12. Penjualan toko daring tas rajut turun 30 % dalam dua bulan terakhir pada 2027. Catatan tim: jumlah pengunjung toko menurun; iklan berbayar tidak diperbarui sejak dua bulan lalu sehingga masih tampil dengan foto lama; stok tas menumpuk di gudang; dan pesaing baru menawarkan diskon.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penyebab utama yang paling dapat langsung ditindaklanjuti tim adalah ....

A. Iklan tidak diperbarui selama dua bulan sehingga pengunjung toko menurun
B. Penjualan yang turun 30 % dalam dua bulan terakhir pada toko daring
C. Jumlah pengunjung toko yang menurun dibanding bulan-bulan sebelumnya
D. Pesaing baru yang menawarkan diskon sehingga sebagian pembeli beralih ke pesaing
E. Stok tas yang menumpuk di gudang karena tas tidak terjual dalam jumlah yang cukup

13. Kelompok usaha memiliki anggaran promosi Rp1.000.000 untuk memperkenalkan sambal botol kepada ibu rumah tangga di kecamatannya (2027). Pilihan saluran promosi:

Saluran promosi	Biaya	Ibu rumah tangga sasaran yang terjangkau
Iklan berbayar media sosial (sasaran lokasi dan usia)	Rp500.000	5.000
Selebaran dari pintu ke pintu	Rp200.000	1.000
Spanduk di jalan utama kecamatan	Rp300.000	1.500
Iklan radio berjangkauan nasional	Rp1.000.000	2.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Susunan promosi yang menjangkau sasaran paling banyak dalam anggaran adalah ....

A. Iklan radio berjangkauan nasional saja, yang menjangkau 2.000 sasaran dengan biaya sebesar Rp1.000.000
B. Iklan media sosial dan selebaran, yang menjangkau 6.000 sasaran dengan biaya Rp700.000
C. Iklan media sosial dan spanduk, yang menjangkau 6.500 sasaran dengan biaya Rp800.000
D. Selebaran dan spanduk, yang menjangkau 2.500 sasaran dengan biaya Rp500.000
E. Iklan media sosial, selebaran, dan spanduk, yang menjangkau 7.500 sasaran dengan biaya Rp1.000.000

14. Kelompok usaha sekolah menulis rencana pemasaran sabun cuci piring untuk 2027: (1) target pasar: semua orang, dari pelajar sampai lansia; (2) promosi: unggah foto produk di media sosial; (3) harga: Rp25.000 per botol; (4) tidak ada catatan anggaran maupun angka yang ingin dicapai.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kelemahan rencana pemasaran tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

- ☐ A. Target pasarnya terlalu luas sehingga promosi tidak dapat difokuskan pada kelompok tertentu
- ☐ B. Promosinya memakai media sosial yang pasti tidak dapat menjangkau calon pembeli sabun
- ☐ C. Tidak ada anggaran dan angka target sehingga keberhasilan rencana tidak dapat diukur
- ☐ D. Nama produk sudah ditulis di rencana sehingga rencana terlalu mudah ditiru oleh kelompok lain
- ☐ E. Harga Rp25.000 tidak disertai dasar perhitungan biaya dan perbandingan dengan harga pesaing

15. Target penjualan kue kering unit usaha sekolah pada Juni 2027 adalah 400 toples. Penjualan yang tercapai pada bulan itu 340 toples.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Persentase capaian target penjualan Juni adalah ....

A. 15 %
B. 60 %
C. 85 %
D. 117 %
E. 340 %

16. Unit produksi tahu SMK menjual tahu segar di kios depan sekolah dan mengantarnya sendiri ke rumah pelanggan yang memesan lewat telepon (2027). Tahu tidak dititipkan ke toko atau pedagang lain.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saluran distribusi yang dipakai unit produksi tersebut adalah ....

A. Distribusi tidak langsung melalui satu pengecer
B. Distribusi langsung dari produsen ke konsumen
C. Distribusi tidak langsung melalui grosir lalu pengecer
D. Distribusi melalui agen tunggal di tingkat provinsi
E. Distribusi melalui jaringan penjualan berjenjang

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

17. Survei terhadap 50 pembeli sambal botol pada 2027 menunjukkan: 36 orang menilai rasanya enak, 30 orang menilai harga Rp28.000 per botol 250 g terlalu mahal, dan 8 orang mengatakan baru tahu produk ini ada.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi pemasaran yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti resep dengan bahan yang lebih murah agar rasa dan harga turun bersamaan
B. Memperbanyak iklan agar lebih banyak orang tahu karena rasa sudah enak dan harga tidak perlu diubah
C. Menutup penjualan toko daring sementara sampai pembeli melupakan keluhan tentang harga produk
D. Menawarkan botol lebih kecil atau paket isi ulang berharga lebih terjangkau tanpa mengubah rasa
E. Menaikkan harga lagi agar pembeli menganggap sambal ini produk istimewa dengan mutu tinggi

18. Kelompok usaha sabun cuci tangan buatan murid merencanakan promosi pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Menulis ulasan palsu bintang lima dari akun milik sendiri membantu promosi dan tidak melanggar etika.	○	○
Menyebutkan keunggulan produk sesuai kenyataan, misalnya harum dan lembut di tangan, adalah promosi yang jujur.	○	○
Mengirim pesan promosi ke ratusan nomor yang diambil acak tanpa izin pemilik nomor adalah cara promosi yang baik.	○	○

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

19. Perhatikan empat ulasan pembeli sambal botol dari toko daring unit usaha sekolah pada 2027 berikut.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindak lanjut yang paling tepat berdasarkan ulasan tersebut adalah ....



A. Mengganti resep karena rasa menjadi alasan utama ulasan bintang rendah pada gambar
B. Menghapus ulasan bintang rendah dari halaman toko agar penilaian toko terlihat lebih baik
C. Menurunkan harga karena semua ulasan bintang rendah pada gambar menyebut harga yang terlalu mahal bagi pembeli
D. Memperbaiki kemasan pengiriman agar tidak bocor dan memeriksa lama pengiriman dengan jasa ekspedisi
E. Menambah iklan agar jumlah ulasan bintang lima lebih banyak daripada ulasan bintang rendah

20. Usaha madu botol menjual produknya Rp10.000 kepada grosir. Grosir menjualnya Rp12.000 kepada pengecer, dan pengecer menjualnya Rp15.000 kepada konsumen (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Margin pengecer per botol dan persentasenya terhadap harga beli pengecer adalah ....

A. Rp5.000, atau 50 % dari harga beli pengecer
B. Rp2.000, atau 20 % dari harga beli pengecer
C. Rp3.000, atau 30 % dari harga beli pengecer
D. Rp3.000, atau 20 % dari harga beli pengecer
E. Rp3.000, atau 25 % dari harga beli pengecer

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

21. Kue basah buatan murid Tata Boga tahan paling lama satu hari dan harus disimpan dalam wadah tertutup pada 2027. Kelompok ingin memilih saluran distribusi yang menjaga mutu dan menjangkau pembeli di sekitar sekolah dan perkantoran dalam radius 5 km.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saluran distribusi yang paling tepat adalah ....

A. Menitipkan ke grosir yang menyimpan kue tiga hari lalu menjualnya kepada pengecer di kota lain
B. Mengirim lewat ekspedisi biasa ke luar pulau dengan waktu pengiriman paling cepat tiga hari
C. Menjual melalui rantai agen berjenjang agar jumlah penjualan sebanyak mungkin dalam sebulan
D. Mengantar langsung setiap pagi ke pembeli dan toko dekat sekolah dengan wadah tertutup
E. Menyimpan kue di gudang bersama produk lain lalu menjualnya ketika pesanan sudah terkumpul banyak

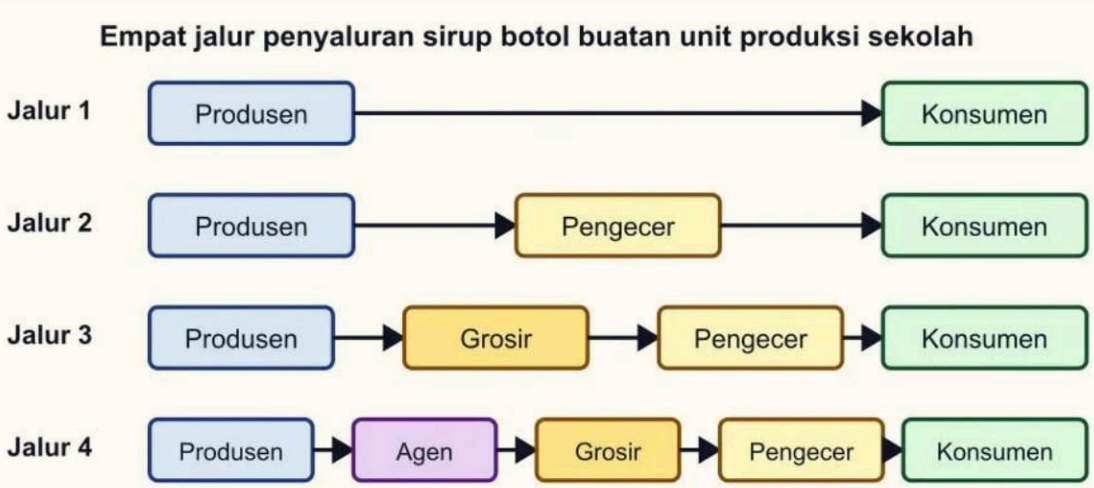
22. Seorang murid mempelajari cara produk sampai ke pembeli pada usaha pakaian daring pada 2027: ada platform marketplace, jasa ekspedisi, dan reseller yang membeli pakaian dalam jumlah besar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat tentang peran masing-masing adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Marketplace menyediakan tempat bertemu penjual dan pembeli tanpa memiliki barang yang dijual
☐ B. Ekspedisi membeli barang dari penjual lalu menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga lebih tinggi
☐ C. Ekspedisi berperan sebagai jasa pengangkut yang memindahkan barang tanpa mengubah kepemilikannya
☐ D. Reseller yang membeli barang lalu menjualnya kembali termasuk perantara dalam saluran distribusi
☐ E. Setiap perusahaan jasa pengiriman otomatis menjadi agen yang mewakili produsen dalam penjualan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

23. Unit produksi sekolah menjual sirup botol melalui beberapa jalur seperti pada bagan berikut. Sirup yang dijual di minimarket pada 2027 dibeli minimarket dari grosir, lalu dijual kepada konsumen.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jalur yang dipakai untuk penjualan di minimarket tersebut adalah ....



A. Jalur 1, saluran langsung tanpa perantara
B. Jalur 2, saluran dengan satu perantara yaitu pengecer
C. Jalur 3, saluran dengan dua perantara yaitu grosir dan pengecer
D. Jalur 4, saluran dengan tiga perantara yaitu agen, grosir, dan pengecer
E. Jalur 2 atau Jalur 3, karena kedua jalur itu sama-sama melalui pengecer

24. Usaha sambal botol milik murid ingin menambah penjualan lewat toko oleh-oleh di kota lain pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Penjualan lewat toko oleh-oleh menambah jangkauan, tetapi harga jual ke toko harus memberi ruang laba bagi toko.	○	○
Karena toko oleh-oleh membeli dalam jumlah besar, produsen tidak perlu memperhitungkan biaya pengiriman ke toko itu.	○	○
Saluran distribusi dipilih hanya dari jumlah toko yang tersedia tanpa mempertimbangkan sifat produk.	○	○

25. UMKM kerupuk udang beku buatan murid SMK ingin menjual ke luar kota pada 2027. Kerupuk harus tetap beku dan rusak bila mencair.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Pertimbangan yang tepat dalam memilih saluran distribusi adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Memilih jasa pengiriman atau mitra yang menyediakan penyimpanan dan pengiriman berpendingin

☐ B. Memilih saluran terpanjang karena makin banyak perantara makin cepat produk sampai ke konsumen

☐ C. Menghitung biaya pengiriman berpendingin terhadap harga jual sebelum menetapkan saluran

☐ D. Menyerahkan kerupuk ke agen yang tidak memiliki freezer untuk dijual keesokan harinya

☐ E. Memulai dengan satu atau dua toko mitra berfreezer untuk menguji permintaan di kota tujuan

Tabel skor dan anjuran

Sub bab / subtopik	Nomor soal	Benar	Jika kurang separuh benar
Sub bab 3.1 · Perancangan strategi pemasaran produk	3, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 13, 14, 17, 18	___ / 11	Ulangi hlm. 148
Sub bab 3.2 · Evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran	1, 2, 5, 10, 12, 15, 19	___ / 7	Ulangi hlm. 161
Sub bab 3.3 · Penerapan distribusi produk	16, 20, 21, 22, 23, 24, 25	___ / 7	Ulangi hlm. 173

Skor 70 % atau lebih: lanjut ke bab berikutnya. Skor 50–69 %: ulangi sub bab pada tabel yang kurang dari separuh benar. Skor di bawah 50 %: baca ulang bab ini dari awal. (Angka ini anjuran belajar, bukan prediksi nilai TKA.)

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bab 4 · Peluang dan Proposal Usaha

SMKPKK-B4

Setelah mempelajari bab ini, kamu dapat:

- menganalisis peluang usaha dengan analisis SWOT
- mengidentifikasi komponen proposal usaha yang lengkap
- menganalisis kelayakan proposal usaha, termasuk dengan Business Model Canvas

Peta bab

Sub bab	Judul
4.1	Analisis dan penentuan peluang usaha
4.2	Komponen proposal usaha
4.3	Analisis proposal usaha

Bab 4 di LMS

Buka seluruh latihan bab ini di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-B4

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 4.1 · Analisis dan penentuan peluang usaha

SMKPKK-4.1

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menentukan peluang usaha** (sub-elemen Analisis Peluang Usaha). Kamu diminta mampu menemukan peluang dari kebutuhan dan keadaan sekitar, membandingkan beberapa peluang dengan data, dan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebuah usaha (analisis SWOT). Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus bengkel otomotif yang permintaannya meningkat dan pemiliknya mempertimbangkan layanan baru, serta kasus usaha minuman yang meminta kamu memilih pernyataan yang termasuk hasil analisis SWOT. Pada soal seperti ini, kesalahan terbanyak adalah **tertukarnya faktor dalam dan faktor luar usaha**.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- membedakan ide dari peluang usaha dan menyebutkan sumber-sumber peluang;
- menilai dan memilih peluang berdasarkan kebutuhan nyata, persaingan, kemampuan, dan modal;
- memilah faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dari faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam analisis SWOT;
- menurunkan strategi dari hasil analisis SWOT.

◆ KONSEP INTI

Banyak orang punya ide usaha, tetapi tidak semua ide menjadi usaha yang bertahan. Yang membedakan adalah apakah ide itu didukung **kebutuhan nyata** dan **kemampuan melaksanakannya**. Ide yang demikian disebut **peluang usaha**.

1. Ide dan peluang usaha

Ide adalah gagasan tentang produk atau layanan. **Peluang usaha** adalah ide yang memenuhi tiga syarat.

1. **Ada kebutuhan atau permintaan yang nyata**: sekelompok orang membutuhkan atau menginginkan produk itu dan mau membayar.
2. **Belum terlayani dengan baik**: belum ada penyedia, atau penyedia yang ada belum memenuhi kebutuhan itu (jam layanan, mutu, harga, atau lokasi).
3. **Dapat dijalankan oleh pengelolanya**: sesuai keterampilan, alat, modal, dan waktu yang dimiliki.

Ide yang bagus menurut pembuatnya belum tentu peluang. Ide kursus komputer di perumahan yang sudah memiliki dua tempat kursus, sedangkan warganya lebih membutuhkan jasa lain, kurang tepat dikejar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Sumber peluang usaha

Peluang dapat dicari dari beberapa sumber (Gambar 4.1).



Gambar 4.1 Enam sumber peluang usaha. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- **Masalah dan kebutuhan masyarakat.** Warga perumahan mengeluh sinyal internet lemah; pekerja tidak sempat memasak. Setiap keluhan yang berulang adalah petunjuk peluang.
- **Perubahan di sekitar.** Perumahan baru, desa yang ditetapkan sebagai desa wisata, jumlah wisatawan yang naik, kebijakan baru, atau kebiasaan baru (belanja daring) membuka kebutuhan baru.
- **Sumber daya lokal dan limbah.** Hasil pertanian setempat, bahan tradisional, atau limbah satu usaha yang dapat menjadi bahan baku usaha lain (serbuk gergaji sebagai media tanam jamur).
- **Keterampilan dan aset sendiri.** Sertifikat kompetensi, peralatan, ruang kosong, atau kendaraan yang dimiliki.
- **Celah pesaing.** Jam layanan yang tidak dilayani pesaing, produk yang belum tersedia, atau mutu yang dikeluhkan pembeli.
- **Tren.** Kegemaran yang sedang naik dapat menjadi peluang, tetapi tren yang hanya viral sesaat berisiko; periksa apakah kebutuhannya bertahan.

3. Menggali peluang dengan data

Peluang dinilai dari data, bukan dugaan. Beberapa cara menggalinya:

- **Pengamatan**: melihat apa yang dibeli orang dan apa yang sulit mereka dapatkan.
- **Survei dan wawancara**: menanyakan kebutuhan kepada calon pelanggan. Hasilnya dibaca dari **jumlah** yang menyatakan kebutuhan itu.
- **Analisis pesaing**: siapa yang sudah ada, apa kekurangannya, berapa harganya.
- **Data pendukung**: kenaikan jumlah wisatawan, jumlah limbah yang dibuang, atau jumlah warga baru.

Misalnya dari 50 keluarga yang diwawancarai, 34 mengeluh sinyal internet lemah, 12 ingin kamera pengawas, dan 5 ingin kursus komputer. Kebutuhan terbesar adalah sinyal internet

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(34 dari 50). Bila di sekitar sudah ada dua tempat kursus tetapi belum ada jasa pemasangan jaringan, kebutuhan sinyal sekaligus **belum terlayani**, sehingga itulah peluang terkuat.

4. Menilai dan memilih peluang

Bila ada beberapa peluang, bandingkan dengan kriteria yang sama (Gambar 4.2).

Kriteria	Pertanyaan	Peluang yang lebih kuat
Permintaan	Berapa banyak orang yang membutuhkan?	Peminat terbanyak
Persaingan	Sudah ada penyedia? Apa kekurangannya?	Belum ada, atau penyedia yang ada lemah
Kemampuan	Cocok dengan keterampilan, alat, dan tenaga?	Dapat dikerjakan dengan sumber daya sendiri
Modal	Dana yang dibutuhkan dibanding dana yang ada?	Modal dalam batas dana
Risiko dan kelanjutan	Apakah kebutuhan bertahan? Bahan tersedia terus?	Kebutuhan stabil, bahan mudah diperoleh

Gambar 4.2 Lima kriteria untuk membandingkan peluang usaha dan pertanyaan yang diajukan pada tiap kriteria. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

1. **Permintaan**: berapa banyak yang membutuhkan? Pilih yang terbesar.
2. **Persaingan**: apakah sudah banyak pesaing? Peluang dengan sedikit pesaing atau pesaing yang lemah lebih menarik.
3. **Kemampuan**: sesuai keterampilan, alat, dan tenaga yang dimiliki.
4. **Modal**: sesuai dana yang tersedia. Peluang yang modalnya melebihi dana tidak dipilih walaupun menarik.
5. **Risiko dan kelanjutan**: apakah kebutuhan akan bertahan, apakah bahan baku tersedia terus.

Aturan penting: **kebutuhan yang terbukti oleh data lebih kuat daripada kebiasaan atau perkiraan.** Usaha yang sudah ada belum tentu berarti pasar luas (bisa jadi sudah jenuh), dan tren yang ramai belum tentu bertahan. Peluang lain yang jumlah peminatnya kecil dapat dijadikan **layanan tambahan** setelah usaha utama berjalan, bukan dipilih lebih dulu.

5. Analisis SWOT

SWOT adalah alat untuk memetakan keadaan usaha dengan empat kelompok faktor (Gambar 4.3).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 4.3 Matriks SWOT dan contoh isinya untuk jasa servis sepeda (fiktif). Faktor internal di baris atas, faktor eksternal di baris bawah. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- **Kekuatan (*strength*)**: hal baik **di dalam** usaha yang menguntungkan, misalnya keterampilan, sertifikat, alat, lokasi yang dimiliki, mutu, garansi.
- **Kelemahan (*weakness*)**: hal kurang **di dalam** usaha yang merugikan, misalnya modal terbatas, stok sedikit, belum memiliki kendaraan atau karyawan, proses lambat.
- **Peluang (*opportunity*)**: keadaan **di luar** usaha yang dapat menguntungkan, misalnya permintaan yang naik, pembangunan fasilitas baru, tren yang mendukung.
- **Ancaman (*threat*)**: keadaan **di luar** usaha yang dapat merugikan, misalnya pesaing baru yang kuat, kenaikan harga bahan baku, aturan baru yang menyulitkan.

Cara memilah dengan cepat dua pertanyaan:

1. **Apakah faktor itu berada di dalam usaha dan dapat dikelola langsung oleh pemilik?** Bila ya, itu faktor **internal**: kekuatan bila menguntungkan, kelemahan bila merugikan.
2. **Bila berasal dari luar usaha (pasar, pesaing, pemerintah, lingkungan)**, itu faktor **eksternal**: peluang bila menguntungkan, ancaman bila merugikan.

Kesalahan yang sering terjadi:

- **"Belum punya X" adalah kelemahan, bukan ancaman dan bukan peluang.** Misalnya belum memiliki papan nama, belum memiliki pegawai tambahan, atau stok bahan yang sedikit. Hal itu berada di dalam usaha.
- **Garansi, sertifikat, dan peralatan sendiri adalah kekuatan**, bukan peluang, karena dimiliki usaha.
- **Pesaing baru, kewajiban baru, dan kenaikan harga bahan** berasal dari luar sehingga ancaman, bukan kelemahan.
- **Permintaan yang naik dan fasilitas baru di lingkungan** berasal dari luar sehingga peluang.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **Satu faktor tidak boleh ditempatkan di dua kelompok.** Kelemahan tidak berubah menjadi peluang hanya karena dapat diperbaiki.

6. Menurunkan strategi dari SWOT

Hasil SWOT dipakai untuk menyusun strategi dengan memadukan faktor-faktornya (Gambar 4.4).

Perpaduan	Jenis strategi	Contoh (jasa servis sepeda)
Kekuatan + peluang	Pakai kekuatan untuk menangkap peluang	Titipkan kartu nama di penyewaan sepeda desa; tawarkan servis bersertifikat
Kelemahan + peluang	Perbaiki kelemahan agar peluang tertangkap	Pasang papan nama; buka lebih lama pada akhir pekan
Kekuatan + ancaman	Pakai kekuatan untuk menghadapi ancaman	Tawarkan garansi dan layanan antar-jemput sepeda
Kelemahan + ancaman	Kurangi kelemahan, hindari ancaman	Catat jadwal servis pelanggan agar tidak berpindah ke bengkel baru

Gambar 4.4 Empat jenis strategi dari perpaduan faktor SWOT. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- **Kekuatan + peluang:** pakai kekuatan untuk menangkap peluang.
- **Kelemahan + peluang:** perbaiki kelemahan agar peluang dapat ditangkap.
- **Kekuatan + ancaman:** pakai kekuatan untuk menghadapi ancaman.
- **Kelemahan + ancaman:** kurangi kelemahan dan hindari ancaman.

Strategi yang baik **menyebutkan faktor yang dipakai**. Strategi yang hanya meniru pesaing atau menurunkan harga tanpa dasar bukan strategi hasil SWOT.

7. Memeriksa kesiapan sebelum memulai

Setelah satu peluang dipilih, periksa kesiapan sebelum mengeluarkan modal besar. Tanyakan: apakah **bahan baku** tersedia dan dapat dipasok terus-menerus? apakah usaha ini memerlukan **izin atau persyaratan** tertentu, misalnya izin edar untuk produk makanan? apakah **tempat dan peralatan** yang dimiliki mencukupi? apakah ada **orang yang mampu mengerjakan** dan mengelolanya secara teratur? Peluang yang kuat di atas kertas tetapi gagal pada salah satu pemeriksaan ini perlu disesuaikan lebih dulu. Memulai dari skala kecil, misalnya menerima pesanan terbatas selama satu bulan, memungkinkan usaha belajar dari kenyataan sebelum berinvestasi lebih besar.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Memilih peluang dari data survei

Siswa Teknik Mesin menyurvei 60 pemilik warung di sebuah kecamatan. Hasil: 41 pemilik mengeluh etalase kaca sulit dibersihkan dan mudah pecah; 14 ingin dibuatkan rak besi; 5 ingin perbaikan kipas. Di kecamatan itu belum ada pembuat etalase aluminium, sedangkan sudah ada

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

tiga bengkel las rak besi. Modal kelompok Rp7 juta, cukup untuk alat potong aluminium. Tentukan peluang terkuat.

Penyelesaian.

1. Kebutuhan terbesar: etalase (41 dari 60).
2. Belum ada pembuat etalase aluminium → belum terlayani.
3. Rak besi sudah ada tiga bengkel → persaingan.
4. Modal Rp7 juta cukup untuk alat → dapat dijalankan.

Jawaban: etalase aluminium untuk warung; rak besi dan perbaikan kipas dapat menjadi layanan tambahan.

Contoh 2 — Memilah faktor SWOT

Usaha jasa servis sepeda milik alumni memiliki bengkel di depan rumah sendiri, montir bersertifikat, tetapi belum punya papan nama dan hanya buka sampai pukul 15.00. Pemerintah desa membuka jalur sepeda wisata mulai tahun depan, dan dua bengkel sepeda baru akan dibuka di jalan yang sama. Kelompokkan.

Penyelesaian.

1. Bengkel milik sendiri dan montir bersertifikat → internal menguntungkan → **kekuatan**.
2. Belum ada papan nama dan jam buka pendek → internal merugikan → **kelemahan**.
3. Jalur sepeda wisata → eksternal menguntungkan → **peluang**.
4. Dua bengkel baru di jalan yang sama → eksternal merugikan → **ancaman**.

Jawaban: kekuatan: bengkel sendiri dan montir bersertifikat; kelemahan: tidak ada papan nama dan jam buka pendek; peluang: jalur sepeda wisata; ancaman: dua bengkel baru di jalan yang sama.

Contoh 3 — Menurunkan strategi dari SWOT

Dari hasil contoh 2, rancang tiga strategi.

Penyelesaian.

1. **Kekuatan + peluang:** promosikan servis bersertifikat kepada pesepeda wisata dengan menitipkan kartu nama di penyewaan sepeda desa.
2. **Kelemahan + peluang:** pasang papan nama dan perpanjang jam buka pada akhir pekan agar dapat melayani wisatawan.
3. **Kekuatan + ancaman:** tawarkan garansi servis dan layanan antar-jemput sepeda untuk membedakan diri dari bengkel baru.

Jawaban: tiga strategi di atas.

Contoh 4 — Membandingkan peluang dengan batas modal

Kelompok memiliki modal Rp5 juta. Peluang A: jasa cuci karpet, modal Rp3 juta, 20 pelanggan per bulan, laba Rp50.000 per pelanggan. Peluang B: jasa cetak undangan, modal Rp4,5 juta, 15 pelanggan per bulan, laba Rp120.000 per pelanggan. Peluang C: studio foto, modal Rp9 juta, 30 pelanggan per bulan, laba Rp100.000 per pelanggan. Tentukan pilihan dan alasannya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

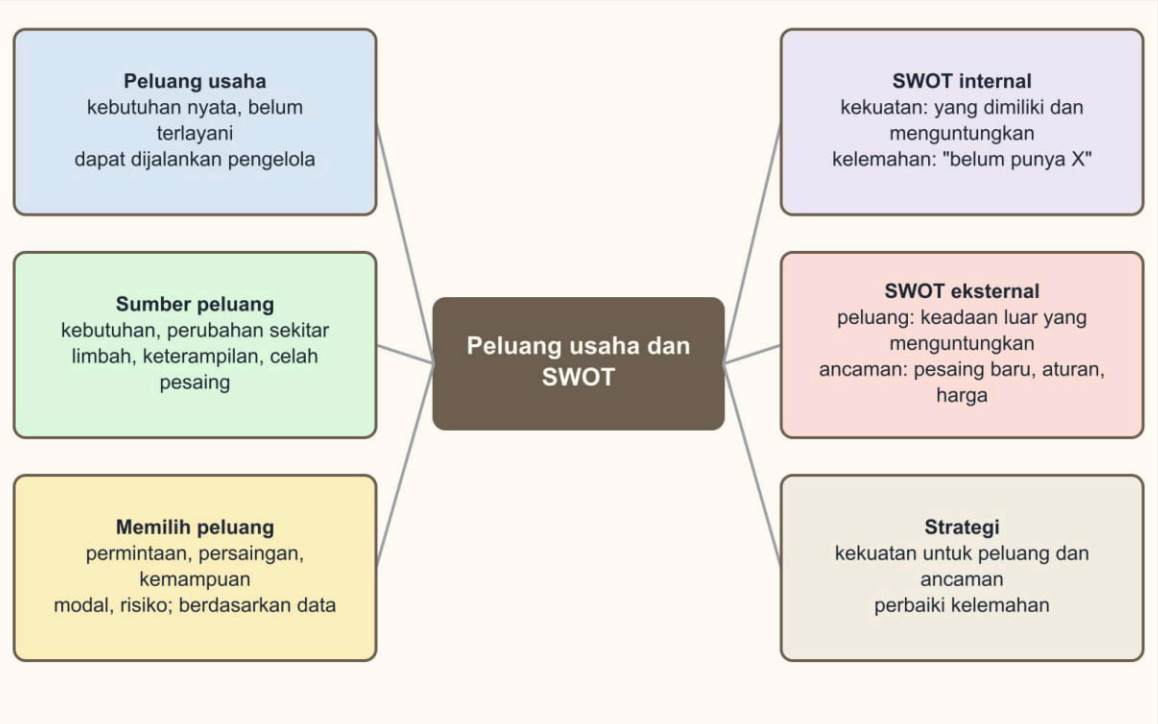
Penyelesaian.

1. Laba per bulan: A = 20 × 50.000 = Rp1.000.000; B = 15 × 120.000 = Rp1.800.000; C = 30 × 100.000 = Rp3.000.000.
2. Batas modal Rp5 juta: C (Rp9 juta) melebihi modal → tidak dipilih walaupun labanya terbesar.
3. Di antara A dan B (keduanya sesuai modal), B memberi laba lebih besar.

Jawaban: peluang B (laba Rp1.800.000 per bulan dan sesuai modal).

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 4.5. Peluang dipilih dari kebutuhan yang terbukti, belum terlayani, dan sesuai kemampuan; SWOT memilah faktor dalam dan luar usaha untuk menyusun strategi.



Gambar 4.5 Peta konsep analisis dan penentuan peluang usaha. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) peluang = ide yang punya kebutuhan nyata, belum terlayani, dan dapat dijalankan; (2) sumber peluang: kebutuhan, perubahan sekitar, sumber daya lokal, keterampilan, celah pesaing, tren; (3) pilih peluang dengan data: permintaan terbesar, sedikit pesaing, sesuai kemampuan dan modal; (4) SWOT: kekuatan dan kelemahan di dalam usaha, peluang dan ancaman di luar usaha; (5) "belum punya X" adalah kelemahan; garansi, sertifikat, alat sendiri adalah kekuatan; (6) strategi memadukan faktor: kekuatan untuk peluang dan ancaman, perbaikan kelemahan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal peluang usaha dan SWOT:

1. **Untuk memilih peluang**, urutkan kebutuhan menurut jumlah peminat, lalu periksa pesaing, kemampuan, dan batas modal.
2. **Untuk SWOT**, tanyakan setiap faktor: apakah berada di dalam usaha? Bila ya, kekuatan atau kelemahan. Bila berasal dari luar, peluang atau ancaman.
3. **Tentukan menguntungkan atau merugikan**, lalu beri nama.
4. **Pada soal pilih lebih dari satu**, nilai tiap pernyataan secara terpisah dan pilih semua yang kelompoknya tepat.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Faktor dalam tertukar dengan faktor luar**: "belum punya alat antar" disebut ancaman.
- **Kekuatan disebut peluang**: garansi atau sertifikat disebut peluang.
- **Ancaman disebut kelemahan**: pesaing baru yang membuka layanan sejenis disebut kelemahan usaha.
- **Kelemahan disebut peluang** karena dapat diperbaiki.
- **Memilih usaha yang sudah ramai** (tempat kursus yang sudah dua) karena dianggap terbukti laku.
- **Memilih peluang yang modalnya melebihi dana.**
- **Memilih berdasarkan peminat terkecil** atau kebiasaan umum, bukan data.

> Contoh salah tafsir: sebuah usaha kue memiliki oven sendiri dan sertifikat pelatihan membuat kue. Seorang siswa menggolongkannya sebagai "peluang". Karena dimiliki usaha, keduanya adalah kekuatan; peluang adalah hal di luar usaha, misalnya kantor di sekitar yang makin sering memesan kue untuk rapat.

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan lima pernyataan tentang sebuah usaha jasa. Perhatikan cara memilahnya dengan dua pertanyaan: di dalam atau di luar usaha, lalu menguntungkan atau merugikan (bagian 5).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Dimas dan Fajar, alumni jurusan Teknik Komputer dan Jaringan, membuka jasa servis ponsel di pasar kecamatan pada 2026. Mereka memiliki sertifikat pelatihan servis ponsel dan sering memberi garansi 30 hari. Modal mereka terbatas, sehingga stok suku cadang sedikit dan pelanggan sering menunggu 2–3 hari. Penjualan ponsel bekas di kecamatan itu terus meningkat. Pada 2027, sebuah toko resmi merek ponsel besar akan membuka layanan servis di kota kecamatan yang sama.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan analisis SWOT yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Garansi 30 hari merupakan peluang karena menarik lebih banyak pelanggan.
☐ B. Pembukaan layanan servis toko resmi merupakan kelemahan usaha mereka.
☐ C. Stok suku cadang yang sedikit merupakan kelemahan usaha.
☐ D. Meningkatnya penjualan ponsel bekas merupakan peluang usaha.
☐ E. Sertifikat pelatihan servis merupakan kekuatan usaha.

Pembahasan **Kunci: C, D, E**

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: SWOT: Strengths (kekuatan) dan Weaknesses (kelemahan) adalah faktor internal; Opportunities (peluang) dan Threats (ancaman) adalah faktor eksternal. Sebuah faktor tidak berubah menjadi peluang hanya karena dampaknya positif.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: garansi memang menarik pelanggan, tetapi garansi adalah kebijakan dari dalam usaha, sehingga termasuk kekuatan.
• **Pernyataan 2** ✗ Toko resmi adalah pesaing dari luar usaha, sehingga termasuk ancaman.
• **Pernyataan 3** ✓ Faktor dari dalam usaha yang menyebabkan pelanggan menunggu lama.
• **Pernyataan 4** ✓ Faktor dari luar yang menambah calon pelanggan servis.
• **Pernyataan 5** ✓ Keahlian yang dimiliki usaha menambah kepercayaan pelanggan.

Jawaban: pernyataan 3, 4, 5.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu data yang menunjukkan kebutuhan, pesaing, kemampuan, atau faktor dalam dan luar usaha.

1. Mbak Wulan, alumni jurusan Tata Kecantikan, membuka jasa rias pengantin dan sewa kebaya di rumahnya pada 2026. Ia memiliki sertifikat kompetensi rias pengantin dan 40 kebaya koleksi sendiri, tetapi belum punya mobil sehingga sulit melayani klien di desa yang jauh. Pemerintah desa merencanakan gedung serbaguna yang dapat disewa untuk resepsi mulai 2027. Sementara itu, dua salon besar di kota mulai menawarkan paket rias dan dekorasi pernikahan dengan harga promosi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Pernyataan analisis SWOT yang tepat untuk usaha Mbak Wulan adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Sertifikat kompetensi rias pengantin merupakan kekuatan usaha.
☐ B. Belum memiliki mobil untuk melayani klien jauh merupakan ancaman usaha.
☐ C. Rencana gedung serbaguna desa merupakan peluang usaha.
☐ D. Paket promosi salon besar di kota merupakan kelemahan usaha.
☐ E. Koleksi 40 kebaya milik sendiri merupakan peluang usaha.

2. Tiga siswa jurusan Teknik Jaringan Komputer dan Telekomunikasi ingin membuka usaha setelah lulus pada 2027. Mereka mewawancarai 50 keluarga di perumahan baru dekat sekolah: 34 keluarga mengeluh sinyal internet lemah di kamar lantai dua, 12 keluarga ingin memasang kamera pengawas, dan 5 keluarga ingin kursus komputer. Di sekitar perumahan sudah ada dua tempat kursus komputer, tetapi belum ada jasa pemasangan jaringan rumah. Modal mereka Rp6 juta.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Jasa pemasangan penguat sinyal dan jaringan internet rumah merupakan peluang terbaik karena kebutuhannya paling banyak dan belum ada pesaing.	○	○
Kursus komputer layak dipilih karena sudah terbukti laku dengan adanya dua tempat kursus di sekitar perumahan.	○	○
Pemasangan kamera pengawas dapat menjadi layanan tambahan setelah usaha utama berjalan, karena sesuai keahlian dan ada peminatnya.	○	○

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Di sekitar SMK Wana Lestari terdapat 12 bengkel mebel yang setiap minggu membuang sekitar 2 ton serbuk gergaji. Siswa jurusan Agribisnis Tanaman mendapat informasi bahwa serbuk gergaji dapat menjadi media tanam jamur tiram, dan pasar sayur kecamatan masih kekurangan pasokan jamur tiram segar sebanyak 50 kg per hari. Sekolah memiliki ruang praktik kosong yang lembap dan teduh, serta guru yang pernah mengikuti pelatihan budi daya jamur. Rencana usaha disusun untuk tahun 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Serbuk gergaji yang dibuang bengkel mebel merupakan sumber peluang karena tersedia rutin dengan biaya rendah.	○	○
Kekurangan pasokan jamur di pasar kecamatan menunjukkan bahwa usaha ini memiliki permintaan.	○	○
Peluang ini lemah karena bahan bakunya berasal dari limbah, sehingga pembeli akan menolak jamurnya.	○	○

4. Alumni jurusan Produksi dan Siaran Program Televisi membuka jasa foto dan video wisuda sekolah pada 2026. Tim memiliki dua kamera dan lampu studio sendiri, tetapi belum memiliki karyawan editing sehingga hasil foto baru dikirim dua minggu setelah acara. Banyak sekolah di kabupaten itu mulai rutin mengadakan acara wisuda untuk semua jenjang. Pada 2027 beberapa sekolah mulai mewajibkan siswa memakai jasa fotografer resmi yang ditunjuk dinas pendidikan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan analisis SWOT yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Kepemilikan dua kamera dan lampu studio sendiri merupakan kekuatan usaha.
☐ B. Hasil foto yang baru dikirim dua minggu kemudian merupakan ancaman usaha.
☐ C. Kewajiban memakai fotografer resmi dari dinas merupakan kelemahan usaha.
☐ D. Makin banyaknya sekolah yang rutin mengadakan wisuda merupakan peluang usaha.
☐ E. Belum adanya karyawan editing merupakan peluang untuk merekrut tenaga baru.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Desa tempat SMK Lestari Wisata berada ditetapkan sebagai desa wisata. Pada 2026 jumlah wisatawan naik dari 3.000 menjadi 7.500 orang. Survei kepada 100 wisatawan: 64 ingin menyewa sepeda untuk berkeliling sawah, 40 ingin menginap, dan 12 ingin membeli kaos bertema desa. Di desa sudah ada 9 homestay yang rata-rata hanya terisi separuh, tetapi belum ada penyewaan sepeda. Siswa jurusan Usaha Layanan Wisata punya modal Rp8 juta dan dapat merawat sepeda.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Penyewaan sepeda merupakan peluang usaha yang paling kuat karena peminatnya terbanyak dan belum ada pesaing.	○	○
Membuka homestay baru merupakan peluang terbaik karena 40% wisatawan ingin menginap.	○	○
Usaha kaos bertema desa lebih tepat dipilih karena kaos paling mudah dibawa pulang wisatawan.	○	○

Kunci singkat: 1. A, C 2. 1B 2S 3B 3. 1B 2B 3S 4. A, D 5. 1B 2S 3S

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa "belum memiliki kendaraan" termasuk kelemahan dan bukan ancaman?
- Mengapa peluang yang modalnya melebihi dana tidak dipilih walaupun labanya tampak besar?
- **Yang harus kuingat:** pilih peluang dari data kebutuhan dan kemampuan, lalu pilah SWOT dengan satu pertanyaan: faktor ini berada di dalam atau di luar usaha?

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 4.1: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-4.1

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 4.2 · Komponen proposal usaha

SMKPKK-4.2

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menganalisis proposal usaha** (sub-elemen Proposal Usaha). Sub bab ini membahas lebih dulu **komponen-komponen proposal**: apa saja bagiannya, apa isi tiap bagian, dan pertanyaan apa yang dijawabnya. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus proposal teh herbal daun kelor yang memuat uraian kebutuhan masyarakat, penjelasan produk, analisis kekuatan, proses produksi, dan pemasaran; peserta diminta menentukan bagian yang masih perlu ditambahkan agar proposal lengkap dan layak dikaji penanam modal. Pada soal seperti ini, kamu harus membaca isi tiap uraian dan menentukan **bagian apa yang belum ada**.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menjelaskan fungsi proposal usaha dan siapa pembacanya;
- menyebutkan komponen proposal beserta isi pokok tiap bagian;
- menentukan bagian proposal dari kutipan isi atau dari catatan penilai;
- mengenali bagian yang belum ada atau belum lengkap.

◆ KONSEP INTI

Bayangkan kamu ingin meminjam modal dari koperasi sekolah untuk membuat usaha. Pengurus koperasi belum mengenal usahamu, tidak tahu apakah kamu mampu menjalankannya, dan tidak tahu apakah uang mereka akan kembali. **Proposal usaha** adalah dokumen tertulis yang menjawab semua keraguan itu: apa usahanya, mengapa layak, bagaimana menjalankannya, dan berapa uang yang dibutuhkan serta hasilnya.

1. Fungsi proposal dan pembacanya

Proposal usaha dibuat untuk meyakinkan pembaca bahwa usaha itu **layak dan dapat dijalankan**. Pembacanya antara lain pemberi modal (koperasi, bank, investor), penilai lomba atau program dana hibah, pihak sekolah, dan mitra usaha. Fungsi lainnya: sebagai **panduan kerja** bagi tim sendiri dan sebagai **alat belajar** karena menulis proposal memaksa tim berpikir lengkap.

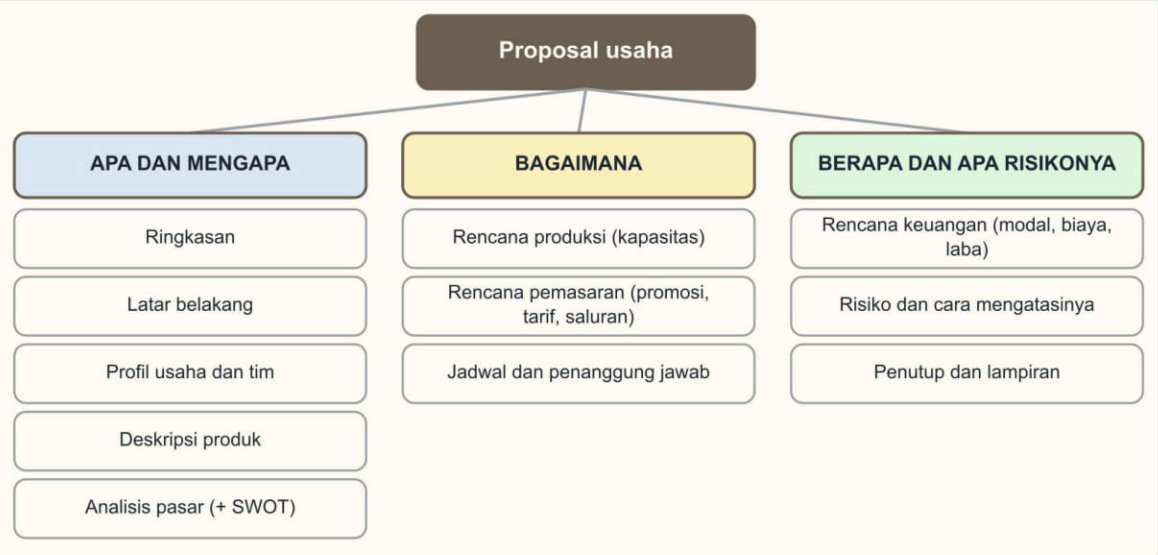
Pembaca proposal mencari jawaban atas beberapa pertanyaan yang sama: *masalah apa yang diselesaikan? siapa pembelinya? apakah tim sanggup membuatnya? bagaimana produk dijual? berapa modal yang dibutuhkan dan kapan kembali?* Komponen proposal disusun untuk menjawab pertanyaan itu secara berurutan.

2. Komponen proposal usaha

Walaupun format dapat berbeda, proposal usaha umumnya memuat komponen berikut

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Gambar 4.6).



Gambar 4.6 Komponen utama proposal usaha. Bagian di tengah menjawab "apa dan mengapa", bagian kanan menjawab "bagaimana", dan bagian bawah menjawab "berapa". Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

1. **Halaman judul (sampul)**: judul proposal, nama usaha, nama tim atau pengusul, dan tahun.
2. **Ringkasan**: gambaran singkat seluruh proposal agar pembaca cepat memahami intinya.
3. **Latar belakang**: masalah atau kebutuhan yang mendorong usaha, **alasan memilih usaha ini dibanding usaha lain**, dan tujuan usaha.
4. **Profil usaha dan tim**: nama, bentuk, dan lokasi usaha; anggota tim, keterampilan, dan pembagian tugas.
5. **Deskripsi produk atau layanan**: apa yang dijual, jenis, keunggulan, dan perbedaannya dari yang sudah ada.
6. **Analisis pasar**: siapa target pembeli, berapa jumlahnya, siapa pesaing, dan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT).
7. **Rencana produksi atau operasional**: bahan, alat, tenaga kerja, alur kerja, **kapasitas produksi**, tempat, jadwal, dan wilayah layanan.
8. **Rencana pemasaran**: cara memperkenalkan dan menjual: **promosi, tarif atau harga dibanding pesaing, dan saluran pemesanan atau penjualan**.
9. **Rencana keuangan**: kebutuhan modal awal, biaya produksi dan operasional, perkiraan pendapatan dan laba, serta kapan modal kembali.
10. **Jadwal pelaksanaan dan penanggung jawab**: kegiatan, waktu, dan siapa yang bertanggung jawab.
11. **Risiko dan penutup**: hambatan yang mungkin terjadi dan cara mengatasinya, serta kesimpulan.
12. **Lampiran**: bukti pendukung, misalnya hasil survei, daftar harga, atau izin.

Bagian yang bersifat **pelengkap tampilan** (logo, dokumentasi kegiatan lain, profil

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

pembimbing) tidak menentukan kelayakan usaha. Bagian itu boleh ada, tetapi bukan pengganti komponen utama.

3. Pertanyaan penilai dan bagian proposal yang menjawabnya

Dalam soal, penilai sering menulis catatan berupa pertanyaan atau keraguan. Cara paling cepat menentukan bagian yang kurang adalah **mencocokkan pertanyaan itu dengan bagian yang menjawabnya** (Gambar 4.7).

Pertanyaan atau catatan penilai	Bagian yang menjawab
Mengapa usaha ini dibutuhkan, dan apa buktinya?	Latar belakang
Siapa pembelinya dan siapa pesaingnya?	Analisis pasar
Apa yang membedakan produk ini?	Deskripsi produk
Berapa unit sehari yang sanggup dibuat dengan alat dan pekerja yang ada?	Rencana produksi
Bagaimana produk diperkenalkan, di mana dijual, dan berapa harganya?	Rencana pemasaran
Berapa modal yang dibutuhkan dan kapan kembali?	Rencana keuangan
Siapa mengerjakan apa, dan kapan selesai?	Profil tim; jadwal dan penanggung jawab

Gambar 4.7 Pertanyaan atau catatan penilai dan bagian proposal yang menjawabnya. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Beberapa pasangan yang sering muncul:

- "Mengapa usaha ini dibutuhkan di lingkungan ini, dan apa buktinya?" → **latar belakang**.
- "Berapa unit sehari yang sanggup dibuat dengan mesin dan pekerja yang dimiliki tim?" → **rencana produksi** (kapasitas alat, tenaga, alur kerja).
- "Lewat cara apa produk dipromosikan, di mana dijual, dan dengan harga berapa?" → **rencana pemasaran**.
- "Berapa modal yang dibutuhkan dan kapan kembali?" → **rencana keuangan**.
- "Siapa yang akan membeli dan siapa pesaingnya?" → **analisis pasar**.
- "Apa yang membedakan produk ini dari yang lain?" → **deskripsi produk**.
- "Siapa yang mengerjakan apa?" → **profil tim** atau **jadwal dan penanggung jawab**.

Perhatikan bahwa beberapa pasangan tampak mirip. **Tarif** yang dibandingkan dengan pesaing termasuk rencana pemasaran (strategi harga) walaupun juga muncul pada rencana keuangan sebagai angka. Pertanyaan tentang **cara orang mengetahui dan memesan** adalah pemasaran; pertanyaan tentang **kemampuan membuat** adalah produksi. Cara membedakannya: lihat **kata kuncinya**, bukan satu kata saja.

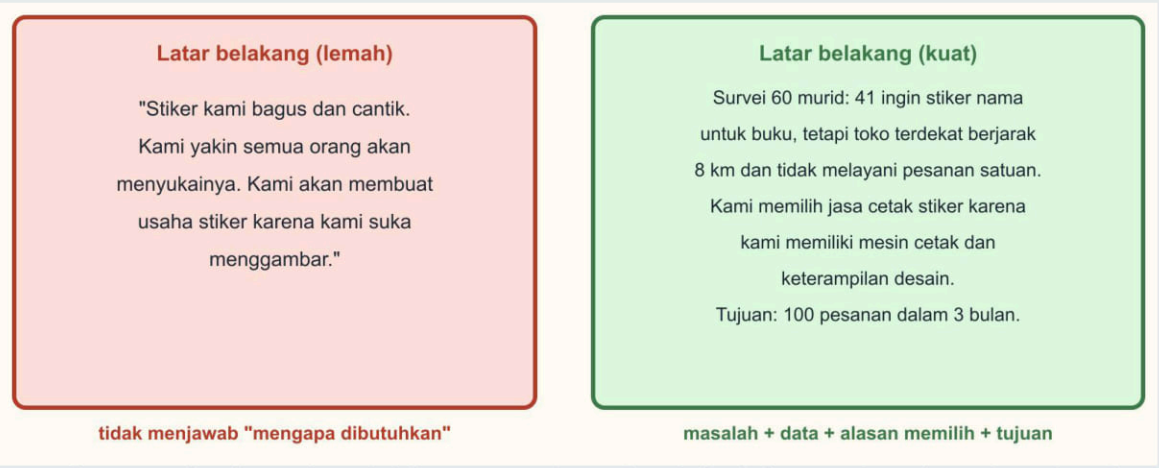
4. Menulis isi tiap bagian dengan baik

Judul bagian saja tidak cukup; isinya harus menjawab pertanyaan pembaca.

- **Latar belakang** yang baik memuat **masalah yang nyata dengan data singkat** (misalnya hasil pengamatan atau survei), **alasan memilih usaha ini**, dan **tujuan**. Latar belakang yang hanya berisi pujian terhadap produk belum menjawab "mengapa usaha ini dibutuhkan".
- **Rencana produksi** menyebut angka: berapa unit per hari, berapa pekerja, alat apa, berapa jam. Kalimat "kami akan memproduksi dengan baik" tidak cukup.
- **Rencana pemasaran** menyebut target, pesan, saluran promosi, tarif, dan cara pemesanan.
- **Rencana keuangan** menyebut modal, biaya, pendapatan, dan laba dengan angka yang konsisten dengan bagian lain.
- **Ringkasan** ditulis paling akhir dan singkat, memuat produk, target, modal, dan hasil yang diharapkan.

Gambar 4.8 membandingkan latar belakang yang lemah dengan yang kuat untuk usaha contoh. Latar belakang yang lemah hanya memuji produk dan tidak menjawab "mengapa dibutuhkan". Latar belakang yang kuat menyebut masalah nyata dengan data singkat, alasan memilih usaha dibanding usaha lain, dan tujuan yang dapat diukur.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 4.8 Perbandingan latar belakang proposal yang lemah (kiri) dan yang kuat (kanan) untuk usaha contoh (jasa cetak stiker, fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Perhatikan bahwa latar belakang yang kuat juga membuka jalan bagi bagian lain: data survei menjadi dasar analisis pasar, dan tujuan yang terukur menjadi dasar ukuran keberhasilan pada rencana keuangan dan jadwal. Penilai yang membaca latar belakang yang kuat langsung mengerti mengapa usaha itu patut dibiayai, sehingga bagian berikutnya terasa masuk akal.

5. Keterkaitan antarbagian

Bagian proposal saling bergantung. Jumlah produksi pada rencana produksi harus cocok dengan perkiraan penjualan pada rencana pemasaran dan angka pada rencana keuangan. Target pembeli pada analisis pasar harus sama dengan target pada rencana pemasaran. Ketidaksesuaian antarbagian membuat penilai ragu pada seluruh proposal (dibahas pada sub bab 4.3).

6. Mengidentifikasi bagian yang belum ada

Soal sering menyajikan beberapa kutipan isi proposal lalu bertanya bagian yang perlu ditambahkan. Caranya:

1. **Beri nama setiap kutipan** menurut komponen (latar belakang, deskripsi produk, SWOT, produksi, pemasaran, dan seterusnya).
2. **Cocokkan dengan daftar komponen** pada bagian 2.
3. **Cari komponen penting yang tidak diwakili kutipan mana pun.** Biasanya rencana keuangan atau jadwal.
4. **Pilih komponen utama**, bukan komponen pelengkap tampilan.

Misalnya kutipan berisi: kebutuhan masyarakat (latar belakang), penjelasan produk (deskripsi produk), analisis kekuatan, peluang, dan kelemahan (SWOT, bagian analisis), proses produksi (rencana produksi), dan promosi (rencana pemasaran). Yang belum ada adalah **rencana keuangan**: pemberi modal tidak dapat menilai kelayakan tanpa tahu modal dan hasilnya. Bagian yang hilang paling mudah ditemukan bila komponen diingat dalam tiga kelompok: apa dan mengapa, bagaimana, serta berapa.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Mencocokkan catatan penilai dengan bagian proposal

Penilai memberi tiga catatan untuk proposal usaha pot bunga dari semen: (a) "Dari mana kami tahu bahwa warga memang membutuhkan pot bunga semen, bukan pot plastik saja?" (b) "Apakah satu cetakan cukup untuk 300 pot sebulan?" (c) "Bagaimana warga memesan dan berapa harganya dibanding pot plastik?" Tentukan bagian yang perlu diperbaiki untuk tiap catatan.

Penyelesaian.

1. (a) menanyakan kebutuhan dan alasan memilih usaha → **latar belakang** (dan data survei pada analisis pasar).
2. (b) menanyakan kemampuan membuat jumlah tertentu → **rencana produksi** (kapasitas cetakan).
3. (c) menanyakan cara pemesanan dan harga dibanding pesaing → **rencana pemasaran**.

Jawaban: (a) latar belakang; (b) rencana produksi; (c) rencana pemasaran.

Contoh 2 — Menyusun daftar isi proposal

Kelompok akan menulis proposal usaha jasa cetak stiker. Susun daftar isi yang lengkap dengan urutan yang masuk akal.

Penyelesaian.

1. Halaman judul; ringkasan.
2. Bab 1 Latar belakang: masalah pelanggan, alasan memilih usaha, tujuan.
3. Bab 2 Profil usaha dan tim.
4. Bab 3 Deskripsi layanan (jenis stiker, bahan, keunggulan).
5. Bab 4 Analisis pasar (target, pesaing, SWOT).
6. Bab 5 Rencana produksi (mesin cetak, tenaga, alur, kapasitas).
7. Bab 6 Rencana pemasaran (promosi, tarif, cara pesan).
8. Bab 7 Rencana keuangan (modal, biaya, pendapatan, laba).
9. Bab 8 Jadwal dan penanggung jawab; Bab 9 Risiko dan penutup; Lampiran.

Jawaban: daftar isi di atas, dengan ringkasan di awal dan lampiran di akhir.

Contoh 3 — Mengenali bagian yang belum ada

Kutipan proposal usaha kedai jus: (1) "Banyak pelajar di sini kesulitan mendapat minuman sehat di sekolah dan memilih minuman manis kemasan." (2) "Jus kami memakai buah lokal tanpa tambahan gula." (3) "Kami akan membeli blender, kulkas, dan menyewa kios 3 × 3 m; dua orang bekerja bergantian." (4) "Kami akan membuka kios di depan kantin, menawarkan potongan harga pembelian pertama lewat poster dan grup kelas." Bagian apa yang belum ada?

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

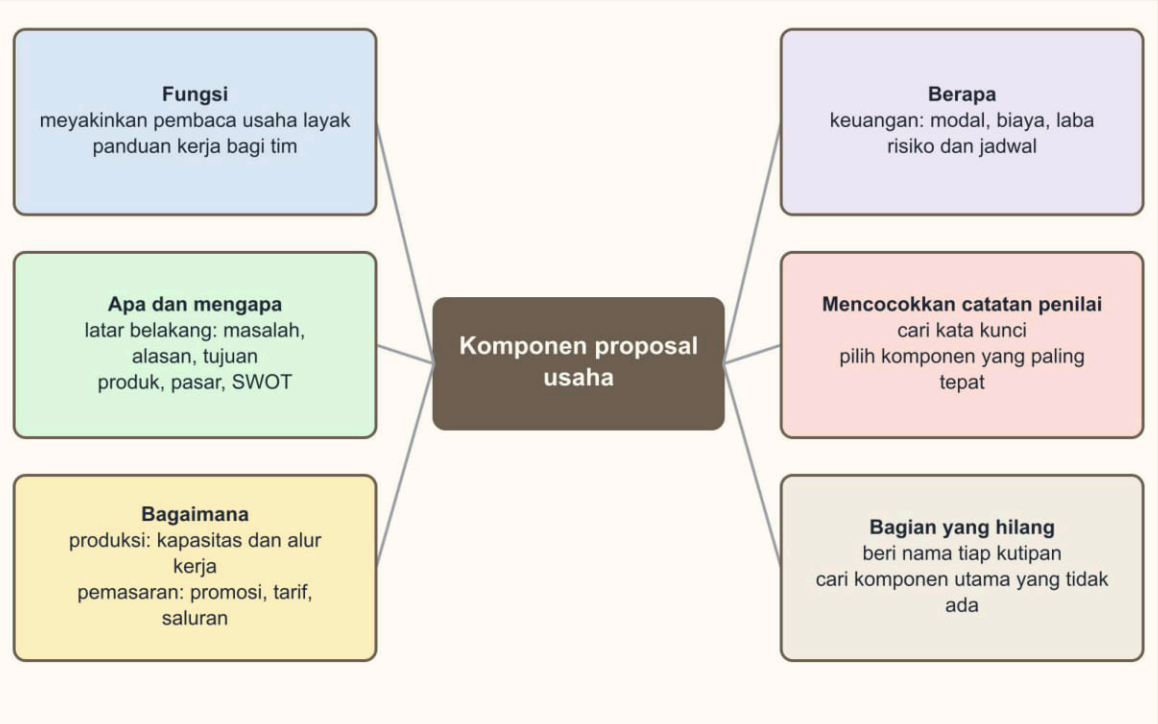
Penyelesaian.

1. (1) → latar belakang; (2) → deskripsi produk; (3) → rencana produksi dan alat; (4) → rencana pemasaran.
2. Belum ada: **rencana keuangan** (modal, biaya, pendapatan, laba), **jadwal dan penanggung jawab**, dan analisis pasar yang berisi data pesaing.
3. Yang paling penting bagi pemberi modal adalah rencana keuangan.

Jawaban: rencana keuangan; jadwal dan analisis pasar juga perlu ditambahkan.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 4.9. Proposal terdiri atas komponen yang menjawab "apa dan mengapa", "bagaimana", dan "berapa", dan setiap komponen perlu berisi jawaban yang nyata.



Gambar 4.9 Peta konsep komponen proposal usaha. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) proposal meyakinkan pembaca bahwa usaha layak dan dapat dijalankan; (2) komponen: sampul, ringkasan, latar belakang, profil tim, deskripsi produk, analisis pasar, rencana produksi, rencana pemasaran, rencana keuangan, jadwal, risiko, lampiran; (3) latar belakang = masalah, alasan memilih usaha, tujuan; produksi = kemampuan membuat (kapasitas); pemasaran = promosi, tarif, cara pesan; keuangan = modal, biaya, laba; (4) catat kata kunci pertanyaan penilai untuk menentukan bagian; (5) bagian pelengkap tampilan tidak menggantikan komponen utama; (6) isi tiap bagian harus berupa jawaban dan angka, bukan sekadar judul.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal komponen proposal:

1. **Beri nama setiap kutipan atau catatan** menurut komponen.
2. **Garis bawahi kata kunci catatan penilai**: "masalah dan alasan" (latar belakang), "mampu membuat" (produksi), "mengetahui, tarif, memesan" (pemasaran), "modal dan untung" (keuangan).
3. **Pilih komponen yang paling tepat** menjawab catatan itu, bukan yang hanya berkaitan.
4. **Pada soal bagian yang belum ada**, cari komponen utama yang tidak diwakili.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Memilih rencana keuangan** untuk semua catatan yang menyebut angka atau tarif, padahal pertanyaannya tentang pemasaran.
- **Memilih analisis pasar** padahal pertanyaannya tentang alasan memilih usaha (latar belakang).
- **Memilih komponen pelengkap** (profil pembimbing, logo, dokumentasi lomba) sebagai bagian yang wajib.
- **Menganggap SWOT** sebagai pengganti rencana produksi.
- **Memilih bagian yang sudah ada** pada kutipan.
- **Memilih profil tim** ketika pertanyaannya tentang kapasitas alat.

> Contoh salah tafsir: penilai bertanya, "Dengan harga berapa produk ini dijual, dan melalui jalur apa ia diperkenalkan?" Seorang siswa memilih "rencana keuangan karena ada kata harga". Pertanyaan itu menyangkut cara memperkenalkan dan menjual produk, yaitu rencana pemasaran; rencana keuangan menjawab modal, biaya, dan laba.

NEXT LEVEL STUDY

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan catatan penilai yang meragukan kemampuan tim memenuhi jumlah dan waktu yang dijanjikan. Perhatikan cara mencocokkan kata kunci catatan dengan komponen, dan mengapa pilihan lain yang tampak berkaitan tidak tepat (bagian 3 dan 4).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Tim siswa jurusan Kuliner SMK Bina Insani mengajukan proposal usaha katering sarapan sehat ke program dana hibah kewirausahaan sekolah 2027. Mereka berencana melayani 300 porsi setiap pagi untuk karyawan pabrik di dekat sekolah. Penilai mengembalikan proposal dengan catatan: "Kami belum yakin tim mampu menyiapkan 300 porsi setiap pagi sebelum pukul 06.30 dengan peralatan dan tenaga yang ada."
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian proposal yang paling perlu dilengkapi tim adalah ....

A. Rencana produksi: kapasitas alat, tenaga, dan alur kerja
B. Rincian modal untuk membeli peralatan dapur tambahan
C. Profil dan pengalaman setiap anggota tim di bidang kuliner
D. Analisis pasar tentang jumlah karyawan pabrik yang berminat
E. Struktur organisasi tim beserta pembagian tugas setiap orang

Pembahasan **Kunci: A**

Konsep: Proposal usaha memuat aspek pasar, pemasaran, produksi/operasional, keuangan, dan organisasi. Aspek produksi/operasional menjelaskan bahan, alat, tenaga, kapasitas, dan alur proses sehingga pembaca yakin target produksi dapat dipenuhi.

Langkah:
1. Keraguan penilai: kemampuan menyiapkan 300 porsi setiap pagi sebelum 06.30.
2. Yang perlu ditunjukkan: kapasitas alat dan tenaga serta alur kerja dari dini hari sampai pengiriman.
3. Bagian yang memuatnya: rencana produksi/operasional.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Rencana produksi menunjukkan secara langsung bahwa 300 porsi dapat disiapkan tepat waktu.
• **B.** ✗ Jebakan: alat tambahan memang dapat menambah kapasitas, tetapi rincian modal hanya menunjukkan biaya, bukan bukti bahwa 300 porsi dapat selesai sebelum 06.30.
• **C.** ✗ Jebakan: pengalaman tim memang menambah keyakinan, tetapi tidak menunjukkan kapasitas alat dan alur kerja harian.
• **D.** ✗ Analisis pasar menjawab ada atau tidaknya pembeli, bukan kemampuan memproduksi.
• **E.** ✗ Pembagian tugas menyangkut tenaga, tetapi tanpa kapasitas alat dan alur waktu belum menjawab keraguan penilai.

Jawaban: A.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu kata kunci catatan penilai dan komponen yang menjawabnya.

1. Tim jurusan Akuntansi dan Keuangan Lembaga mengikuti lomba proposal usaha jasa pembukuan sederhana untuk warung pada 2027. Juri memberi catatan: "Kami belum memahami masalah apa yang sebenarnya dialami pemilik warung sehingga jasa ini dibutuhkan, dan mengapa tim memilih usaha ini dibanding usaha lain."

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian proposal yang paling perlu diperbaiki adalah ....

A. Analisis pasar yang memuat jumlah warung dan pesaing di sekitar
B. Deskripsi jasa yang memuat jenis layanan pembukuan yang ditawarkan
C. Rencana pemasaran yang memuat sasaran pelanggan dan cara promosi
D. Analisis SWOT yang memuat kekuatan dan peluang usaha jasa ini
E. Latar belakang yang memuat masalah warung dan alasan memilih usaha

2. Tim jurusan Teknik Kendaraan Ringan menyusun proposal usaha jasa cuci dan poles mobil panggilan untuk diajukan ke program kewirausahaan dinas pendidikan pada 2027. Penilai menulis catatan: "Bagaimana calon pelanggan akan mengetahui jasa ini, berapa tarifnya dibanding pesaing, dan lewat apa mereka memesan?"
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian proposal yang paling perlu dilengkapi adalah ....

A. Analisis pasar yang memuat jumlah calon pelanggan dan pesaing
B. Rencana operasional yang memuat alat, jadwal, dan wilayah layanan
C. Rencana keuangan yang memuat tarif, modal awal, dan titik impas
D. Deskripsi jasa yang memuat jenis layanan cuci dan poles mobil
E. Rencana pemasaran yang memuat promosi, tarif, dan saluran pesan

Kunci singkat: 1. E 2. E

✔ PERIKSA DIRI

- Bagaimana cara menentukan bagian proposal yang menjawab sebuah catatan penilai?
- Mengapa profil pembimbing atau logo tidak dapat menggantikan rencana keuangan?
- **Yang harus kuingat:** komponen proposal menjawab pertanyaan pembaca; cocokkan kata kunci catatan dengan komponennya, dan pastikan komponen utama tidak ada yang hilang.



Latihan interaktif di LMS

Sub bab 4.2: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-4.2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 4.3 · Analisis proposal usaha

SMKPKK-4.3

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menganalisis proposal usaha**. Setelah mengenal komponen proposal pada sub bab 4.2, kini kamu menilai **mutu isi** proposal: apakah angkanya masuk akal, apakah antarbagian selaras, dan bagian mana yang paling perlu diperbaiki. Alat penting untuk itu adalah **Business Model Canvas** (BMC), yaitu satu halaman yang memetakan cara kerja sebuah usaha. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat kasus perusahaan lokal yang memproduksi infused water dari buah lokal, dengan ringkasan BMC yang harus dianalisis menggunakan SWOT. Pada soal-soal seperti ini, kamu perlu membaca BMC sebagai bukti, mengenali blok-bloknya, dan menilai pernyataan terhadap isi BMC itu.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menilai kelayakan proposal dari aspek pasar, produksi, manajemen, keuangan, dan hukum;
- memeriksa apakah proyeksi penjualan sesuai dengan hasil survei dan kapasitas;
- menjelaskan sembilan blok Business Model Canvas dan hubungannya;
- menemukan ketidakselarasan pada BMC atau proposal dan menentukan perbaikan yang paling mendasar.

◆ KONSEP INTI

Dua proposal dapat sama-sama rapi, tetapi satu layak dan satu tidak. Penilai yang berpengalaman tidak hanya memeriksa kelengkapan, melainkan **menguji apakah isinya masuk akal dan saling mendukung**. Menganalisis proposal berarti bertanya: apakah janji-janjinya dapat dipenuhi dengan sumber daya yang ditulis, dan apakah angka-angkanya sesuai dengan data?

1. Aspek kelayakan usaha

Kelayakan usaha dinilai dari beberapa aspek (Gambar 4.10).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Aspek	Pertanyaan utama	Contoh temuan yang melemahkan
Pasar	Adakah pembeli, berapa banyak, apakah proyeksi sesuai data?	Proyeksi menganggap semua orang membeli
Produksi	Cukupkah bahan, alat, tenaga, dan waktu?	Kapasitas lebih kecil dari target
Manajemen	Mampukah tim dan jelaskah pembagian tugas?	Tidak ada yang bertanggung jawab pada tahap tertentu
Keuangan	Masuk akalkah modal, biaya, harga, dan laba?	Harga di bawah biaya; modal tidak cocok dengan alat
Hukum dan keamanan	Terpenuhikah izin, kebersihan, dan keamanan?	Produk pangan tanpa izin edar

Gambar 4.10 Lima aspek kelayakan usaha dan pertanyaan yang diajukan pada tiap aspek. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- **Aspek pasar:** adakah pembeli, berapa banyak, dan apakah proyeksi penjualan sesuai dengan minat yang terbukti?
- **Aspek produksi atau teknis:** apakah bahan, alat, tenaga, dan waktu mencukupi untuk jumlah yang dijanjikan?
- **Aspek manajemen:** apakah tim mampu dan pembagian tugasnya jelas?
- **Aspek keuangan:** apakah modal, biaya, harga, dan laba masuk akal dan saling cocok?
- **Aspek hukum dan keamanan:** apakah izin, kebersihan, dan keamanan produk terpenuhi?

Proposal yang kuat pada satu aspek tetapi lemah pada aspek lain tetap berisiko. Dalam soal, kekurangan yang disebut penilai biasanya menunjuk satu aspek tertentu.

2. Menguji proyeksi penjualan dengan data survei

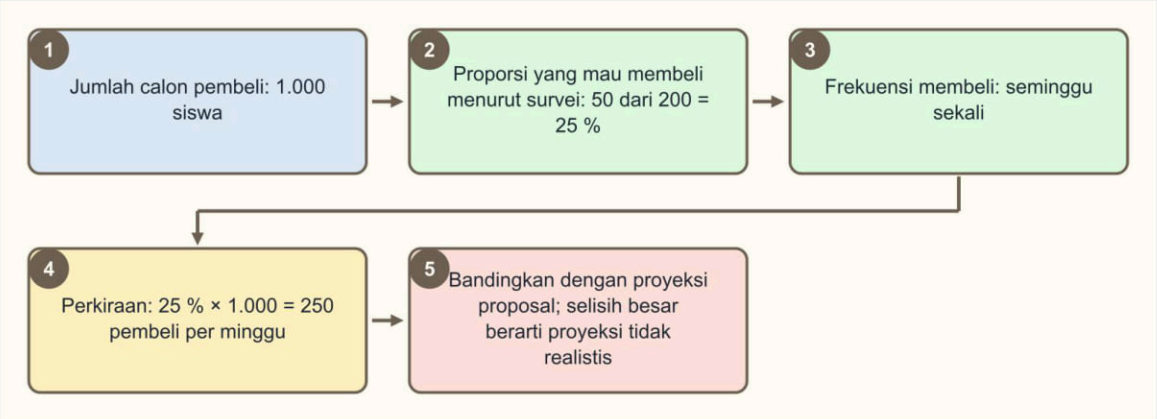
Proyeksi penjualan adalah perkiraan jumlah yang akan terjual. Proyeksi yang baik bersandar pada data, bukan harapan. Kesalahan yang paling sering adalah **mengira semua orang dalam suatu kelompok akan membeli**.

Cara menguji proyeksi:

1. **Ambil jumlah calon pembeli** (misalnya jumlah siswa sekolah).
2. **Kalikan dengan proporsi yang menyatakan berminat membeli** menurut survei, bukan proporsi yang sekadar menyukai produk. Menyukai tidak sama dengan membeli.
3. **Kalikan dengan seberapa sering mereka mau membeli** (misalnya seminggu sekali).
4. **Bandingkan** hasilnya dengan proyeksi di proposal.

Gambar 4.11 memperlihatkan alur ini dengan contoh angka. Misalnya sekolah berisi 1.000 siswa, survei kepada 200 siswa menunjukkan 140 menyukai produk tetapi hanya 50 yang mau membeli seminggu sekali. Proporsi pembeli mingguan = 50 ÷ 200 = 25 %, sehingga perkiraan pembeli = 25 % × 1.000 = 250 orang per minggu. Proyeksi yang menyatakan "semua 1.000 siswa membeli setiap hari" jauh melampaui kenyataan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

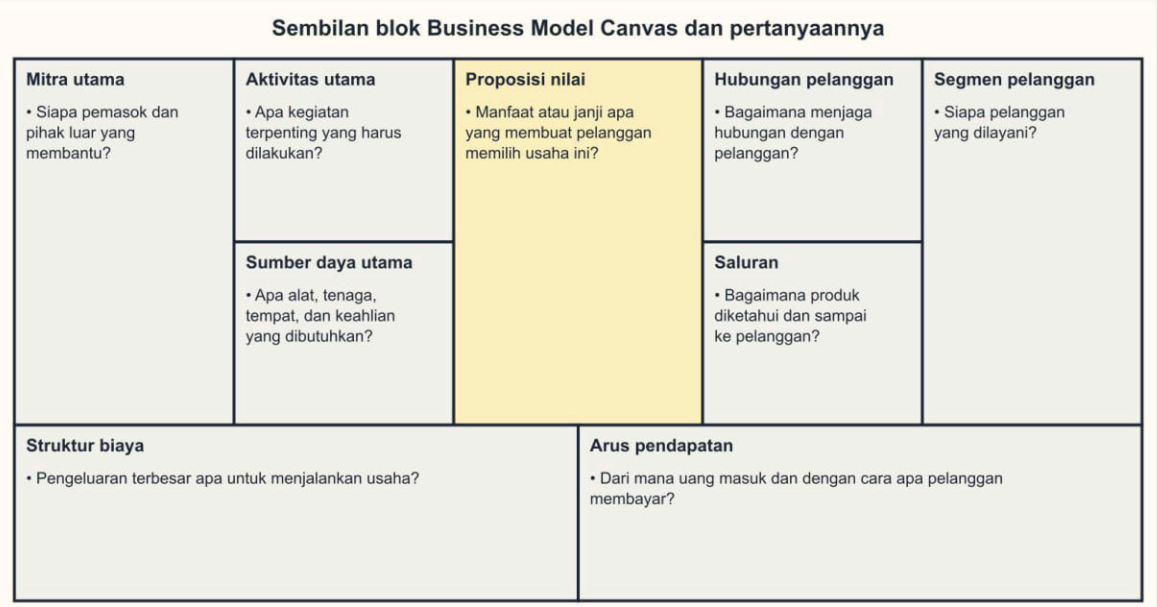


Gambar 4.11 Cara menguji proyeksi penjualan dengan data survei (angka fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

Hal lain yang diperiksa: **kapasitas** (apakah produksi mampu memenuhi proyeksi, sub bab 2.1), **harga dan biaya** (apakah harga di atas biaya, sub bab 2.2), dan **modal** (apakah modal sesuai kebutuhan alat). Keterangan survei yang kecil jumlahnya tidak otomatis membuat survei tidak sah; yang lebih penting adalah apakah proyeksi sesuai dengan hasilnya.

3. Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas memetakan usaha dalam **sembilan blok** pada satu halaman (Gambar 4.12). Susunannya membantu kita melihat apakah bagian-bagian usaha saling mendukung.



Gambar 4.12 Sembilan blok BMC dan pertanyaan yang dijawab tiap blok. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

1. **Segmen pelanggan**: siapa yang dilayani.
2. **Proposisi nilai**: manfaat atau janji utama bagi pelanggan; alasan mereka memilih usaha ini.
3. **Saluran**: bagaimana produk sampai ke pelanggan dan bagaimana pelanggan mengetahui produk.
4. **Hubungan pelanggan**: cara menjaga hubungan (langganan, grup pelanggan, layanan purnajual).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. **Arus pendapatan**: dari mana uang masuk (penjualan, langganan).
6. **Sumber daya utama**: aset terpenting yang dibutuhkan (alat, tenaga, tempat, keahlian).
7. **Aktivitas utama**: kegiatan terpenting yang harus dilakukan.
8. **Mitra utama**: pihak luar yang membantu (pemasok, pengantar, lembaga).
9. **Struktur biaya**: pengeluaran terbesar untuk menjalankan usaha.

Cara mengingat: sisi **kanan** menyangkut pelanggan (segmen, hubungan, saluran, dan pendapatan); sisi **kiri** menyangkut cara usaha bekerja (mitra, aktivitas, sumber daya, dan biaya); **tengah** adalah janji (proposisi nilai).

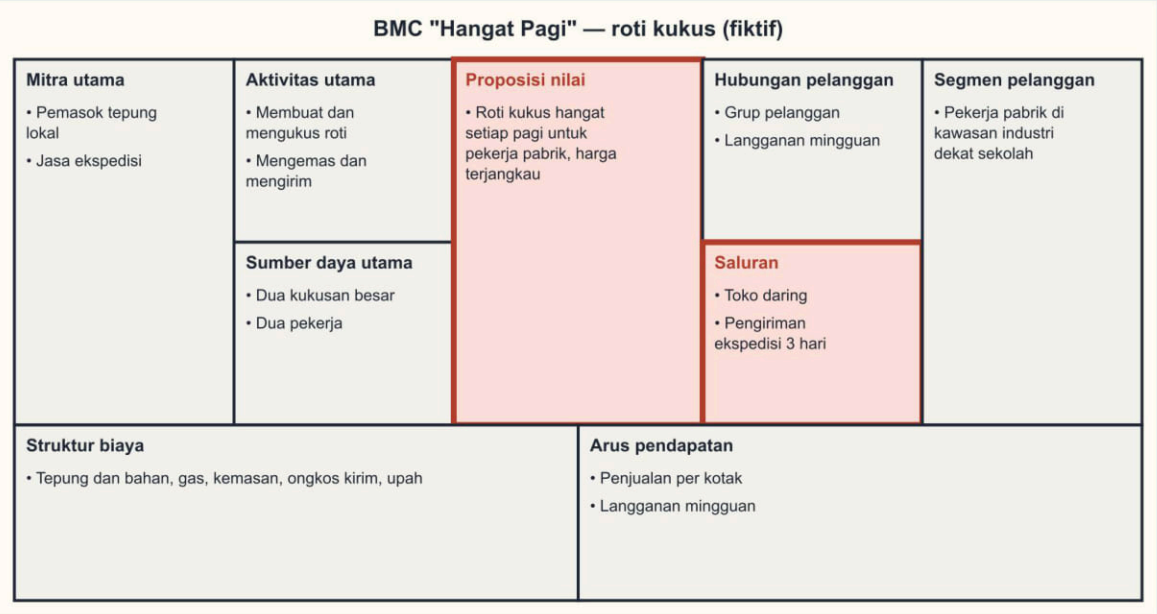
4. Memeriksa keselarasan antarblok BMC

Kekuatan BMC ada pada **keselarasan**: setiap janji harus didukung. Periksa pasangan berikut.

- **Segmen ↔ proposisi nilai.** Manfaat yang dijanjikan harus benar-benar dibutuhkan segmen itu.
- **Proposisi nilai ↔ saluran.** Janji tentang kesegaran atau kecepatan harus didukung saluran yang sesuai. Janji "dikirim segar setiap hari" tidak selaras dengan saluran berupa pameran yang hanya diadakan setahun sekali.
- **Proposisi nilai ↔ sumber daya dan mitra.** Janji yang membutuhkan keahlian khusus (misalnya "resep dikembangkan ahli teknologi pangan") harus didukung orang atau mitra yang memiliki keahlian itu. Janji tanpa pendukung adalah kekurangan mendasar.
- **Aktivitas ↔ sumber daya.** Kegiatan yang tercantum harus dapat dikerjakan dengan alat dan tenaga yang tersedia.
- **Aktivitas dan sumber daya ↔ struktur biaya.** Setiap kegiatan dan sumber daya penting harus ada biayanya.
- **Segmen dan hubungan ↔ arus pendapatan.** Cara menghasilkan uang harus cocok dengan kebiasaan segmen.

Gambar 4.13 memperlihatkan BMC contoh yang tidak selaras: usaha roti kukus yang menjanjikan roti hangat setiap pagi tetapi menjual lewat toko daring dengan pengiriman tiga hari.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 4.13 BMC contoh (fiktif) dengan satu ketidakselarasan utama: proposisi nilai "roti kukus hangat tiap pagi" tidak didukung saluran pengiriman tiga hari. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Menemukan kelemahan yang paling mendasar

Soal sering meminta satu bagian yang **paling perlu diperbaiki** atau kekurangan yang **paling mendasar**. Urutan prioritasnya:

1. **Janji utama yang tidak dapat dipenuhi** oleh sumber daya, mitra, atau saluran yang ditulis (kekurangan paling mendasar karena membuat proposisi nilai palsu).
2. **Asumsi yang tidak sesuai data**, misalnya proyeksi yang jauh melampaui hasil survei.
3. **Ketidaksesuaian angka**: kapasitas lebih kecil dari target, modal tidak cocok, harga di bawah biaya.
4. **Hal yang kurang penting**: urutan penulisan, detail kecil, atau pilihan tambahan yang tidak dijanjikan.

Cara memilih: bandingkan setiap pilihan dengan **janji utama** pada proposisi nilai dan **data yang ada**. Pilihan yang menyentuh janji utama lebih mendasar daripada pilihan yang menambah bagian yang tidak dijanjikan. Pilihan yang hanya menambah atau memperluas sesuatu yang tidak dijanjikan biasanya perbaikan tambahan, bukan perbaikan mendasar.

6. SWOT dari BMC

BMC dapat dipakai untuk menurunkan SWOT. Pakai aturan sub bab 4.1: faktor yang berasal dari **blok internal usaha** (sumber daya, aktivitas, biaya, proposisi) adalah kekuatan atau kelemahan; faktor dari **luar** (pesaing, pasar, pemasok yang tak dikuasai, aturan) adalah peluang atau ancaman. Perhatikan pernyataan yang menempatkan sebuah biaya sebagai "strategi pemasaran" atau menganggap banyaknya pesaing sebagai peluang: kedua anggapan itu keliru karena biaya masuk struktur biaya dan pesaing adalah ancaman.

7. Risiko dan saran perbaikan

Penilai juga memeriksa **risiko** karena proposal yang jujur tidak menyembunyikannya: ketergantungan pada satu pemasok, produk musiman, perubahan harga bahan, atau ketergantungan pada satu pelanggan besar. Setiap risiko sebaiknya disertai cara menghadapinya. Saran perbaikan yang baik menyebut **apa yang diubah, mengapa, dan bagaimana mengujinya**, misalnya menambah pemasok cadangan atau menguji dulu dengan penjualan kecil.

> **Pengayaan.** Pemberi modal sering ingin tahu kapan modal kembali. Bila modal awal Rp6.000.000 dan laba bersih Rp1.500.000 per bulan, modal kembali dalam 6.000.000 ÷ 1.500.000 = 4 bulan. Perhitungan ini bukan inti kisi-kisi, tetapi membantu menilai kelayakan keuangan.

Menjelang akhir analisis, tulis kesimpulan satu kalimat: apakah proposal layak, apa kekuatan utamanya, dan satu perbaikan terpenting yang harus dilakukan sebelum proposal diajukan. Kesimpulan seperti ini membantu tim memusatkan tenaga pada perbaikan yang paling berpengaruh dan membantu penilai memahami pertimbangan yang dipakai.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Menguji proyeksi dengan data survei

Proposal usaha jus alpukat menyatakan: "Seluruh 800 siswa membeli satu gelas setiap hari sekolah, sehingga penjualan 16.000 gelas per bulan (20 hari sekolah)." Survei kepada 200 siswa: 120 menyukai jus alpukat, 40 mau membeli seminggu sekali. Nilai proyeksi dan hitung perkiraan yang lebih realistis.

Penyelesaian.

1. Proporsi yang mau membeli seminggu sekali = 40 ÷ 200 = 20 %.
2. Perkiraan pembeli = 20 % × 800 = 160 siswa per minggu.
3. Dalam 4 minggu (satu kali pembelian per pembeli per minggu): 160 × 4 = 640 gelas per bulan.
4. Proyeksi proposal 16.000 gelas jauh di atas 640 → tidak sesuai data. Angka 120 yang menyukai tidak dipakai karena menyukai belum tentu membeli.

Jawaban: proyeksi tidak sesuai survei; perkiraan realistis sekitar 640 gelas per bulan.

Contoh 2 — Menemukan ketidakselarasan pada BMC

Pada BMC usaha laundry sepatu: proposisi nilai "sepatu bersih dalam 3 jam dan diantar ke sekolah"; segmen "murid dan guru"; saluran "pemesanan lewat grup kelas dan antar langsung"; sumber daya "satu pekerja, satu ember, satu sikat"; aktivitas "mencuci 30 pasang sepatu per hari". Tentukan ketidakselarasan yang paling mendasar.

Penyelesaian.

1. Janji: bersih dalam 3 jam, 30 pasang sepatu per hari.
2. Sumber daya: satu pekerja dengan alat sederhana.
3. Satu pekerja mencuci 30 pasang dengan masing-masing selesai dalam 3 jam jelas tidak mungkin → janji tidak didukung sumber daya.
4. Saluran dan segmen selaras dengan janji.

Jawaban: sumber daya (tenaga dan alat) tidak mendukung janji waktu dan jumlah; tambahkan tenaga dan alat atau turunkan janji.

Contoh 3 — Menentukan bagian yang paling perlu diperbaiki

Pada BMC roti kukus (Gambar 4.13), pilihan perbaikan: (a) menambah satu mitra pemasok tepung; (b) mengganti saluran dari pengiriman ekspedisi tiga hari menjadi pengantaran lokal setiap pagi; (c) menambah segmen pelanggan baru; (d) mengganti logo. Mana yang paling mendasar?

Penyelesaian.

1. Janji utama: roti kukus hangat setiap pagi.
2. Saluran sekarang (ekspedisi tiga hari) bertentangan langsung dengan janji.

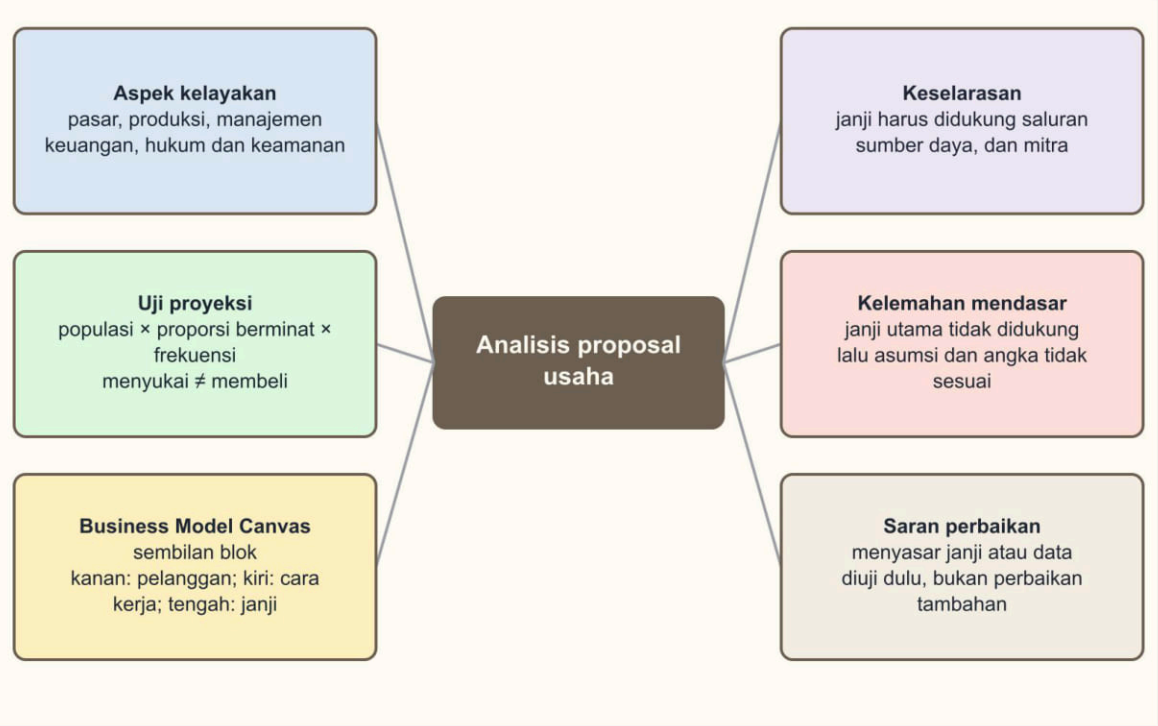
Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. (b) menyasar ketidakselarasan itu. (a), (c), dan (d) tidak menyentuh janji.

Jawaban: (b).

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 4.14. Proposal dianalisis dari aspek kelayakan, kesesuaian proyeksi dengan data, keselarasan blok BMC, dan prioritas perbaikan.



Gambar 4.14 Peta konsep analisis proposal usaha. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) aspek kelayakan: pasar, produksi, manajemen, keuangan, hukum; (2) uji proyeksi: populasi × proporsi berminat membeli × frekuensi; menyukai tidak sama dengan membeli; (3) BMC punya sembilan blok: kanan untuk pelanggan, kiri untuk cara kerja, tengah untuk janji; (4) setiap janji harus didukung saluran, sumber daya, dan mitra; (5) kekurangan paling mendasar adalah janji utama yang tidak didukung; (6) biaya masuk struktur biaya, pesaing adalah ancaman; (7) saran perbaikan menyasar penyebab dan diuji dulu.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal analisis proposal dan BMC:

1. **Tulis janji utama** (proposisi nilai) dan data yang disebut soal.
2. **Periksa tiap blok terhadap janji**: apakah saluran, sumber daya, mitra, dan aktivitas mendukungnya?
3. **Periksa angka terhadap data**: proyeksi dan survei, kapasitas dan target, modal dan alat.
4. **Pilih perbaikan yang menyentuh janji atau data yang bertentangan**, bukan perbaikan tambahan.
5. **Pada pernyataan SWOT dari BMC**, pakai aturan dalam atau luar usaha, dan pastikan istilah BMC dipakai tepat.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Memilih perbaikan tambahan** (menambah saluran atau memperluas segmen yang tidak dijanjikan) sebagai kekurangan mendasar.
- **Menganggap "menyukai" sebagai "membeli"** pada proyeksi.
- **Mempersoalkan jumlah responden survei** padahal masalahnya proyeksi yang tidak sesuai hasil survei.
- **Mencampur blok BMC**, misalnya biaya kemasan dianggap strategi pemasaran.
- **Menganggap banyaknya pesaing sebagai peluang.**
- **Mengabaikan janji utama** dan mengomentari hal kecil.
- **Memilih sumber daya yang terlalu sedikit** hanya karena angkanya kecil, padahal janji tidak membutuhkannya.

> Contoh salah tafsir: BMC usaha jus menjanjikan "dibuat segar saat dipesan dan diantar dalam 10 menit", tetapi saluran satu-satunya adalah kios di pasar yang berjarak 5 km dari pelanggan. Seorang siswa memilih "menambah warna logo agar lebih menarik". Perbaikan itu tidak menyentuh janji; saluran dan pengantaran tidak mendukung janji 10 menit.

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut memuat proyeksi penjualan dalam sebuah proposal dan hasil survei minat beli. Perhatikan cara menghitung proporsi yang benar-benar mau membeli dan membandingkannya dengan proyeksi (bagian 2).

►. Proposal usaha keripik jamur tiram siswa SMK Mulia (2027) memuat data berikut. Jumlah siswa sekolah 1.200 orang. Hasil survei kepada 240 siswa dari semua kelas: 168 siswa menyukai keripik jamur, tetapi hanya 60 siswa yang mau membelinya seminggu sekali. Harga jual Rp5.000 per bungkus dan harga pokok Rp3.500. Pada bagian proyeksi penjualan, tim menulis: "Seluruh 1.200 siswa membeli satu bungkus setiap hari sekolah, sehingga penjualan 24.000 bungkus per bulan."

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Kelemahan utama proposal tersebut adalah ....

A. Harga jual terlalu tinggi dibandingkan harga pokok produksinya
B. Survei kepada 240 siswa terlalu sedikit untuk sekolah 1.200 siswa
C. Proyeksi penjualan tidak sesuai dengan hasil survei minat beli siswa
D. Proposal belum menjelaskan bahan baku jamur tiram akan dibeli dari mana
E. Keripik jamur kurang disukai karena hanya 168 dari 240 siswa menyukainya

Pembahasan **Kunci: C**

Konsep: Analisis proposal menguji apakah asumsi dan proyeksi didukung data. Proyeksi penjualan harus dihitung dari data minat beli dan frekuensi pembelian, bukan dari jumlah seluruh populasi.

Langkah:

1. Survei: 60 dari 240 siswa (25%) mau membeli seminggu sekali.
2. Perkiraan wajar: 25% × 1.200 = 300 siswa × sekitar 4 kali sebulan ≈ 1.200 bungkus per bulan.
3. Proyeksi proposal 24.000 bungkus per bulan → sekitar 20 kali lebih besar daripada data survei.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Laba Rp1.500 per bungkus (sekitar 43% dari harga pokok) masih wajar.
- **B.** ✗ Jebakan: sampel memang dapat diperbesar, tetapi 240 siswa dari semua kelas (20% siswa) sudah mewakili; masalahnya proyeksi justru mengabaikan hasil survei itu.
- **C.** ✓ Proyeksi menganggap semua siswa membeli setiap hari, bertentangan dengan data survei.
- **D.** ✗ Jebakan: asal bahan baku memang perlu dijelaskan, tetapi kesalahan proyeksi berdampak langsung pada seluruh perhitungan keuangan.
- **E.** ✗ Disukai 70% responden menunjukkan produk cukup diminati, bukan kurang disukai.

Jawaban: C.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, tulis dulu janji utama pada proposisi nilai dan periksa tiap blok terhadap janji itu.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Tim kewirausahaan jurusan Agribisnis Tanaman Pangan dan Hortikultura menyusun Business Model Canvas (BMC) usaha kebun hidroponik seperti pada gambar. Proposal ini akan diajukan ke lomba rencana bisnis siswa 2027. Pembimbing meminta tim memperbaiki SATU bagian yang paling tidak selaras dengan bagian lain.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian BMC yang paling perlu diperbaiki beserta alasannya adalah ....

Business Model Canvas — Kebun Hidroponik "SayurKu" (2027)

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Mitra Utama
• Toko benih pertanian
• Kurir lokal</td>
<td>Aktivitas Utama
• Menanam selada
• Panen & kemas
• Promosi daring</td>
<td rowspan="2">Proposisi Nilai
• Sayur segar, dipanen pagi hari dan diantar pada hari itu
• Tanpa pestisida</td>
<td>Hubungan Pelanggan
• Langganan mingguan via WA</td>
<td rowspan="2">Segmen Pelanggan
• Rumah tangga di perumahan sekitar sekolah
• Dua rumah makan sehat</td>
</tr>
<tr>
<td>Sumber Daya
• 6 rak hidroponik
• Lahan atap sekolah</td>
<td>Saluran
• Stan bazar sekolah tiap 3 bulan</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Struktur Biaya
• Nutrisi & benih, listrik pompa, kemasan, ongkos kurir</td>
<td colspan="2">Arus Pendapatan
• Penjualan per ikat dan paket langganan mingguan</td>
</tr>
</table>

A. Mitra utama, karena toko benih tidak terkait langsung dengan penjualan sayur
B. Segmen pelanggan, karena rumah makan sehat membeli dalam jumlah yang lebih besar
C. Sumber daya, karena enam rak hidroponik terlalu sedikit untuk usaha sayur
D. Struktur biaya, karena biaya listrik pompa seharusnya dibebankan pada sekolah
E. Saluran, karena bazar tiga bulanan tidak bisa mengantar sayur segar tiap hari

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Dua alumni SMK Kuliner menyusun Business Model Canvas (BMC) usaha katering diet seperti pada gambar untuk mengajukan pinjaman modal usaha pada 2027. Petugas pendamping UMKM meminta mereka memperbaiki SATU kekurangan yang paling mendasar sebelum BMC dipresentasikan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kekurangan BMC yang paling mendasar adalah ....

Business Model Canvas — Katering Diet "FitBox" (2027)

Mitra Utama	Aktivitas Utama	Proposisi Nilai	Hubungan Pelanggan	Segmen Pelanggan
• Pemasok sayur di pasar induk • Ojek daring	• Memasak & kemas • Antar makan siang • Promosi daring	• Menu rendah kalori dengan takaran gizi yang disusun ahli gizi • Diantar ke kantor sebelum 12.00	• Langganan 20 hari • Grup WA pelanggan	• Pekerja kantor yang sedang menjalani diet di pusat kota
	Sumber Daya • 2 juru masak lulusan SMK • Dapur rumah		**Saluran** • Instagram & WA • Antar ke kantor	
Struktur Biaya • Bahan makanan, kemasan, gaji juru masak, ongkos antar		**Arus Pendapatan** • Paket langganan 20 hari • Pembelian harian		

A. Segmen pelanggan terlalu sempit karena hanya pekerja kantor yang sedang diet
B. Saluran belum memakai marketplace, padahal pelanggan biasa memesan di sana
C. Struktur biaya belum memuat biaya sewa gedung untuk membuka restoran
D. Belum ada ahli gizi di sumber daya atau mitra, padahal hal itu dijanjikan
E. Arus pendapatan sebaiknya hanya dari langganan agar pemasukan lebih teratur

Kunci singkat: 1. E 2. D

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa menyukai produk tidak sama dengan membeli produk pada proyeksi penjualan?
- Mengapa janji utama yang tidak didukung dianggap kekurangan yang paling mendasar pada sebuah BMC?
- **Yang harus kuingat:** uji proyeksi dengan data, periksa keselarasan blok BMC dengan janji utama, dan pilih perbaikan yang menyentuh janji atau data yang bertentangan.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 4.3: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-4.3

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kuis Akhir Bab 4

SMKPKK-KB4

Jumlah soal: 25 **Waktu anjuran:** 60 menit

Kerjakan sendiri dan berwaktu. Setelah selesai, cocokkan dengan kunci di Bagian D, isi tabel skor, lalu lihat anjuran di bawahnya.

Kerjakan Kuis Bab 4 di LMS

Skor dan progresmu tersimpan di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-KB4

1. Bagian jadwal pelaksanaan pada proposal usaha sabun herbal sekolah (2027) berikut disusun oleh sebuah kelompok.

Minggu	Kegiatan	Penanggung jawab
1	Membeli bahan dan alat	Dina
2	Memasarkan produk kepada pembeli	Raka
3	Membuat sabun dan mengemasnya	Tim produksi
4	Menyusun laporan penjualan	Dina

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Kekurangan yang paling tepat pada jadwal tersebut adalah ....

A. Jadwal tidak menyebut penanggung jawab pada setiap kegiatan dalam jadwal

B. Jadwal terlalu pendek karena seharusnya seluruh kegiatan dikerjakan dalam satu minggu saja

C. Pemasaran produk dijadwalkan sebelum produk dibuat sehingga urutan kegiatan tidak masuk akal

D. Laporan penjualan seharusnya disusun pada minggu pertama sebelum bahan dan alat dibeli

E. Pembelian bahan dan alat seharusnya dilakukan oleh seluruh anggota kelompok secara bersamaan agar lebih cepat

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Proposal usaha tas rajut pada 2027 menyatakan target produksi 1.000 tas per bulan. Rencana produksinya: 2 pengrajin, setiap pengrajin menyelesaikan 5 tas per jam, bekerja 4 jam per hari selama 20 hari dalam sebulan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penilaian yang tepat terhadap rencana produksi tersebut adalah ....

A. Sesuai, karena kapasitas produksinya 1.200 tas per bulan sehingga cukup untuk memenuhi target
B. Tidak sesuai, karena kapasitas produksinya 3.200 tas per bulan sehingga target terlalu rendah dibanding kapasitas
C. Sesuai, karena target 1.000 tas dapat dicapai asalkan pengrajin bekerja lebih keras tanpa perubahan rencana
D. Tidak sesuai, karena kapasitas produksinya 160 tas per bulan sehingga target harus diturunkan sangat jauh
E. Tidak sesuai, karena kapasitas produksinya hanya 800 tas per bulan sehingga target 1.000 tas belum terpenuhi

3. Kelompok murid menyusun proposal usaha keripik pisang pada 2027. Draf proposal baru memuat latar belakang, deskripsi produk, analisis pasar, dan rencana pemasaran. Pembimbing meminta proposal dilengkapi agar layak dipertimbangkan oleh pemberi modal.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian yang perlu ditambahkan adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Logo dan ilustrasi kemasan pada sampul agar proposal tampak profesional
☐ B. Rencana keuangan yang memuat modal, biaya, dan perkiraan laba
☐ C. Foto kegiatan lomba yang pernah diikuti kelompok pada tahun lalu
☐ D. Jadwal pelaksanaan kegiatan beserta penanggung jawab tiap tahap
☐ E. Profil singkat kelompok pengelola usaha dan pembagian tugas anggota

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Unit produksi kerajinan SMK memiliki bengkel sendiri yang lengkap dengan peralatan dan dikelola oleh guru pembimbing yang berpengalaman. Unit ini juga mendapat pesanan besar dari sebuah hotel pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bengkel yang lengkap dan guru pembimbing berpengalaman termasuk ....

A. Kelemahan, karena bengkel yang lengkap memerlukan biaya perawatan yang besar setiap bulan bagi sekolah
B. Ancaman, karena guru pembimbing berpengalaman dapat meminta gaji yang makin tinggi
C. Peluang, karena bengkel dan guru pembimbing menarik pesanan besar dari hotel
D. Peluang dan ancaman sekaligus, karena keduanya berasal dari luar unit produksi
E. Kekuatan, karena keduanya adalah sumber daya milik unit produksi yang menguntungkan usaha

5. Usaha laundry kiloan "Cuci Cepat" milik alumni SMK memiliki dua mesin cuci berkapasitas besar, pegawai terlatih, dan lokasi sewa di dekat kos mahasiswa. Namun pemilik belum memiliki aplikasi pemesanan. Pada 2027 pemasok deterjen langganan akan menaikkan harga 25 %, dan dua laundry baru sedang dibangun di jalan yang sama.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang termasuk ancaman (threat) bagi usaha tersebut adalah ....

A. Usaha memiliki dua mesin cuci berkapasitas besar
B. Pemilik belum memiliki aplikasi pemesanan
C. Dua laundry baru sedang dibangun di jalan yang sama
D. Pegawai laundry sudah terlatih menangani cucian
E. Lokasi usaha dekat dengan kos mahasiswa di sekitarnya

6. Kelompok usaha sekolah akan mengajukan proposal usaha untuk memperoleh bantuan modal dari koperasi sekolah pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Proposal berfungsi meyakinkan pembaca bahwa usaha layak dan dapat dijalankan oleh pengelolanya.	○	○
Proposal cukup memuat keunggulan produk, sedangkan perkiraan biaya boleh dirahasiakan agar tidak diketahui pesaing.	○	○
Angka dan asumsi dalam proposal sebaiknya dapat dijelaskan dasar perhitungannya bila pembaca menanyakannya.	○	○

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

7. Sebuah bagian proposal usaha minuman herbal sekolah pada 2027 memuat tabel berikut.

Uraian	Jumlah
Modal awal (alat dan bahan)	Rp4.000.000
Biaya produksi per bulan	Rp2.500.000
Perkiraan pendapatan per bulan	Rp4.000.000
Perkiraan laba per bulan	Rp1.500.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian proposal yang memuat tabel tersebut adalah ....

A. Rencana keuangan
B. Analisis pasar
C. Deskripsi produk
D. Latar belakang usaha
E. Rencana pemasaran

8. Sebuah minuman viral di media sosial pada 2027 dan sekelompok murid ingin segera membuat usaha serupa.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Minuman yang viral sudah pasti menjadi peluang usaha jangka panjang sehingga tidak perlu disurvei kebutuhannya.	○	○
Survei kecil kepada calon pembeli membantu memastikan bahwa minuman itu benar-benar dibutuhkan di lingkungan sekolah.	○	○
Kelompok sebaiknya juga memeriksa kemampuan sendiri, modal, dan bahan baku sebelum memutuskan memulai usaha itu.	○	○

9. Sebuah proposal usaha jajanan pada 2027 memuat uraian: "Dari survei kepada 60 murid, 45 orang berminat membeli jajanan sehat di kantin. Di sekitar sekolah terdapat dua penjual jajanan lain yang menjual makanan berminyak."
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Uraian tersebut sebaiknya ditempatkan pada bagian ....

A. Sampul proposal
B. Jadwal pelaksanaan
C. Rencana keuangan
D. Analisis pasar
E. Penutup proposal

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

10. Sebuah kelompok menyusun ringkasan proposal usaha "Roti Pagi Sehat" pada 2027: "Kami adalah kelompok murid Tata Boga yang menjual roti gandum sebagai sarapan murid. Target kami adalah murid SMK Karya Bakti. Kami membutuhkan modal Rp3.000.000 dan memperkirakan laba Rp1.000.000 per bulan mulai bulan ketiga."
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat tentang ringkasan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Ringkasan sudah menyebut produk dan target pembeli sehingga pembaca tahu inti usahanya

☐ B. Ringkasan sudah lengkap sehingga bagian rencana produksi dan pemasaran tidak perlu ditulis lagi

☐ C. Ringkasan sudah menyebut kebutuhan modal dan perkiraan laba sehingga pemberi modal dapat menimbang kelayakannya

☐ D. Ringkasan perlu menambahkan dasar perhitungan laba atau asumsinya agar perkiraan itu dapat dipertanggungjawabkan

☐ E. Ringkasan sebaiknya diperpanjang menjadi beberapa halaman agar semua rincian usaha tertulis di dalamnya

11. Murid SMK Karya Bakti yang tinggal di kecamatan terpencil mengamati bahwa tidak ada tempat fotokopi dan cetak tugas di sekitar sekolah. Setiap hari puluhan murid harus menempuh 8 km ke pusat kota hanya untuk mencetak tugas (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Peluang usaha yang paling tepat berdasarkan pengamatan itu adalah ....

A. Layanan fotokopi dan cetak tugas yang berlokasi di dekat sekolah dengan harga terjangkau

B. Toko pakaian bermerek dengan harga tinggi di dekat sekolah agar murid membeli pakaian baru

C. Usaha ekspor kerajinan ke luar negeri yang bahan bakunya harus dibeli dari kota besar

D. Warung makan yang menjual menu mahal untuk pegawai kantor yang jauh dari lokasi sekolah

E. Penyewaan kendaraan bermotor ke pusat kota untuk wisatawan yang sesekali berkunjung ke sana

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

12. Kelompok murid Tata Boga menganalisis usaha camilan "Kriuk Karya" pada 2027. Hasil pengamatan mereka dicatat dalam beberapa pernyataan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang termasuk faktor internal usaha adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Kelompok memiliki dua murid yang terampil membuat adonan
☐ B. Tiga usaha camilan baru dibuka di dekat sekolah pada bulan ini
☐ C. Minat murid terhadap camilan pedas sedang meningkat di sekolah
☐ D. Modal usaha kelompok masih terbatas dan peralatan produksi masih sederhana
☐ E. Kelompok belum memiliki akun media sosial untuk memperkenalkan produknya

13. Survei kepada 60 murid dan 20 guru di sebuah SMK pada 2027 menunjukkan: 41 murid ingin sarapan sehat sebelum jam pertama tetapi kantin baru buka pukul 09.00; 12 murid ingin dijual alat tulis; 28 orang menyebut kopi enak; dan 15 guru ingin makan siang bergizi yang diantar ke ruang guru.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Peluang usaha yang didukung hasil survei adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Toko alat tulis besar sebagai satu-satunya usaha karena alat tulis dibutuhkan semua murid
☐ B. Layanan sarapan sehat yang sudah tersedia sebelum jam pertama bagi murid
☐ C. Kedai kopi yang buka sampai tengah malam karena kopi disebut 28 orang di dalam survei
☐ D. Layanan makan siang bergizi yang diantar ke ruang guru bagi guru yang memesannya
☐ E. Toko pakaian olahraga besar karena pelajar SMK umumnya menyukai olahraga setiap hari

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

14. Hasil analisis SWOT usaha sepatu rajut "Rajut Karya" milik murid SMK pada 2027: kekuatan: pengrajin terampil dan desain unik; kelemahan: belum memiliki toko daring; peluang: minat anak muda pada produk lokal sedang naik; ancaman: sepatu impor murah makin banyak.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi yang tepat berdasarkan analisis tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menurunkan harga sampai di bawah biaya agar dapat mengalahkan harga sepatu impor murah
☐ B. Membuka toko daring agar anak muda yang menyukai produk lokal dapat membeli dengan mudah
☐ C. Memanfaatkan desain unik dan keterampilan pengrajin untuk menjangkau anak muda yang menyukai produk lokal
☐ D. Menghentikan produksi karena sepatu impor yang murah pasti akan menguasai seluruh pasar
☐ E. Menonjolkan keunikan desain dan buatan tangan pada promosi agar berbeda dari sepatu impor

15. Kelompok usaha sekolah memiliki modal paling banyak Rp5.000.000 pada 2027 dan membandingkan tiga peluang usaha. Setiap usaha buka 25 hari dalam sebulan.

Peluang usaha	Modal awal	Pelanggan per hari	Laba kotor per pelanggan	Biaya tetap per bulan
A. Jus buah keliling	Rp3.000.000	40	Rp4.000	Rp1.500.000
B. Cetak foto dan stiker	Rp4.500.000	30	Rp8.000	Rp2.500.000
C. Catering kantor	Rp6.500.000	60	Rp3.000	Rp1.000.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Peluang usaha yang paling tepat dipilih adalah ....

A. Peluang A, karena modal awalnya paling kecil dan labanya Rp2.500.000 per bulan
B. Peluang B, karena labanya Rp3.500.000 per bulan dan modal awalnya masih dalam batas
C. Peluang C, karena labanya Rp3.500.000 per bulan dan jumlah pelanggannya paling banyak
D. Peluang C, karena labanya sama dengan Peluang B dan pelanggannya lebih banyak daripada B
E. Peluang A dan B sekaligus, karena jumlah modal keduanya Rp7.500.000 masih terjangkau

16. Di dekat SMK Karya Bakti ada dua toko roti yang tutup pukul 16.00. Dari pengamatan kelompok wirausaha pada 2027, banyak pegawai dan guru baru pulang kerja pukul 17.00–

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

19.00 dan sering mengeluh tidak kebagian roti segar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Peluang usaha yang paling tepat dimanfaatkan kelompok adalah ....

A. Membuka toko roti baru yang menjual roti dengan harga jauh di bawah dua toko roti itu
B. Membuka toko roti yang sama persis dengan jam buka pagi hari seperti kedua pesaing
C. Menjual roti yang sama dengan memakai nama merek yang dibuat mirip dengan toko roti yang sudah terkenal
D. Menjual roti segar yang tersedia pada sore sampai malam hari untuk pegawai dan guru yang pulang kerja
E. Menutup rencana usaha roti karena di dekat sekolah sudah ada dua toko roti yang lebih dulu berdiri

17. Sebuah proposal usaha sekolah memuat paragraf berikut: "Banyak murid belum sarapan sebelum berangkat, sedangkan kantin sekolah baru buka pukul 09.00. Kondisi ini membuat murid sulit berkonsentrasi pada jam pelajaran pertama" (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Paragraf tersebut termasuk bagian proposal yang disebut ....

A. Rencana pemasaran produk
B. Latar belakang usaha
C. Rencana keuangan usaha
D. Jadwal pelaksanaan usaha
E. Profil pengelola usaha

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

18. Murid SMK menyusun Business Model Canvas (BMC) usaha kopi keliling "Si Kecil" untuk proposal usaha pada 2027. Perhatikan BMC berikut.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan yang paling tepat pada BMC tersebut adalah ....

Business Model Canvas — Kopi Keliling "Si Kecil" (fiktif)

Mitra utama	Kegiatan utama	Proposisi nilai	Hubungan pelanggan	Segmen pelanggan
Petani kopi lokal Penyedia gelas kertas	Menyeduh dan menjual kopi; promosi di media sosial	Kopi lokal berharga terjangkau yang diantar ke kantor	Langganan mingguan; grup pesan pelanggan	Pekerja kantor berusia 20–40 tahun
	Sumber daya utama Gerobak, mesin penggiling, barista		**Saluran** Gerobak keliling; pesan lewat aplikasi pesan singkat	
Struktur biaya Biji kopi; gelas kertas; upah barista			**Arus pendapatan** Penjualan kopi per gelas; paket langganan; biaya sewa gerobak Rp600.000 per bulan	

A. Memindahkan "paket langganan" dari arus pendapatan ke blok hubungan pelanggan
B. Memindahkan "pekerja kantor 20–40 tahun" dari segmen pelanggan ke proposisi nilai
C. Memindahkan "mesin penggiling" dari sumber daya utama ke blok saluran penjualan
D. Memindahkan "biaya sewa gerobak" dari arus pendapatan ke blok struktur biaya
E. Memindahkan "petani kopi lokal" dari mitra utama ke blok struktur biaya usaha

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

19. Kelompok usaha sekolah menetapkan syarat: usaha layak dijalankan bila laba bersih bulanan paling sedikit Rp1.200.000. Perkiraan mereka pada 2027: penjualan 400 pcs per bulan dengan harga Rp9.000 per pcs, biaya produksi Rp5.000 per pcs, dan biaya tetap Rp800.000 per bulan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kesimpulan yang tepat adalah ....

A. Layak, karena laba bersih bulanan Rp1.600.000 sudah melebihi syarat minimal yang ditetapkan
B. Layak, karena laba bersih bulanan Rp800.000 dianggap cukup untuk sebuah usaha yang masih kecil dan baru dimulai
C. Tidak layak, karena laba bersih bulanan Rp800.000 masih kurang dari syarat minimal yang ditetapkan
D. Layak, karena pendapatan Rp3.600.000 jauh lebih besar daripada syarat laba bersih minimal
E. Tidak layak, karena biaya produksi Rp5.000 per pcs terlalu besar dibanding harga jual Rp9.000

20. Proposal usaha cuci sepatu pada 2027 memuat: target 200 pasang per bulan; 1 pekerja dengan kapasitas 5 pasang per hari selama 20 hari; harga cuci Rp15.000 per pasang; modal Rp10.000.000 untuk alat yang menurut daftar harga hanya Rp3.000.000; dan tidak ada penjelasan tentang pesaing.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kelemahan proposal tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Modal Rp10.000.000 tidak sesuai dengan kebutuhan alat yang daftar harganya hanya Rp3.000.000
☐ B. Kapasitas 100 pasang per bulan (1 × 5 × 20) tidak mencukupi target 200 pasang
☐ C. Harga cuci Rp15.000 per pasang terlalu rendah karena semua jasa cuci harus lebih mahal
☐ D. Proposal terlalu pendek sehingga seluruh bagian harus ditulis ulang dari halaman pertama
☐ E. Proposal tidak menganalisis pesaing sehingga posisi usaha di pasar belum jelas

21. Proposal usaha minuman dalam kemasan pada 2027 mencantumkan perkiraan bulanan berikut.

Uraian	Jumlah per bulan
Pendapatan penjualan	Rp6.000.000
Biaya produksi	Rp3.500.000
Biaya pemasaran dan lain-lain	Rp1.000.000
Laba bersih menurut proposal	Rp2.000.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penilaian yang tepat terhadap angka dalam proposal tersebut adalah ....

A. Tidak konsisten, karena laba bersih seharusnya Rp1.500.000 setelah semua biaya dikurangkan
B. Konsisten, karena laba bersih Rp2.000.000 diperoleh dari pendapatan dikurangi biaya produksi saja
C. Tidak konsisten, karena laba bersih seharusnya Rp2.500.000 setelah biaya pemasaran tidak dihitung
D. Konsisten, karena biaya pemasaran dan lain-lain tidak perlu dihitung sebagai pengurang laba
E. Tidak konsisten, karena laba bersih seharusnya Rp6.000.000 karena pendapatan adalah laba usaha

22. Proposal usaha makanan ringan buatan murid pada 2027 sudah memuat data pasar, profil pengelola, rencana produksi, dan rencana keuangan yang konsisten. Namun proposal itu belum menyebut izin edar, standar kebersihan dapur, dan keamanan bahan yang dipakai, padahal produknya dijual kepada publik.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Aspek kelayakan yang paling perlu dilengkapi adalah ....

A. Aspek pasar, karena jumlah calon pembeli belum disebutkan dalam bagian proposal itu
B. Aspek hukum dan keamanan produk, karena izin edar dan standar kebersihan belum dijelaskan
C. Aspek keuangan, karena rencana keuangannya masih belum konsisten dengan rencana produksinya
D. Aspek manajemen, karena jumlah pengelola dan pembagian tugas belum disebutkan sama sekali
E. Aspek teknis, karena rencana produksi belum menyebut alat dan bahan yang dibutuhkan usaha

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

23. Proposal usaha jus buah segar pada 2027: seluruh pembelian buah dari satu pemasok, tanpa kontrak; buah hanya tersedia pada musim tertentu; dan tidak ada pemasok cadangan. Pemasok itu pernah dua kali gagal mengirim.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Risiko utama yang perlu ditangani dalam proposal adalah ....

A. Harga jual yang terlalu rendah dibanding harga jus di toko lain di sekitar lokasi sekolah ini
B. Warna kemasan jus yang kurang menarik bagi pembeli yang berusia remaja
C. Nama usaha yang terlalu panjang sehingga sulit diingat oleh calon pembeli
D. Jumlah pegawai yang terlalu sedikit untuk menjual jus pada hari-hari biasa
E. Pasokan buah yang hanya bergantung pada satu pemasok sehingga produksi dapat terhenti

24. Penilai proposal menemukan bahwa proposal usaha kue kering pada 2027 menargetkan 500 toples per bulan, tetapi oven hanya mampu 300 toples per bulan; harga jual dibuat sama dengan biaya produksi; dan tidak ada rencana pemasaran.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saran perbaikan yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menurunkan harga jual agar semua toples terjual walaupun harganya di bawah biaya produksi
☐ B. Menghapus bagian keuangan proposal agar pemberi modal tidak melihat angka yang bermasalah
☐ C. Menambah kapasitas produksi atau menyesuaikan target menjadi 300 toples per bulan
☐ D. Menambahkan rencana pemasaran yang menjelaskan target pembeli, saluran, dan promosi
☐ E. Menetapkan harga jual yang memberi laba di atas biaya produksi dengan dasar perhitungan

25. Murid menganalisis Business Model Canvas usaha jasa cuci sepatu pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Blok proposisi nilai menjelaskan manfaat yang membuat pelanggan memilih usaha ini dibanding yang lain.	○	○
Blok struktur biaya hanya berisi harga jual yang ditetapkan kepada pelanggan.	○	○
Blok segmen pelanggan menjelaskan kelompok orang yang menjadi sasaran usaha.	○	○

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Tabel skor dan anjuran

Sub bab / subtopik	Nomor soal	Benar	Jika kurang separuh benar
Sub bab 4.1 · Analisis dan penentuan peluang usaha	4, 5, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16	___ / 9	Ulangi hlm. 197
Sub bab 4.2 · Komponen proposal usaha	1, 2, 3, 6, 7, 9, 10, 17	___ / 8	Ulangi hlm. 209
Sub bab 4.3 · Analisis proposal usaha	18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25	___ / 8	Ulangi hlm. 219

Skor 70 % atau lebih: lanjut ke bab berikutnya. Skor 50–69 %: ulangi sub bab pada tabel yang kurang dari separuh benar. Skor di bawah 50 %: baca ulang bab ini dari awal. (Angka ini anjuran belajar, bukan prediksi nilai TKA.)

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bab 5 · Pelaporan Keuangan dan HaKI

SMKPKK-B5

Setelah mempelajari bab ini, kamu dapat:

- menyusun laporan kegiatan dan laporan keuangan sederhana
- menganalisis laporan keuangan dan menentukan tindak lanjutnya
- menentukan jenis HaKI yang sesuai dan menyelesaikan masalah pelanggarannya

Peta bab

Sub bab	Judul
5.1	Penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha
5.2	Analisis laporan keuangan dan tindak lanjut
5.3	Jenis hak kekayaan intelektual (HaKI)
5.4	Penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran

Bab 5 di LMS

Buka seluruh latihan bab ini di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-B5

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 5.1 · Penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha

SMKPKK-5.1

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menganalisis laporan keuangan** pada sub-elemen Pelaporan Keuangan. Sub bab ini membahas dasarnya: menyusun laporan kegiatan dan laporan keuangan sederhana, yaitu catatan kas dan laporan laba rugi. Sub bab 5.2 membahas cara membaca dan menganalisisnya. Soal asli TKA SMK 2025 menguji bagian ini lewat dua soal hitungan: menghitung saldo akhir kas jasa servis elektronik dari daftar transaksi satu bulan, dan menghitung laba bersih usaha minuman kopi dari laporan keuangan yang disajikan dalam tabel. Soal seperti ini jarang menuntut hitungan rumit, tetapi menuntut ketelitian membedakan **uang yang benar-benar masuk dan keluar** dari transaksi yang belum membayar.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menyusun laporan kegiatan usaha yang sistematis;
- menentukan pengaruh setiap jenis transaksi terhadap kas, termasuk transaksi kredit, uang muka, dan uang jaminan;
- menghitung saldo akhir kas dan laba bersih dari data transaksi, termasuk yang memakai persediaan;
- membedakan laba dari kas dan membedakan beban dari pembelian aset serta pengambilan pribadi pemilik.

◆ KONSEP INTI

Seorang pemilik usaha yang tidak pernah mencatat sering merasa usahanya ramai, tetapi bingung ketika uang di laci tidak bertambah. Pencatatan membuat keadaan usaha dapat dilihat dengan angka. **Laporan kegiatan** menceritakan apa yang dikerjakan dan hasilnya; **laporan keuangan** menyajikan angka uangnya. Keduanya dipakai untuk mengambil keputusan, memeriksa kemajuan, dan mempertanggungjawabkan usaha kepada pemilik, pemberi modal, atau sekolah.

1. Laporan kegiatan usaha

Laporan kegiatan adalah uraian tertulis tentang kegiatan usaha selama satu periode (misalnya sebulan). Ia memuat fakta, angka, dan tanggal, bukan pendapat atau pujian. Kerangkanya (Gambar 5.1):

1. **Pendahuluan**: periode laporan dan tujuan kegiatan.
2. **Kegiatan yang dilakukan**: apa, kapan, siapa, dan di mana.
3. **Hasil**: jumlah produksi, penjualan, pelanggan, dan hasil lain yang terukur.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. **Kendala**: hal yang menghambat dan penyebabnya.
5. **Tindak lanjut**: rencana perbaikan dan kegiatan periode berikutnya.
6. **Lampiran**: foto, nota, atau tabel pendukung.

Bagian	Isi	Contoh kalimat (fiktif)
1. Pendahuluan	Periode laporan dan tujuan kegiatan	Laporan ini memuat kegiatan unit usaha sablon kaus bulan September 2027.
2. Kegiatan	Apa, kapan, siapa, di mana	Tim produksi menyablon kaus setiap Selasa dan Kamis di bengkel sekolah.
3. Hasil	Angka yang terukur	Terjual 120 kaus dari target 100 kaus (capaian 120 %).
4. Kendala	Hambatan dan penyebabnya	Tinta merah habis pada tanggal 14 sehingga 15 pesanan tertunda.
5. Tindak lanjut	Rencana perbaikan dan kegiatan berikutnya	Stok tinta dicek tiap Jumat; pesanan tertunda selesai pekan depan.
6. Lampiran	Bukti pendukung	Foto produksi, rekap pesanan, nota pembelian tinta.

Gambar 5.1 Kerangka laporan kegiatan usaha beserta contoh kalimat tiap bagian (fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Laporan kegiatan yang baik **objektif** (menyebut data, bukan "banyak" atau "sangat bagus"), **lengkap** (kegiatan, hasil, dan kendala), dan **berguna** (menyebut tindak lanjut).

2. Bukti dan pencatatan transaksi

Setiap kejadian keuangan disebut **transaksi** dan harus ada **buktinya**: nota pembelian, kuitansi, atau catatan penerimaan. Transaksi dicatat berurutan menurut tanggal. Agar catatan benar, tiap transaksi ditanya tiga hal.

1. **Apakah ada uang yang benar-benar masuk atau keluar sekarang?** Bila belum (dibayar nanti), itu transaksi **kredit**.
2. **Apakah uang itu sudah menjadi pendapatan atau beban, atau masih hal lain?** Setoran modal, uang jaminan, dan uang muka bukan pendapatan; pembelian alat jangka panjang bukan beban.
3. **Apakah transaksi itu urusan usaha atau urusan pribadi pemilik?** Pengambilan uang usaha untuk keperluan pribadi disebut **prive**; ia mengurangi kas dan modal, tetapi bukan beban usaha.

3. Catatan kas dan saldo akhir

Kas adalah uang tunai dan uang di rekening yang siap dipakai. Catatan kas menghitung:

> saldo akhir kas = saldo awal + semua kas masuk − semua kas keluar

Kunci ketelitian ada pada menentukan **mana transaksi yang mengubah kas**. Gambar 5.2 merangkum pengaruh berbagai jenis transaksi.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Jenis transaksi	Kas	Laba	Alasan singkat
Penjualan tunai	bertambah	bertambah	Uang masuk dan barang sudah diserahkan
Penjualan kredit	tetap	bertambah	Barang diserahkan, uang belum diterima (piutang)
Pelunasan piutang	bertambah	tetap	Pendapatan sudah dicatat saat barang diserahkan
Uang muka pelanggan	bertambah	tetap	Jasa belum selesai; masih kewajiban kepada pelanggan
Uang jaminan diterima / dikembalikan	naik / turun	tetap	Bukan pendapatan; akan dikembalikan
Pembelian kredit	tetap	tetap	Menambah persediaan atau aset dan utang
Pembayaran utang	berkurang	tetap	Bendanya sudah dicatat saat dibeli
Pembelian aset tunai (mesin, lemari kaca)	berkurang	tetap	Aset dipakai bertahun-tahun, bukan beban bulan itu
Bayar beban (listrik, upah, sewa)	berkurang	berkurang	Beban usaha periode ini
Setoran modal pemilik	bertambah	tetap	Bukan pendapatan
Prive (pengambilan pribadi)	berkurang	tetap	Bukan beban; mengurangi modal

Gambar 5.2 Pengaruh berbagai jenis transaksi terhadap kas dan terhadap laba. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Hal-hal yang sering membingungkan:

- **Penjualan kredit** (barang atau jasa sudah diserahkan, bayar nanti) **belum menambah kas**; kas bertambah saat pelanggan membayar (pelunasan piutang). Sebaliknya **pembelian kredit** belum mengurangi kas; kas berkurang saat utang dibayar.
- **Uang muka dari pelanggan** (misalnya 50 % di awal) **menambah kas** saat diterima, walaupun jasanya belum selesai.
- **Uang jaminan** yang diterima menambah kas, tetapi bukan pendapatan karena akan dikembalikan; saat dikembalikan, kas berkurang dengan jumlah yang sama sehingga pengaruh bersihnya nol.
- **Pembelian aset** (mesin, kamera, lemari kaca) dengan uang tunai **mengurangi kas**, tetapi bukan beban satu bulan; aset dipakai bertahun-tahun.
- **Pembayaran utang** mengurangi kas; tidak mengubah laba, karena bendanya sudah dicatat saat dibeli.
- **Setoran modal oleh pemilik** menambah kas, tetapi bukan pendapatan.
- **Prive** mengurangi kas, tetapi bukan beban.
- **Pembayaran beban** (listrik, upah, langganan perangkat lunak, perawatan) mengurangi kas dan merupakan beban.

4. Laporan laba rugi

Laporan laba rugi menunjukkan apakah usaha untung atau rugi dalam satu periode. Isinya (Gambar 5.3):

1. **Pendapatan (penjualan)**: nilai barang atau jasa yang **sudah diserahkan** dalam periode itu, baik dibayar tunai maupun belum.
2. **Harga pokok penjualan (HPP)**: biaya bahan atau barang yang **terpakai atau terjual**.
3. **Laba kotor** = pendapatan − HPP.
4. **Beban usaha**: sewa, gaji, listrik dan air, perawatan, promosi, dan sejenisnya.
5. **Laba bersih** = laba kotor − beban usaha.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Uraian	Rincian (Rp)	Jumlah (Rp)	Penjelasan
Penjualan		12.000.000	Nilai kaus yang sudah diserahkan
Persediaan awal	800.000		Sisa kaus polos dan tinta bulan lalu
Pembelian	5.200.000		Kaus polos, tinta, dan plastik
Persediaan akhir	(1.000.000)		Sisa yang belum terpakai, dikurangkan
Harga pokok penjualan		(5.000.000)	800.000 + 5.200.000 − 1.000.000
Laba kotor		7.000.000	12.000.000 − 5.000.000
Beban sewa	1.200.000		Beban usaha
Beban upah	1.800.000		Beban usaha
Beban listrik dan promosi	500.000		Beban usaha
Jumlah beban usaha		(3.500.000)	1.200.000 + 1.800.000 + 500.000
Laba bersih		3.500.000	7.000.000 − 3.500.000

Gambar 5.3 Contoh laporan laba rugi usaha sablon kaus (fiktif) beserta penjelasan setiap barisnya. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

Menghitung HPP bila usaha memakai persediaan. Bahan yang dibeli belum tentu semuanya terpakai dalam periode itu. Bahan yang masih tersisa adalah **persediaan akhir**. Karena itu:

> HPP = persediaan awal + pembelian − persediaan akhir

Misalnya persediaan awal Rp1.000.000, pembelian Rp5.000.000, persediaan akhir Rp1.500.000. HPP = 1.000.000 + 5.000.000 − 1.500.000 = Rp4.500.000. Pembelian Rp5.000.000 **tidak** seluruhnya menjadi biaya periode itu; Rp1.500.000 masih tersimpan sebagai persediaan. Usaha jasa murni biasanya tidak memiliki HPP; labanya langsung pendapatan dikurangi beban.

Hal-hal yang **tidak boleh** dimasukkan sebagai beban:

- **Pembelian aset jangka panjang** (lemari kaca, mesin, kamera) walaupun uangnya keluar bulan itu.
- **Prive** (pengambilan pribadi pemilik).
- **Pembayaran utang pokok** (bendanya sudah dicatat saat dibeli).
- **Setoran modal dan uang jaminan** (bukan pendapatan).

Pendapatan dari **uang muka** baru dicatat sebagai pendapatan ketika jasanya sudah **selesai diserahkan**; sebelum itu, uang muka merupakan kewajiban usaha kepada pelanggan.

5. Laba berbeda dengan kas

Laba dan kas sering berbeda. Usaha dapat **untung tetapi kasnya tipis**, karena banyak penjualan masih berupa piutang atau uang dipakai membeli aset. Usaha juga dapat memiliki **kas banyak tetapi rugi**, misalnya karena banyak menerima uang muka atau setoran modal. Karena itu pemilik membaca **dua laporan**: laba rugi untuk mengetahui untung atau rugi, dan catatan kas untuk mengetahui uang yang tersedia (Gambar 5.4).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kejadian dalam satu bulan	Pengaruh ke laba	Pengaruh ke kas
Menjual kaus Rp2.000.000, pembeli membayar bulan depan	+ Rp2.000.000	Rp0
Membeli mesin pres Rp3.000.000 tunai	Rp0 (aset)	− Rp3.000.000
Pemilik menyetor modal Rp5.000.000	Rp0	+ Rp5.000.000
Pemilik mengambil Rp600.000 untuk keperluan pribadi	Rp0 (prive)	− Rp600.000
Bayar upah Rp1.000.000 tunai	− Rp1.000.000	− Rp1.000.000
Pelanggan lama melunasi tagihan Rp800.000	Rp0 (sudah dicatat)	+ Rp800.000

Gambar 5.4 Contoh transaksi yang mengubah laba tetapi tidak mengubah kas, dan sebaliknya (fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

6. Persamaan dasar akuntansi

Keadaan usaha pada suatu saat dapat dilihat dengan persamaan sederhana:

> aset = kewajiban + modal

Aset adalah apa yang dimiliki usaha (kas, piutang, persediaan, peralatan). **Kewajiban** adalah apa yang harus dibayar kepada pihak lain (utang, uang muka pelanggan). **Modal** adalah hak pemilik. Persamaan ini membantu memahami mengapa pembelian alat dengan kas tidak mengubah laba (aset berganti bentuk), mengapa pembelian kredit menambah aset dan utang sekaligus, dan mengapa prive mengurangi modal.

7. Buku kas harian: cara mencatat yang rapi

Usaha kecil cukup memakai **buku kas harian** yang memiliki kolom tanggal, uraian, kas masuk, kas keluar, dan saldo. Setiap baris diisi satu transaksi. Saldo setiap baris dihitung dari saldo baris sebelumnya ditambah kas masuk atau dikurangi kas keluar. Dengan cara ini kesalahan mudah ditemukan, karena saldo akhir buku harus sama dengan uang yang benar-benar ada di laci dan rekening. Bila berbeda, ada transaksi yang terlewat atau salah catat, sehingga pemilik memeriksa nota satu per satu.

Beberapa kebiasaan yang membuat catatan dapat dipercaya:

- **Catat pada hari kejadian**, jangan menunggu akhir pekan. Ingatan tentang pembelian kecil cepat hilang.
- **Simpan bukti** (nota, kuitansi, tangkapan layar transfer) dan beri nomor sesuai urutan catatan.
- **Pisahkan uang usaha dari uang pribadi.** Bila pemilik membutuhkan uang, ia mencatatnya sebagai prive, bukan mengambil diam-diam.
- **Catat penjualan kredit di daftar piutang** dan pembelian kredit di daftar utang, dengan nama, jumlah, dan tanggal jatuh tempo, agar tidak ada tagihan yang terlupa.
- **Cocokkan catatan dengan uang sungguhan** secara berkala, misalnya setiap akhir pekan.

8. Neraca sederhana

Selain laba rugi, pemilik sering ingin tahu **apa saja yang dimiliki usaha dan apa saja yang masih harus dibayar** pada tanggal tertentu. Gambaran ini disebut **neraca**. Sisi kiri berisi aset (kas, piutang, persediaan, peralatan); sisi kanan berisi kewajiban (utang, uang muka pelanggan) dan modal. Jumlah kedua sisi harus sama, sesuai persamaan aset = kewajiban + modal. Modal akhir sama dengan modal awal ditambah setoran modal ditambah laba bersih dikurangi prive. Karena itu laba rugi dan neraca saling terhubung: laba bersih periode itu menambah modal, sedangkan prive menguranginya.

Neraca membantu menjawab pertanyaan yang tidak dijawab laba rugi, misalnya apakah usaha memiliki cukup kas untuk membayar utang bulan depan, atau apakah sebagian besar kekayaan usaha tertahan di piutang dan persediaan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▣ CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Saldo akhir kas dengan uang jaminan, uang muka, dan transaksi kredit

Usaha rental alat pesta memulai Juli 2027 dengan saldo kas Rp4.000.000. Transaksi: (1) 2 Juli menerima sewa tunai Rp1.500.000 dan uang jaminan Rp500.000; (2) 5 Juli membeli tenda tunai Rp2.000.000; (3) 9 Juli uang jaminan dikembalikan Rp500.000; (4) 12 Juli menyewakan alat ke panitia sebuah acara Rp900.000, dibayar 10 Agustus; (5) 15 Juli menerima uang muka Rp600.000 untuk pesanan bulan depan; (6) 20 Juli membeli kabel secara kredit Rp300.000; (7) 25 Juli membayar upah petugas Rp700.000; (8) 28 Juli pemilik mengambil kas Rp400.000 untuk keperluan pribadi. Hitung saldo akhir kas.

Penyelesaian.

1. Kas masuk: sewa tunai 1.500.000 + uang jaminan 500.000 + uang muka 600.000 = Rp2.600.000. (Transaksi 4 belum dibayar → tidak dihitung.)
2. Kas keluar: tenda 2.000.000 + jaminan dikembalikan 500.000 + upah 700.000 + prive 400.000 = Rp3.600.000. (Transaksi 6 kredit → belum keluar.)
3. Saldo akhir = 4.000.000 + 2.600.000 − 3.600.000 = Rp3.000.000.

Jawaban: Rp3.000.000.

Contoh 2 — Laba bersih dengan persediaan

Usaha es krim kemasan bulan Mei 2027: persediaan awal es krim Rp1.200.000; pembelian es krim Rp4.800.000; persediaan akhir es krim Rp1.600.000; penjualan Rp9.000.000; beban sewa dan gaji Rp2.500.000; pembelian lemari pendingin tunai Rp3.000.000 (dipakai bertahun-tahun); prive Rp500.000. Hitung laba bersih.

Penyelesaian.

1. HPP = 1.200.000 + 4.800.000 − 1.600.000 = Rp4.400.000.
2. Laba kotor = 9.000.000 − 4.400.000 = Rp4.600.000.
3. Beban usaha = Rp2.500.000. Lemari pendingin adalah aset dan prive bukan beban, jadi keduanya tidak dihitung.
4. Laba bersih = 4.600.000 − 2.500.000 = Rp2.100.000.

Jawaban: Rp2.100.000.

Contoh 3 — Menyusun laporan kegiatan singkat

Unit usaha sekolah menjual 320 tas kain pada Agustus 2027 (target 300 tas), terkendala mesin jahit rusak selama 3 hari, sehingga 40 pesanan tertunda. Tulis laporan kegiatan ringkas.

Penyelesaian.

1. **Pendahuluan:** laporan kegiatan unit usaha tas kain sekolah, Agustus 2027.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. **Kegiatan:** produksi dan penjualan tas kain setiap hari sekolah.
3. **Hasil:** terjual 320 tas dari target 300 tas (capaian 106,7 %).
4. **Kendala:** mesin jahit rusak 3 hari sehingga 40 pesanan tertunda.
5. **Tindak lanjut:** menyediakan mesin jahit cadangan dan jadwal perawatan; menyelesaikan 40 pesanan tertunda pada pekan pertama September.

Jawaban: laporan memuat lima bagian di atas dengan angka dan tanggal yang jelas.

Contoh 4 — Laba positif tetapi kas tipis

Usaha jasa cetak mencatat bulan Oktober: pendapatan Rp7.000.000 (Rp5.000.000 di antaranya belum dibayar pelanggan), beban Rp3.000.000 (semua dibayar tunai). Saldo kas awal Rp1.000.000. Hitung laba bersih dan saldo akhir kas.

Penyelesaian.

1. Laba bersih = 7.000.000 − 3.000.000 = Rp4.000.000.
2. Kas masuk dari penjualan = 7.000.000 − 5.000.000 = Rp2.000.000.
3. Saldo akhir kas = 1.000.000 + 2.000.000 − 3.000.000 = Rp0.

Jawaban: laba Rp4.000.000, tetapi saldo kas Rp0 karena Rp5.000.000 pendapatan masih berupa piutang.

Contoh 5 — Menyusun neraca sederhana dan memeriksa persamaannya

Pada 31 Oktober 2027, usaha cetak foto memiliki: kas Rp2.500.000; piutang pelanggan Rp1.000.000; persediaan kertas foto Rp1.500.000; peralatan (printer dan pemotong) Rp6.000.000. Utang kepada pemasok kertas Rp1.800.000. Hitung jumlah aset, kewajiban, dan modal.

Penyelesaian.

1. Jumlah aset = 2.500.000 + 1.000.000 + 1.500.000 + 6.000.000 = Rp11.000.000.
2. Kewajiban = utang pemasok = Rp1.800.000.
3. Modal = aset − kewajiban = 11.000.000 − 1.800.000 = Rp9.200.000.
4. Pemeriksaan: kewajiban + modal = 1.800.000 + 9.200.000 = Rp11.000.000, sama dengan jumlah aset.

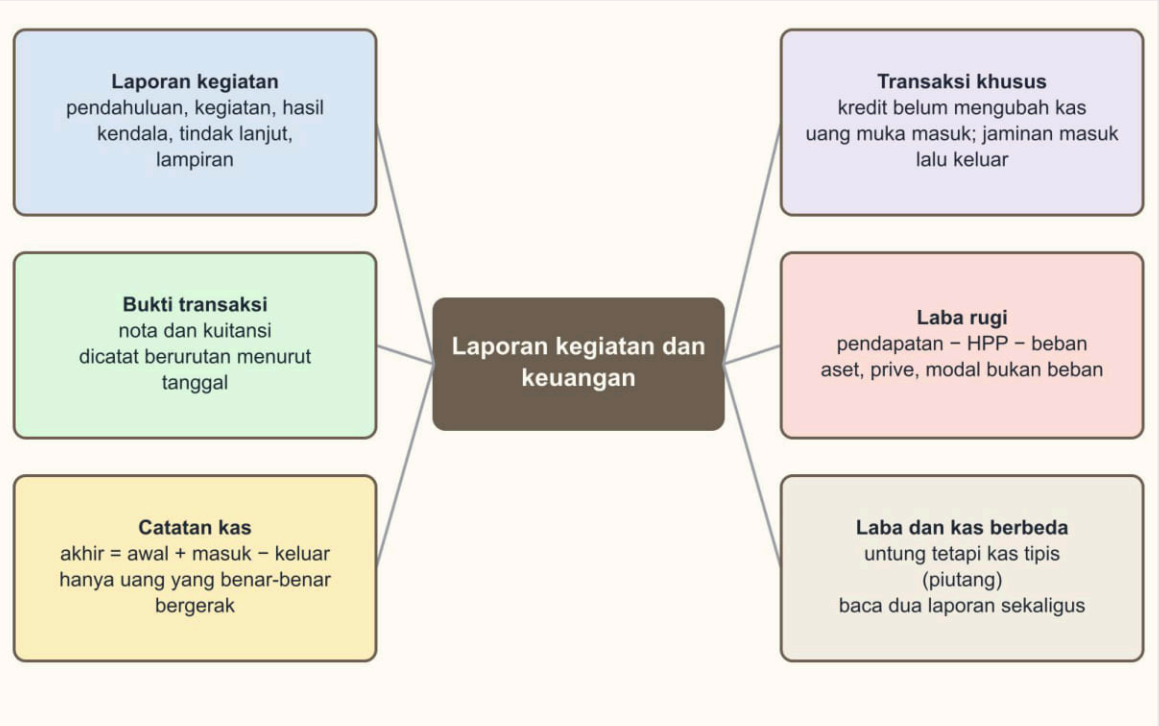
Jawaban: aset Rp11.000.000, kewajiban Rp1.800.000, modal Rp9.200.000.

Jika bulan berikutnya pemilik mengambil Rp300.000 sebagai prive, kas turun Rp300.000 dan modal turun Rp300.000; persamaan tetap seimbang.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 5.5. Laporan kegiatan menceritakan apa yang dikerjakan; laporan keuangan menghitung kas dan laba dengan membedakan uang yang benar-benar bergerak dari transaksi kredit, aset, dan prive.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 5.5 Peta konsep penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) laporan kegiatan memuat pendahuluan, kegiatan, hasil, kendala, tindak lanjut, lampiran, dengan fakta dan angka; (2) saldo akhir kas = saldo awal + kas masuk − kas keluar; hanya uang yang benar-benar bergerak yang dihitung; (3) penjualan atau pembelian kredit belum mengubah kas; uang muka masuk kas; jaminan masuk lalu keluar; (4) pembelian aset bukan beban; prive bukan beban; setoran modal dan jaminan bukan pendapatan; (5) HPP = persediaan awal + pembelian − persediaan akhir; (6) laba kotor = pendapatan − HPP; laba bersih = laba kotor − beban; (7) laba dan kas dapat berbeda.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal laporan keuangan:

1. **Baca keterangan di atas tabel**: periode, saldo awal, dan apakah yang ditanya kas atau laba.
2. **Tandai tiap baris**: mengubah kas atau tidak; pendapatan, beban, aset, prive, atau modal.
3. **Untuk kas**, jumlahkan hanya yang benar-benar masuk dan keluar. **Untuk laba**, jumlahkan pendapatan dan beban sesuai aturan, termasuk HPP dengan persediaan.
4. **Hitung ulang** dan bandingkan dengan pilihan; hasil yang berbeda sedikit biasanya berarti satu baris salah dimasukkan.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Penjualan kredit dihitung sebagai kas masuk.**
- **Pembelian kredit dihitung sebagai kas keluar**, atau pembelian alat dihitung sebagai beban.
- **Pembelian bahan dihitung penuh sebagai HPP** tanpa mengurangi persediaan akhir.
- **Prive dan setoran modal** dihitung sebagai beban atau pendapatan.
- **Uang jaminan** dihitung sebagai pendapatan.
- **Uang muka** dihitung tidak mengubah kas, atau dihitung sebagai pendapatan sebelum jasanya selesai.
- **Mencampur angka** dari bulan lain atau menjumlahkan tanggal.

> Contoh salah tafsir: usaha membeli etalase kaca tunai Rp1.500.000 pada bulan itu. Seorang siswa memasukkan Rp1.500.000 sebagai beban sehingga laba turun. Etalase adalah aset yang dipakai bertahun-tahun; uangnya mengurangi kas, tetapi tidak mengurangi laba bulan itu.

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan transaksi sebuah usaha jasa dengan uang muka, pembelian kredit, tagihan yang dibayar bulan berikutnya, dan pembayaran biaya. Perhatikan cara menentukan transaksi yang mengubah kas dan yang tidak (bagian 2 dan 3).

►. Raka, lulusan SMK DKV, membuka jasa desain grafis. Catatan transaksinya pada Maret 2027 sebagai berikut.

Tanggal	Transaksi
1 Mar	Saldo kas awal Rp3.500.000
4 Mar	Menerima uang muka 50% dari klien A untuk desain logo senilai Rp2.000.000
8 Mar	Membeli pen tablet secara kredit Rp1.800.000, dibayar bulan April
12 Mar	Menyelesaikan desain kemasan klien B; tagihan Rp1.500.000 akan dibayar 5 April
18 Mar	Membayar langganan perangkat lunak desain Rp250.000
25 Mar	Logo klien A selesai; klien A melunasi sisa pembayarannya

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Saldo kas usaha Raka pada 31 Maret 2027 adalah ....

A. Rp3.450.000
B. Rp4.250.000
C. Rp5.250.000
D. Rp6.250.000
E. Rp6.750.000

Pembahasan **Kunci: C**

Konsep: Saldo kas = saldo awal + kas masuk − kas keluar. Uang muka dan pelunasan dari klien adalah kas masuk saat diterima. Pembelian kredit dan tagihan yang belum dibayar belum mengubah kas.

Langkah:

1. Kas masuk: uang muka 1.000.000 + pelunasan sisa 1.000.000 = Rp2.000.000.
2. Kas keluar: langganan Rp250.000.
3. Transaksi 8 Mar dan 12 Mar belum mengubah kas.
4. Saldo = 3.500.000 + 2.000.000 − 250.000 = Rp5.250.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: pembelian pen tablet secara kredit ikut dikurangkan.
- **B.** ✗ Jebakan: pelunasan klien A pada 25 Maret lupa dihitung.
- **C.** ✓ Hanya penerimaan dan pengeluaran tunai yang dihitung.
- **D.** ✗ Jebakan: pada 25 Maret seluruh nilai kontrak Rp2.000.000 dicatat lagi, padahal uang muka Rp1.000.000 sudah diterima.
- **E.** ✗ Jebakan: tagihan klien B Rp1.500.000 dianggap sudah diterima.

Jawaban: C.

✎ LATIHAN

Kerjakan tanpa melihat kunci. Untuk tiap soal, buat dua kolom: kas masuk dan kas keluar, dan coret transaksi yang tidak mengubah kas.

1. Berikut catatan transaksi jasa cuci motor "Kinclong" milik alumni SMK Teknik Otomotif selama Februari 2027.

Tanggal	Transaksi
1 Feb	Pemilik menyetor modal tunai Rp8.000.000
3 Feb	Membeli mesin semprot bertekanan secara tunai Rp2.500.000
6 Feb	Menerima pendapatan jasa cuci tunai Rp1.800.000
10 Feb	Membeli sabun dan semir secara kredit Rp600.000
15 Feb	Mencuci armada ojek sebuah perusahaan, ditagih akhir bulan, Rp1.200.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

20 Feb	Membayar listrik dan air Rp350.000
25 Feb	Membayar sebagian utang sabun dan semir Rp300.000
28 Feb	Menerima pembayaran sebagian dari perusahaan ojek Rp800.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saldo akhir kas pada 28 Februari 2027 adalah ....

A. Rp6.850.000
B. Rp7.450.000
C. Rp7.750.000
D. Rp8.650.000
E. Rp9.950.000

2. Siswa jurusan Usaha Layanan Wisata menjalankan penyewaan alat kemah. Catatan transaksi Juni 2027 sebagai berikut.

Tanggal	Transaksi
1 Jun	Saldo kas awal Rp5.000.000
3 Jun	Membeli 2 tenda secara tunai Rp1.600.000
7 Jun	Menerima uang sewa tunai Rp2.400.000 dan uang jaminan alat Rp1.000.000
10 Jun	Alat kembali utuh; uang jaminan dikembalikan Rp1.000.000
15 Jun	Menyewakan alat ke sebuah sekolah Rp1.800.000, dibayar 25 Juli
20 Jun	Membeli 4 kantong tidur secara kredit Rp1.200.000
28 Jun	Membayar biaya cuci dan perawatan alat Rp450.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saldo kas pada 30 Juni 2027 adalah ....

A. Rp4.150.000
B. Rp5.350.000
C. Rp5.800.000
D. Rp6.350.000
E. Rp7.150.000

Kunci singkat: 1. B 2. B

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa penjualan kredit belum menambah kas, padahal sudah dicatat sebagai pendapatan?
- Mengapa pembelian mesin tunai mengurangi kas tetapi tidak mengurangi laba bulan itu?
- **Yang harus kuingat:** untuk kas, hitung hanya uang yang benar-benar bergerak; untuk laba, hitung pendapatan dikurangi HPP dan beban, dan jangan masukkan aset, prive, setoran modal, atau jaminan.



Latihan interaktif di LMS

Sub bab 5.1: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-5.1

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 5.2 · Analisis laporan keuangan dan tindak lanjut

SMKPKK-5.2

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menganalisis laporan keuangan**. Soal bentuknya tabel atau cerita berisi angka penjualan, harga pokok, beban, dan kas sebuah usaha, lalu kamu diminta menghitung laba, menyimpulkan penyebab perubahan, atau memilih tindak lanjut yang tepat. Soal asli menguji dua kemampuan sekaligus: **menghitung dengan benar** (sub bab 5.1) dan **membaca arti angka** (sub bab ini). Siswa yang hanya hafal rumus sering salah karena memasukkan pos yang tidak boleh dihitung atau menyimpulkan dari satu angka saja.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menghitung laba bersih dari laporan yang memuat persediaan, beban, aset, dan prive;
- menghitung indikator sederhana: margin laba kotor, margin laba bersih, porsi beban, pertumbuhan penjualan, dan porsi piutang;
- membandingkan laporan dua periode dan menemukan pos yang menjadi penyebab perubahan;
- membedakan keadaan "untung tetapi kas tipis" dari "rugi" dan memilih tindak lanjut yang sesuai;
- mengenali pos yang salah masuk, seperti aset yang dicatat sebagai beban.

◆ KONSEP INTI

Laporan keuangan baru berguna bila **dibaca**. Angka di dalamnya hanyalah jawaban; pertanyaannya harus dari pembaca. Analisis laporan keuangan berarti mengajukan pertanyaan yang tepat kepada angka: apakah usaha untung, dari mana untung atau rugi itu berasal, apakah uang tunai cukup, dan apa yang sebaiknya diperbaiki.

1. Mulai dari pertanyaan

Sebelum menghitung, tentukan pertanyaannya. Empat pertanyaan yang paling sering dipakai:

1. **Untung atau rugi?** Jawabannya ada di laba bersih.
2. **Mengapa laba naik atau turun?** Bandingkan dengan periode sebelumnya, pos demi pos.
3. **Apakah uang tunainya cukup?** Jawabannya ada di catatan kas, bukan di laba.
4. **Apa yang harus dilakukan?** Pilih tindakan yang menyasar penyebab, bukan gejala.

2. Menghitung laba bersih dengan benar

Aturan yang sudah kamu pelajari di sub bab 5.1 menjadi dasar analisis. Ringkasnya:

- laba kotor = penjualan − HPP;

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- HPP = persediaan awal + pembelian − persediaan akhir;
- laba bersih = laba kotor − beban usaha.

Tiga pos yang paling sering dihitung salah dalam soal:

- **Pembelian aset** (lemari kaca, kompor, mesin, kendaraan). Ini bukan beban, jadi tidak mengurangi laba bulan itu.
- **Prive.** Pengambilan pribadi pemilik bukan beban dan tidak mengurangi laba usaha, tetapi mengurangi kas dan modal.
- **Pembelian bahan yang belum terpakai.** Hanya bagian yang terpakai atau terjual yang menjadi HPP; sisanya adalah persediaan akhir.

Untuk usaha jasa murni, HPP biasanya tidak ada; laba bersih = pendapatan jasa − beban.

3. Indikator sederhana

Angka mentah sulit dibandingkan: laba Rp2.000.000 pada penjualan Rp10.000.000 berbeda artinya dengan laba Rp2.000.000 pada penjualan Rp40.000.000. Karena itu angka diubah menjadi **persentase terhadap penjualan** (Gambar 5.6).

Indikator	Rumus	Contoh (keripik pisang, Maret)	Cara membaca
Margin laba kotor	laba kotor ÷ penjualan × 100 %	4.000.000 ÷ 10.000.000	40 %: tiap Rp100 penjualan menyisakan Rp40 setelah bahan
Margin laba bersih	laba bersih ÷ penjualan × 100 %	2.000.000 ÷ 10.000.000	20 %: bagian penjualan yang menjadi untung
Porsi beban	beban ÷ penjualan × 100 %	2.000.000 ÷ 10.000.000	20 %: seberapa berat beban usaha
Pertumbuhan penjualan	(sekarang − sebelumnya) ÷ sebelumnya × 100 %	(10.000.000 − 8.000.000) ÷ 8.000.000	+25 % dibanding Februari
Porsi piutang	penjualan kredit ÷ penjualan × 100 %	3.000.000 ÷ 10.000.000	30 %: sebagian penjualan belum menjadi kas

Gambar 5.6 Lima indikator sederhana beserta rumus, contoh hitungan, dan cara membacanya (fiktif). Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- **Margin laba kotor** menunjukkan seberapa besar sisa penjualan setelah membayar bahan. Bila turun, biasanya harga bahan naik, bahan terbuang, atau harga jual terlalu rendah.
- **Margin laba bersih** menunjukkan bagian penjualan yang akhirnya menjadi untung.
- **Porsi beban** menunjukkan seberapa berat beban usaha. Beban yang naik lebih cepat daripada penjualan menggerus laba.
- **Pertumbuhan penjualan** menunjukkan arah usaha. Penjualan yang naik tidak otomatis berarti laba naik.
- **Porsi piutang** menunjukkan seberapa banyak penjualan belum menjadi uang tunai.

Pada jenjang ini yang penting adalah **memahami arti**, bukan menghafal banyak rumus. Bila soal tidak memberi rumus, hitung dengan nalar: bandingkan dua angka yang berkaitan, lalu nyatakan sebagai persentase.

4. Membandingkan dua periode

Perbandingan dilakukan **pos demi pos** dengan selisih. Gambar 5.7 membandingkan dua

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

bulan sebuah usaha keripik fiktif: penjualan sama, tetapi laba turun separuh. Selisih menunjukkan bahwa satu-satunya pos yang berubah adalah harga pokok penjualan, sehingga masalahnya ada pada **bahan**, bukan penjualan atau beban.

Pos laporan	Maret (Rp)	April (Rp)	Selisih (Rp)	Temuan
Penjualan	10.000.000	10.000.000	0	Penjualan tidak berubah
Harga pokok penjualan	6.000.000	7.000.000	+1.000.000	Harga bahan naik
Laba kotor	4.000.000	3.000.000	−1.000.000	Margin kotor 40 → 30 %
Beban usaha	2.000.000	2.000.000	0	Beban tidak berubah
Laba bersih	2.000.000	1.000.000	−1.000.000	Margin bersih 20 → 10 %

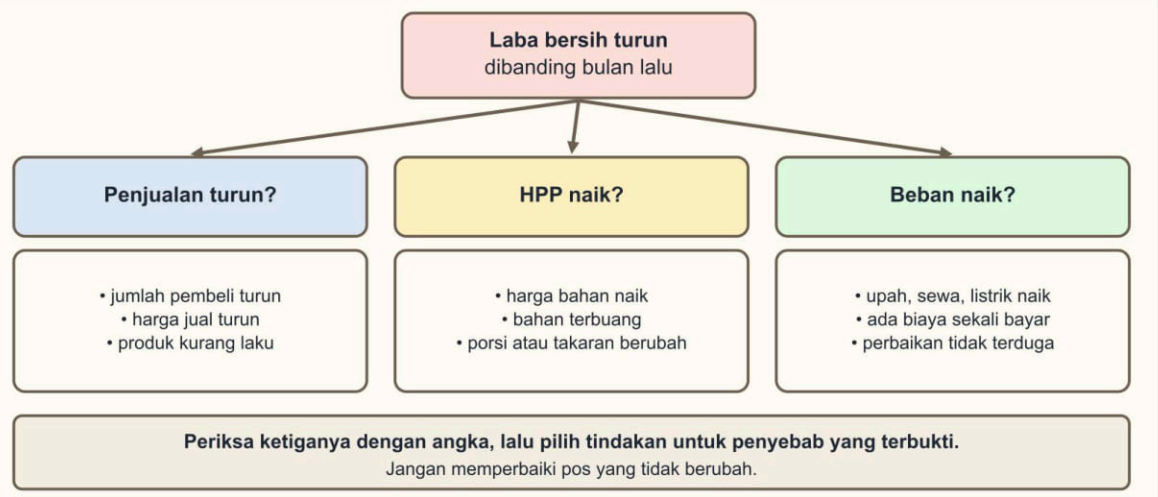
Gambar 5.7 Perbandingan laporan Maret dan April sebuah usaha keripik pisang (fiktif); hanya pos HPP yang berubah. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia; angka untuk latihan.

Langkah perbandingan:

1. Tulis dua laporan berdampingan, pos yang sama pada baris yang sama.
2. Hitung selisih tiap pos (periode sekarang − periode sebelumnya).
3. Cari pos dengan selisih terbesar; itulah yang menjelaskan perubahan laba.
4. Tanyakan mengapa pos itu berubah sebelum memilih tindakan.

5. Mencari penyebab perubahan laba

Laba bersih bisa turun karena tiga hal: **penjualan turun**, **HPP naik**, atau **beban naik** (Gambar 5.8). Periksa ketiganya dengan angka. Bila penjualan dan beban tidak berubah tetapi laba turun, penyebabnya hampir pasti HPP. Bila HPP dan beban stabil tetapi laba turun, penyebabnya penjualan.



Gambar 5.8 Tiga kemungkinan penyebab laba turun dan pertanyaan pemeriksaan untuk masing-masing. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Jangan memperbaiki pos yang tidak berubah. Usaha yang labanya turun karena harga bahan naik tidak terbantu dengan menambah promosi; usaha yang penjualannya turun tidak terbantu dengan mengganti pemasok bahan.

6. Laba dan kas harus dibaca bersama

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Seperti dijelaskan pada sub bab 5.1, laba dan kas bisa berbeda. Dalam analisis, tanda-tanda "untung tetapi kas tipis" adalah:

- laba bersih positif, tetapi saldo kas rendah atau menurun;
- porsi piutang tinggi atau jatuh tempo panjang;
- pembelian aset atau persediaan besar pada periode itu;
- prive besar.

Usaha seperti ini sebenarnya **sehat dari sisi laba tetapi berisiko kehabisan uang** untuk membayar bahan atau upah. Tindak lanjutnya berbeda dengan usaha yang rugi: percepat penagihan, minta uang muka, perpendek jangka kredit, tunda pembelian aset yang belum mendesak, dan batasi prive.

7. Dari temuan ke tindak lanjut

Kesimpulan yang baik berbentuk **temuan → penyebab → tindak lanjut** (Gambar 5.9). Temuan datang dari angka, penyebab perlu dipastikan dengan data atau pengamatan (jangan menebak), dan tindak lanjut harus menyasar penyebab itu.

Temuan dari angka	Penyebab yang perlu dipastikan	Tindak lanjut yang masuk akal
Margin kotor turun karena HPP naik	Harga bahan naik atau banyak bahan terbuang?	Bandingkan pemasok; kurangi bahan terbuang; atur ulang harga jual
Laba bersih positif, kas tipis	Berapa persen penjualan masih piutang?	Minta uang muka; batasi jangka kredit; tagih sesuai jadwal
Beban upah naik tetapi penjualan tetap	Jam kerja bertambah tanpa tambahan pesanan?	Atur jadwal kerja; tambah penjualan sebelum menambah tenaga
Laba tampak besar karena pos salah masuk	Apakah aset atau prive dicatat sebagai beban?	Perbaiki catatan; hitung ulang laba

Gambar 5.9 Empat pola temuan, penyebab yang perlu dipastikan, dan tindak lanjut yang masuk akal. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Tindak lanjut yang baik juga **terukur**: tuliskan targetnya (misalnya "porsi piutang turun dari 40 % menjadi 20 % dalam dua bulan") agar bisa diperiksa pada laporan berikutnya.

8. Biaya perawatan dan pembelian aset

Dalam analisis sering muncul pertanyaan: apakah suatu pengeluaran termasuk beban atau aset? Pegangannya:

- **Beban**: pengeluaran yang manfaatnya habis dalam periode itu, seperti listrik, upah, sewa, perawatan rutin, dan perbaikan kecil yang hanya mengembalikan alat bekerja seperti semula.
- **Aset**: pengeluaran untuk benda yang dipakai berbulan-bulan hingga bertahun-tahun, seperti mesin baru, lemari kaca, atau kendaraan.

Kesalahan mencatat membuat laba tampak terlalu kecil (aset dicatat sebagai beban) atau terlalu besar (beban dicatat sebagai aset). Karena itu pos yang aneh pada laporan perlu diperiksa sebelum kesimpulan diambil.

9. Menyajikan hasil analisis

Hasil analisis perlu disampaikan kepada pemilik, anggota tim, atau pemberi modal dengan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

ringkas. Susunan yang mudah dipahami terdiri atas empat bagian: **gambaran umum** (laba bulan ini dan perbandingannya), **temuan utama** (satu atau dua pos yang paling berpengaruh, lengkap dengan angka), **penyebab** (yang sudah terbukti dan yang masih perlu diperiksa), dan **rekomendasi** (tindakan, penanggung jawab, dan tenggat). Gunakan tabel kecil untuk perbandingan dan hindari kalimat umum seperti "usaha kurang baik" tanpa angka.

Dua kesalahan yang sering terjadi dalam penyajian: menyebut penyebab seolah-olah pasti padahal baru dugaan, dan memberi terlalu banyak rekomendasi sekaligus sehingga tidak ada yang dikerjakan. Pilih satu sampai tiga tindakan yang paling berdampak, lalu periksa hasilnya pada laporan bulan berikutnya. Dengan cara itu laporan keuangan menjadi alat belajar usaha, bukan sekadar arsip.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan angka fiktif.)

Contoh 1 — Membandingkan dua bulan dan menemukan penyebab

Usaha keripik pisang mencatat: **Maret** penjualan Rp10.000.000, HPP Rp6.000.000, beban Rp2.000.000. **April** penjualan Rp10.000.000, HPP Rp7.000.000, beban Rp2.000.000. Hitung laba bersih, margin laba kotor, dan tentukan penyebab penurunan laba.

Penyelesaian.

1. Maret: laba kotor = 10.000.000 − 6.000.000 = 4.000.000; laba bersih = 4.000.000 − 2.000.000 = Rp2.000.000. Margin kotor = 4.000.000 ÷ 10.000.000 = 40 %.
2. April: laba kotor = 10.000.000 − 7.000.000 = 3.000.000; laba bersih = 3.000.000 − 2.000.000 = Rp1.000.000. Margin kotor = 30 %.
3. Selisih: penjualan 0, HPP naik Rp1.000.000, beban 0. Laba turun Rp1.000.000, sama dengan kenaikan HPP.

Jawaban: laba turun dari Rp2.000.000 menjadi Rp1.000.000; penyebabnya HPP (harga bahan) naik Rp1.000.000. Tindak lanjut: bandingkan pemasok, kurangi bahan terbuang, atau atur ulang harga jual.

Contoh 2 — Laba bersih dengan persediaan, aset, dan prive

Kedai bakso bulan Juni 2027: persediaan awal Rp600.000; pembelian bahan Rp3.400.000; persediaan akhir Rp400.000; penjualan Rp6.500.000; gaji karyawan Rp1.200.000; listrik dan gas Rp500.000; membeli kompor baru Rp900.000 (dipakai bertahun-tahun); pemilik mengambil Rp700.000 untuk keperluan pribadi. Hitung laba bersih dan margin laba bersih.

Penyelesaian.

1. HPP = 600.000 + 3.400.000 − 400.000 = Rp3.600.000.
2. Laba kotor = 6.500.000 − 3.600.000 = Rp2.900.000.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Beban usaha = gaji 1.200.000 + listrik dan gas 500.000 = Rp1.700.000. Kompor adalah aset dan pengambilan pemilik adalah prive; keduanya tidak dihitung.
4. Laba bersih = 2.900.000 − 1.700.000 = Rp1.200.000.
5. Margin laba bersih = 1.200.000 ÷ 6.500.000 × 100 % ≈ 18,5 %.

Jawaban: laba bersih Rp1.200.000 (margin ≈ 18,5 %).

Contoh 3 — Untung tetapi kas tipis

Bengkel las pada Agustus 2027 mencatat penjualan Rp15.000.000, di antaranya Rp9.000.000 berupa kredit yang jatuh tempo 45 hari. Beban Rp8.000.000 dibayar tunai. Pelanggan bulan lalu melunasi piutang Rp1.000.000. Saldo kas awal Rp2.000.000. Hitung laba bersih (anggap tidak ada HPP) dan saldo akhir kas, lalu beri saran.

Penyelesaian.

1. Laba bersih = 15.000.000 − 8.000.000 = Rp7.000.000.
2. Kas masuk = penjualan tunai (15.000.000 − 9.000.000) 6.000.000 + pelunasan piutang 1.000.000 = Rp7.000.000.
3. Saldo akhir kas = 2.000.000 + 7.000.000 − 8.000.000 = Rp1.000.000.
4. Porsi piutang = 9.000.000 ÷ 15.000.000 = 60 %.

Jawaban: laba Rp7.000.000 tetapi kas hanya Rp1.000.000 karena 60 % penjualan masih piutang. Saran: minta uang muka (misalnya 50 %), perpendek jangka kredit, dan tagih sesuai jadwal.

Contoh 4 — Beban yang paling berat

Toko perlengkapan sekolah mencatat penjualan Rp8.000.000 dan beban: sewa Rp800.000, upah Rp2.400.000, promosi Rp400.000, listrik Rp400.000. Bulan lalu porsi upah terhadap penjualan 25 %. Pos mana yang perlu diperhatikan?

Penyelesaian.

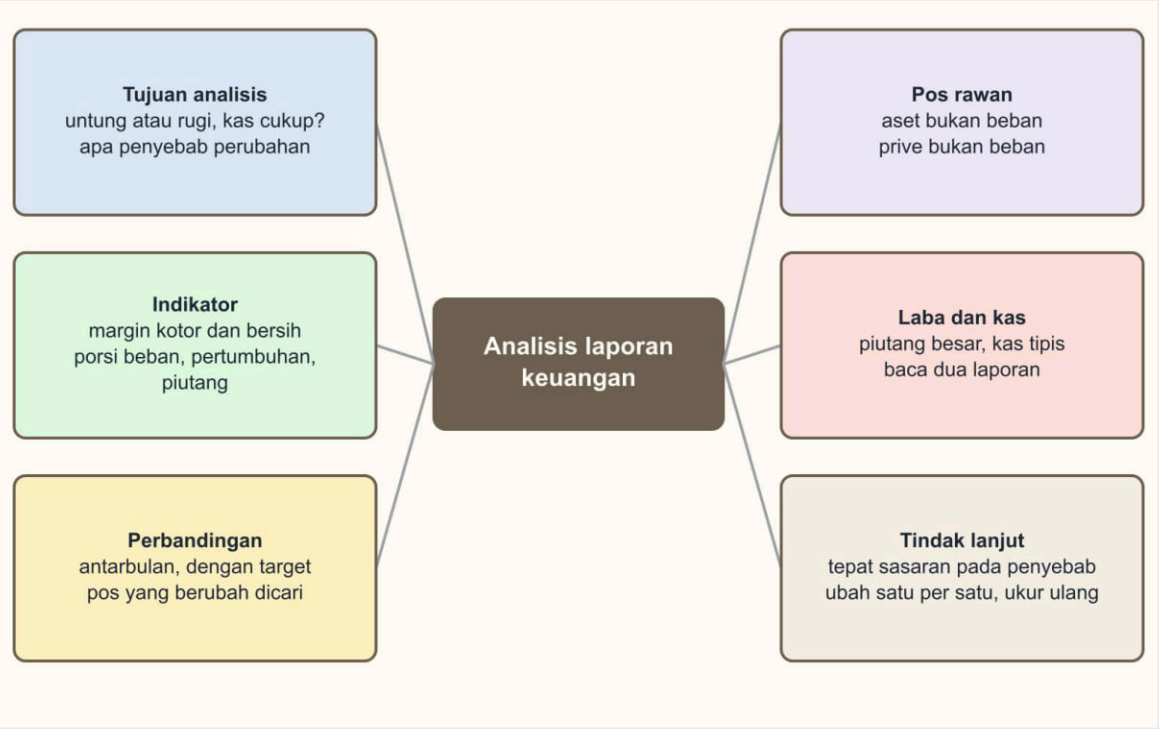
1. Porsi sewa = 800.000 ÷ 8.000.000 = 10 %; upah = 2.400.000 ÷ 8.000.000 = 30 %; promosi = 5 %; listrik = 5 %. Total beban = 4.000.000 = 50 %.
2. Upah naik dari 25 % menjadi 30 %: pos terbesar dan satu-satunya yang naik porsinya.

Jawaban: pos upah. Tindak lanjut: periksa apakah jam kerja bertambah tanpa tambahan pesanan, lalu atur jadwal sebelum menambah tenaga.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 5.10. Analisis dimulai dari pertanyaan, memakai indikator persentase, membandingkan pos demi pos, dan berakhir dengan tindak lanjut yang menyasar penyebab.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 5.10 Peta konsep analisis laporan keuangan. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) analisis dimulai dari pertanyaan: untung atau rugi, mengapa berubah, kas cukup, tindakan apa; (2) laba bersih = penjualan − HPP − beban, tanpa aset dan prive; (3) margin = laba ÷ penjualan; (4) bandingkan dua periode pos demi pos dan cari selisih terbesar; (5) laba turun karena penjualan turun, HPP naik, atau beban naik; (6) laba dan kas dibaca bersama; (7) tindak lanjut menyasar penyebab dan terukur.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal analisis laporan:

1. **Baca pertanyaan**: yang ditanya laba, kas, penyebab, atau tindakan?
2. **Susun ulang angka** ke dalam bentuk laporan (penjualan, HPP, beban); coret aset, prive, dan transaksi kredit yang tidak ditanya.
3. **Hitung**, lalu bandingkan dengan pilihan jawaban; selisih kecil sering menandakan satu pos salah masuk.
4. **Untuk soal tindak lanjut**, cocokkan penyebab dengan tindakan. Tindakan yang tidak menyentuh penyebab pasti salah.

Jebakan yang sering dipasang:

- **Aset dihitung sebagai beban** sehingga laba tampak terlalu kecil.
- **Prive dihitung sebagai beban.**
- **Seluruh pembelian bahan dihitung sebagai HPP** tanpa mengurangi persediaan akhir.
- **Kesimpulan dari satu angka**: penjualan naik dianggap pasti untung.
- **Laba disamakan dengan kas**, padahal sebagian penjualan masih piutang.
- **Tindakan tidak menyasar penyebab**, misalnya memperbanyak promosi padahal masalahnya harga bahan.
- **Pembagi keliru** saat menghitung persentase (memakai laba, bukan penjualan).

> Contoh salah tafsir: laporan menunjukkan penjualan toko naik 30 %, tetapi laba bersih turun. Seorang siswa menyimpulkan "penjualan naik, jadi usahanya makin baik" dan memilih menambah stok. Padahal beban sewa dan upah naik lebih besar daripada tambahan laba kotor; tindak lanjut yang tepat adalah memeriksa beban, bukan menambah stok.

NEXT LEVEL STUDY

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan laporan yang memuat pembelian aset di antara angka-angka beban. Perhatikan pos mana yang masuk perhitungan laba bersih (bagian 2 dan 8) dan pos mana yang harus dicoret.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Usaha tanaman hias "Daun Rimbun" milik alumni SMK Agribisnis mencatat data bulan September 2027 sebagai berikut.

Keterangan	Jumlah
Persediaan awal tanaman	Rp1.500.000
Pembelian tanaman selama September	Rp6.000.000
Persediaan akhir tanaman	Rp2.000.000
Penjualan	Rp10.000.000
Beban sewa lapak, gaji, listrik, dan air	Rp2.300.000
Pembelian rak pajang besi (dipakai bertahun-tahun)	Rp1.500.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Laba bersih usaha tanaman hias pada bulan September 2027 adalah ....

A. Rp4.500.000
B. Rp2.200.000
C. Rp1.700.000
D. Rp700.000
E. Rp200.000

Pembahasan **Kunci: B**

Konsep: Harga pokok penjualan (HPP) = persediaan awal + pembelian − persediaan akhir. Laba bersih = penjualan − HPP − beban usaha. Pembelian rak yang dipakai bertahun-tahun adalah pembelian aset, bukan beban bulan itu.

Langkah:
1. HPP = 1.500.000 + 6.000.000 − 2.000.000 = Rp5.500.000.
2. Laba kotor = 10.000.000 − 5.500.000 = Rp4.500.000.
3. Laba bersih = 4.500.000 − 2.300.000 = Rp2.200.000.
4. Rak pajang tidak dikurangkan sebagai beban bulan itu.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Jebakan: berhenti di laba kotor; beban usaha belum dikurangkan.
- **B.** ✓ HPP dari persediaan dan beban usaha dihitung dengan benar.
- **C.** ✗ Jebakan: persediaan diabaikan, HPP dianggap sama dengan pembelian Rp6.000.000.
- **D.** ✗ Jebakan: pembelian rak pajang ikut dikurangkan sebagai beban.
- **E.** ✗ Jebakan: persediaan akhir tidak dikurangkan (HPP dianggap 7.500.000).

Jawaban: B.

✎ LATIHAN

Untuk tiap soal, tuliskan lebih dulu pos mana yang dihitung dan yang dicoret, baru menghitung.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Kedai jus "Segar Ceria" milik siswa jurusan Kuliner mencatat ringkasan keuangan berikut. Januari 2027: penjualan Rp6.000.000, biaya bahan buah Rp2.400.000, laba Rp1.900.000. Maret 2027: penjualan naik menjadi Rp6.600.000, tetapi biaya bahan buah naik menjadi Rp3.200.000 dan laba turun menjadi Rp1.600.000. Harga buah di pasar tidak berubah. Sejak Februari, pembelian buah dipindah dari dua hari sekali menjadi seminggu sekali agar hemat ongkos ke pasar; akibatnya buah yang dibuang karena busuk naik dari sekitar 2% menjadi sekitar 20% dari pembelian.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindak lanjut yang tepat berdasarkan laporan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Kembali membeli buah lebih sering dalam jumlah sesuai perkiraan penjualan beberapa hari.
☐ B. Menaikkan harga semua menu agar laba kembali seperti bulan Januari.
☐ C. Menyimpan buah di lemari pendingin dan memakai buah yang dibeli lebih dulu.
☐ D. Mempertahankan pembelian seminggu sekali karena ongkos ke pasar menjadi lebih hemat.
☐ E. Mencatat buah yang terbuang setiap minggu untuk memantau hasil perbaikan.

2. Usaha pempek "Wong Kito" mencatat data keuangan bulan Juni 2027 sebagai berikut.

Keterangan	Jumlah
Persediaan awal bahan baku	Rp800.000
Pembelian bahan baku selama Juni	Rp4.200.000
Persediaan akhir bahan baku	Rp1.000.000
Upah tenaga kerja produksi	Rp1.500.000
Pendapatan penjualan	Rp9.000.000
Biaya operasional (sewa, listrik, gaji kasir)	Rp2.200.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Laba bersih usaha pempek pada bulan Juni 2027 adalah ....

A. Rp900.000
B. Rp1.100.000
C. Rp1.300.000
D. Rp2.800.000
E. Rp3.500.000

3. Koperasi siswa SMK Prima menjalankan jasa fotokopi dan cetak. Laporan semester ganjil 2026/2027: pendapatan Rp12.000.000; biaya kertas dan tinta Rp4.800.000; upah petugas Rp3.000.000; biaya perbaikan mesin fotokopi Rp3.000.000. Catatan petugas: mesin

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

fotokopi berumur 9 tahun dan rusak 6 kali dalam semester itu, setiap kali layanan berhenti 2–3 hari dan pelanggan pindah ke tempat fotokopi lain.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat berdasarkan laporan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Usaha fotokopi mengalami rugi sebesar Rp1.200.000 pada semester itu.
☐ B. Biaya perbaikan mesin merupakan pos biaya yang perlu dievaluasi lebih dulu.
☐ C. Usaha sebaiknya dihentikan karena laba semester itu terlalu kecil.
☐ D. Upah petugas perlu dipotong karena merupakan biaya yang paling besar.
☐ E. Koperasi perlu membandingkan biaya perbaikan dengan biaya sewa atau penggantian mesin.

4. Usaha kue "Dapur Melati" milik alumni SMK Tata Boga mencatat bulan Oktober 2027: penjualan Rp15.000.000 dan total biaya Rp11.000.000. Dari penjualan itu, Rp9.000.000 berasal dari pesanan beberapa kantor yang dibayar mundur 60 hari. Akibatnya, pada akhir Oktober kas usaha hanya tersisa Rp800.000, padahal minggu depan harus membeli bahan Rp3.000.000 untuk pesanan baru.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat berdasarkan laporan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Usaha mengalami rugi karena kas yang tersisa hanya Rp800.000.
☐ B. Usaha memperoleh laba, tetapi sebagian besar penjualan belum diterima dalam bentuk kas.
☐ C. Usaha perlu menagih piutang dan membatasi lama pembayaran mundur untuk pesanan berikutnya.
☐ D. Usaha sebaiknya berhenti menerima semua pesanan dari kantor agar tidak ada piutang.
☐ E. Usaha dapat meminta uang muka pada pesanan baru untuk membeli bahan bakunya.

5. Bengkel jasa servis AC "Sejuk Jaya" milik alumni SMK Teknik Pendinginan mencatat data bulan Juli 2027 sebagai berikut.

Keterangan	Jumlah
Pendapatan jasa servis	Rp8.500.000
Persediaan awal suku cadang	Rp1.200.000
Pembelian suku cadang	Rp2.500.000
Persediaan akhir suku cadang	Rp900.000
Gaji teknisi	Rp2.000.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sewa tempat	Rp1.000.000
Listrik dan air	Rp400.000
Pengambilan uang oleh pemilik untuk keperluan pribadi	Rp1.000.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Laba bersih bengkel pada bulan Juli 2027 adalah ....

A. Rp500.000
B. Rp1.300.000
C. Rp2.300.000
D. Rp2.600.000
E. Rp4.300.000

Kunci singkat: 1. A, C, E 2. C 3. B, E 4. B, C, E 5. C

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa laba bersih turun padahal penjualan tidak berubah? Pos apa yang pertama kamu periksa?
- Mengapa usaha dengan laba besar bisa kekurangan kas?
- **Yang harus kuingat:** hitung laba tanpa aset dan prive; bandingkan pos demi pos; tindak lanjut harus menyasar penyebab yang terbukti.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 5.2: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-5.2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 5.3 · Jenis hak kekayaan intelektual (HaKI)

SMKPKK-5.3

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **mengidentifikasi jenis HaKI** yang sesuai untuk produk atau karya. Soal asli menyajikan sebuah cerita usaha kecil, misalnya seorang pelajar yang menciptakan sesuatu, lalu bertanya bentuk perlindungan apa yang paling tepat. Pilihan jawabannya hampir selalu berisi lima jenis yang sama: hak cipta, paten, merek, desain industri, dan rahasia dagang atau indikasi geografis. Karena itu soal ini bukan soal hafalan pasal. Yang diuji adalah **ketepatan menentukan hal apa yang baru dari produk itu**: cara kerjanya, rupanya, tandanya, atau karyanya.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- menjelaskan arti HaKI dan alasan usaha kecil perlu memahaminya;
- membedakan hak cipta, paten, merek, desain industri, rahasia dagang, dan indikasi geografis;
- menentukan jenis HaKI dari hal yang baru pada sebuah produk;
- menjelaskan secara umum cara memperoleh perlindungan dan alurnya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

◆ KONSEP INTI

1. Apa itu HaKI dan mengapa penting

Hak kekayaan intelektual (HaKI) adalah hak yang diberikan kepada seseorang atas hasil pemikiran dan kreativitasnya. Yang dilindungi bukan bendanya, melainkan **gagasan yang diwujudkan**: gambar, nama, bentuk, penemuan, atau informasi dagang. Pemegang hak boleh memakainya sendiri, memberi izin kepada pihak lain (lisensi), atau melarang pihak lain memakainya tanpa izin.

Bagi usaha kecil, HaKI penting karena beberapa alasan.

1. **Melindungi hasil kerja keras.** Produk yang laku mudah ditiru. Tanpa perlindungan, peniru dapat menjual lebih murah karena tidak menanggung biaya riset dan desain.
2. **Menjadi aset usaha.** Merek yang dikenal dan desain yang khas memiliki nilai; keduanya dapat dilisensikan atau diwariskan.
3. **Membangun kepercayaan.** Merek terdaftar dan produk yang jelas asal-usulnya membuat pelanggan lebih yakin.
4. **Mencegah sengketa.** Usaha yang memeriksa HaKI sebelum memakai nama atau gambar terhindar dari tuntutan.

Perlindungan berlaku di wilayah Indonesia dan dalam jangka waktu tertentu menurut jenisnya. Karena berbagai jenis HaKI melindungi hal yang berbeda, satu produk bisa dilindungi lebih dari satu jenis sekaligus (Gambar 5.11).

2. Enam jenis HaKI yang perlu kamu kenal

Jenis HaKI	Yang dilindungi	Contoh produk usaha	Cara memperoleh perlindungan
Hak cipta	Karya seni, tulisan, foto, musik, desain gambar, program komputer	Ilustrasi motif batik, foto produk, buku panduan, aplikasi	Otomatis sejak karya diwujudkan; pencatatan membantu bukti
Paten	Penemuan baru di bidang teknologi (produk atau proses) yang mengandung langkah inventif	Mesin pengering yang cara kerjanya baru	Didaftarkan dan diperiksa; paten sederhana untuk penyempurnaan
Merek	Tanda pembeda barang atau jasa: nama, logo, kata, susunan warna	Nama dan logo usaha, label produk	Didaftarkan; yang mendaftar lebih dahulu yang diutamakan
Desain industri	Rupa atau bentuk produk: bentuk, konfigurasi, komposisi garis dan warna	Bentuk botol, pola kursi, model tas	Didaftarkan; syaratnya baru dan belum diumumkan
Rahasia dagang	Informasi dagang yang dirahasiakan dan bernilai ekonomi	Resep, takaran bumbu, daftar pemasok	Otomatis selama benar-benar dijaga kerahasiaannya
Indikasi geografis	Tanda asal barang dari daerah dengan ciri khas karena alam atau manusianya	Kopi atau kain dari daerah tertentu	Didaftarkan oleh kelompok pelaku usaha di daerah itu

Gambar 5.11 Enam jenis HaKI: apa yang dilindungi, contoh pada produk usaha, dan cara memperoleh perlindungan. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

a. Hak cipta. Melindungi karya di bidang seni, sastra, dan ilmu pengetahuan: gambar, ilustrasi, foto, tulisan, musik, video, serta program komputer. Perlindungan lahir **otomatis** begitu karya diwujudkan dalam bentuk nyata; pendaftaran atau pencatatan tidak wajib, tetapi surat pencatatan menjadi bukti yang kuat. Yang dilindungi adalah **ekspresinya**, bukan gagasan. Pencipta memiliki **hak moral** (namanya disebut sebagai pencipta) dan **hak**

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

ekonomi (menerbitkan, memperbanyak, menjual, dan memberi izin). Karya yang dipesan atau dibuat dalam hubungan kerja memiliki aturan kepemilikan tersendiri, sehingga perjanjian tertulis sangat dianjurkan.

b. Paten. Melindungi **penemuan** di bidang teknologi, berupa produk atau proses, yang **baru**, mengandung **langkah inventif** (bukan hal yang mudah diduga ahlinya), dan **dapat diterapkan dalam industri**. Contohnya mesin dengan cara kerja yang belum pernah ada. Untuk penyempurnaan atau perubahan kecil pada produk yang sudah ada tetapi memberi manfaat nyata tersedia **paten sederhana**. Paten harus didaftarkan dan diperiksa. Yang menentukan adalah **cara kerja atau prosesnya**, bukan bentuk luarnya.

c. Merek. Melindungi **tanda pembeda** barang atau jasa: nama, kata, logo, susunan warna, atau gabungannya, yang membuat pembeli mengenali asal produk. Merek harus didaftarkan, dan prinsipnya **pendaftar pertama yang beritikad baik diutamakan**. Karena itu usaha yang sudah dikenal sebaiknya segera mendaftarkan mereknya agar tidak didahului pihak lain. Merek tidak dapat didaftarkan bila terlalu umum (menyebut jenis barangnya saja), bersifat menyesatkan, atau mirip dengan merek yang sudah terdaftar.

d. Desain industri. Melindungi **rupa atau bentuk produk**: bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis dan warna yang memberi kesan estetis dan dapat dibuat berulang dalam industri atau kerajinan. Desain industri melindungi tampilan, bukan cara kerjanya. Syaratnya baru, yaitu belum pernah diumumkan atau dijual sebelum tanggal pendaftaran. Karena itu pembuat desain sebaiknya mendaftar **sebelum** memamerkan atau menjual secara luas.

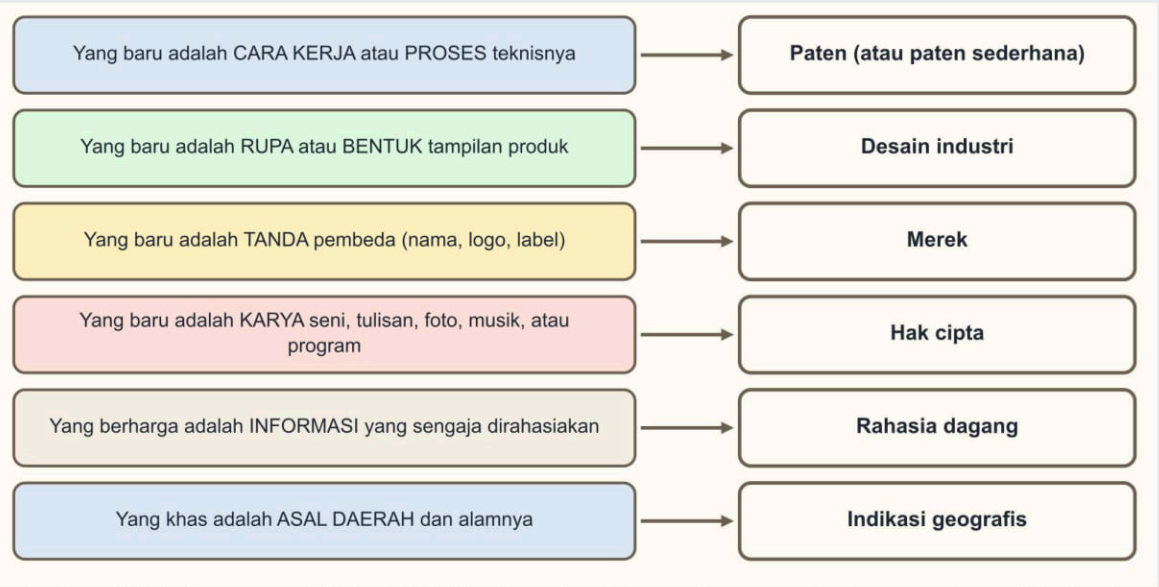
e. Rahasia dagang. Melindungi **informasi** di bidang teknologi atau bisnis yang tidak diketahui umum, memiliki nilai ekonomi karena kerahasiaannya, dan dijaga pemiliknya, misalnya resep, takaran, metode produksi, atau daftar pelanggan. Perlindungan **otomatis selama kerahasiaan dijaga** (misalnya lewat perjanjian kerahasiaan dengan karyawan) dan hilang bila informasi itu bocor atau dibuka sendiri oleh pemiliknya.

f. Indikasi geografis. Melindungi **tanda asal** suatu barang dari daerah tertentu yang memiliki **ciri dan kualitas khas** karena faktor alam atau manusia di daerah itu. Pendaftarnya adalah kelompok masyarakat atau pelaku usaha di daerah tersebut, bukan satu orang. Usaha di luar daerah tidak boleh memakai nama daerah itu pada produk yang tidak memenuhi ciri khasnya.

3. Cara menentukan jenis HaKI: tanyakan "apa yang baru?"

Kunci soal HaKI adalah memusatkan perhatian pada **hal yang baru** atau **hal yang ingin dilindungi** (Gambar 5.12).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 5.12 Pedoman memilih jenis HaKI berdasarkan hal yang baru atau berharga pada produk. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

- Bila yang baru adalah **cara kerja atau prosesnya**, pilih paten.
- Bila yang baru adalah **rupa atau bentuk tampilan**, pilih desain industri.
- Bila yang ingin dilindungi adalah **nama, logo, atau label** pembeda, pilih merek.
- Bila yang dilindungi adalah **karya** berupa gambar, tulisan, foto, musik, atau program, pilih hak cipta.
- Bila yang berharga adalah **informasi yang dirahasiakan**, pilih rahasia dagang.
- Bila yang khas adalah **asal daerah** beserta alam dan budayanya, pilih indikasi geografis.

Satu produk dapat memiliki beberapa hal baru sekaligus. Sebuah kemasan misalnya dapat memiliki bentuk khas (desain industri), nama dan logo (merek), serta gambar ilustrasi di permukaannya (hak cipta). Soal biasanya memberi satu hal yang menonjol; pilihlah jenis yang cocok dengan hal itu. Gambar 5.13 melatih pencocokan ini pada enam gagasan fiktif.

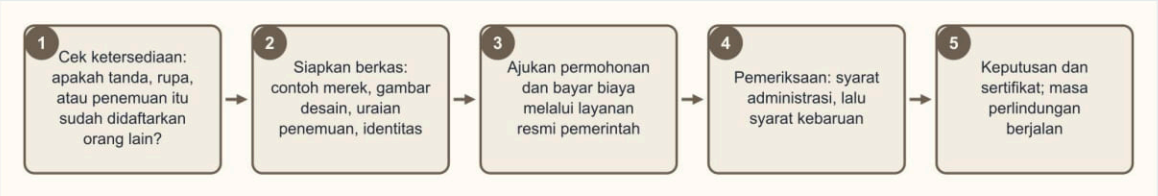
Gagasan atau produk (fiktif)	Hal yang baru	HaKI yang paling sesuai
Kursi lipat dengan engsel kunci otomatis yang belum pernah ada	Cara kerja mekanismenya	Paten (atau paten sederhana)
Kemasan keripik berbentuk gelombang dengan pola garis khas	Bentuk dan pola tampilannya	Desain industri
Nama "Dapur Mekar" dan logo bunga untuk usaha katering	Tanda pembeda dari katering lain	Merek
Ilustrasi karakter maskot untuk kemasan dan stiker	Karya gambar	Hak cipta
Takaran dan urutan bumbu sambal botolan yang dijaga pemilik	Informasi dagang tersembunyi	Rahasia dagang
Gula kelapa dari satu daerah dengan cara pembuatan tradisional khas	Kekhasan asal daerah dan cara	Indikasi geografis (didaftarkan kelompok pelaku usaha)

Gambar 5.13 Enam gagasan atau produk fiktif dan jenis HaKI yang paling sesuai. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Alur umum pendaftaran

Pendaftaran merek, paten, dan desain industri diajukan melalui layanan resmi pemerintah yang dikelola kementerian yang menangani hukum dan HAM (Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual). Alur umumnya ditunjukkan pada Gambar 5.14: memeriksa lebih dulu apakah tanda, rupa, atau penemuan itu sudah didaftarkan, menyiapkan berkas, mengajukan permohonan beserta biaya, menunggu pemeriksaan, lalu menerima keputusan dan sertifikat. Rincian biaya dan lamanya proses dapat berubah, sehingga selalu periksa informasi terbaru di layanan resminya.



Gambar 5.14 Lima langkah umum pendaftaran HaKI. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Masa perlindungan secara umum: hak cipta berlaku panjang (puluhan tahun, dihitung dari kematian pencipta untuk karya perorangan); paten 20 tahun dan paten sederhana 10 tahun; merek 10 tahun dan dapat diperpanjang; desain industri 10 tahun; rahasia dagang selama tetap rahasia; indikasi geografis selama ciri khasnya terpelihara. Soal TKA lebih menekankan pemilihan jenis daripada angka masa berlaku.

5. Beberapa salah paham yang umum

- **"Mendaftarkan merek berarti produknya terlindungi dari ditiru bentuknya."** Tidak. Merek hanya melindungi tanda pembeda. Bentuk produk dilindungi desain industri; cara kerjanya dilindungi paten.
- **"Hak cipta harus didaftarkan dulu."** Tidak; hak cipta lahir otomatis. Pencatatan hanya memperkuat bukti.
- **"Resep yang sudah dipublikasikan tetap rahasia dagang."** Tidak; rahasia dagang hilang bila dibuka ke publik.
- **"Ide saja sudah cukup dilindungi."** Hak cipta tidak melindungi ide semata, hanya wujud karya yang sudah dibuat.
- **"Sudah dijual dulu, baru didaftarkan desainnya."** Desain yang sudah diumumkan atau dijual lebih dulu dapat dianggap tidak baru.

6. Lisensi dan pengalihan hak

Pemegang HaKI tidak harus memakai sendiri haknya. Ia dapat memberi **lisensi**, yaitu izin tertulis kepada pihak lain untuk memakai karya, merek, atau desainnya dengan syarat tertentu seperti jangka waktu, wilayah, dan imbalan (royalti). Hak juga dapat **dialihkan** lewat jual beli, hibah, atau warisan. Dalam kerja sama usaha, misalnya desainer yang membuat ilustrasi untuk produk orang lain, sebaiknya dibuat perjanjian tertulis yang menyatakan siapa pemilik hak dan bagaimana boleh dipakai. Perjanjian yang jelas mencegah

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

sengketa di kemudian hari dan menjadi bukti bila ada pelanggaran.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan produk fiktif.)

Contoh 1 — Mekanisme baru pada produk

Dua siswa SMK membuat kursi lipat dengan engsel kunci otomatis yang cara kerjanya belum ada pada kursi lipat lain. Bentuk luarnya biasa saja. Perlindungan apa yang paling sesuai?

Penyelesaian. Hal yang baru adalah **cara kerja** (mekanisme engsel), bukan rupa atau nama. Penemuan teknis yang baru dan dapat diterapkan dalam industri dilindungi **paten**; karena sifatnya penyempurnaan atas kursi lipat yang sudah ada, **paten sederhana** juga dapat dipertimbangkan.

Jawaban: paten (atau paten sederhana).

Contoh 2 — Bentuk kemasan yang khas

Seorang pelajar membuat kemasan keripik berbentuk gelombang dengan pola garis yang khas. Cara mengemasnya sama seperti biasa; isinya keripik biasa. Perlindungan yang paling sesuai?

Penyelesaian. Yang baru adalah **bentuk dan pola tampilan** kemasan. Itulah objek **desain industri**. Cara mengemas yang tidak baru tidak memenuhi syarat paten, dan nama produk tidak disebut.

Jawaban: desain industri.

Contoh 3 — Nama dan logo usaha katering

Usaha katering sekolah memakai nama "Dapur Mekar" dengan logo bunga. Pemilik khawatir ada usaha lain memakai nama yang sama. Apa yang sebaiknya ia lakukan?

Penyelesaian.

1. Nama dan logo adalah **tanda pembeda** → jenis HaKI yang relevan adalah **merek**.
2. Merek perlu **didaftarkan**, dan pendaftar pertama yang beritikad baik diutamakan.
3. Langkah awal: memeriksa apakah nama atau logo yang sama atau mirip sudah terdaftar, lalu mengajukan permohonan.

Jawaban: mendaftarkan merek.

Contoh 4 — Produk dengan beberapa hal baru

Sebuah kotak pensil kain memiliki nama merek "Lintas", bentuk sekat yang khas, dan ilustrasi burung di permukaannya yang digambar sendiri oleh pemilik. Sebutkan jenis HaKI untuk masing-masing hal.

Penyelesaian. Nama "Lintas" → merek. Bentuk sekat yang khas → desain industri. Ilustrasi burung hasil gambar sendiri → hak cipta (lahir otomatis; pencatatan membantu bukti).

Jawaban: merek, desain industri, dan hak cipta.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Contoh 5 — Resep yang dirahasiakan

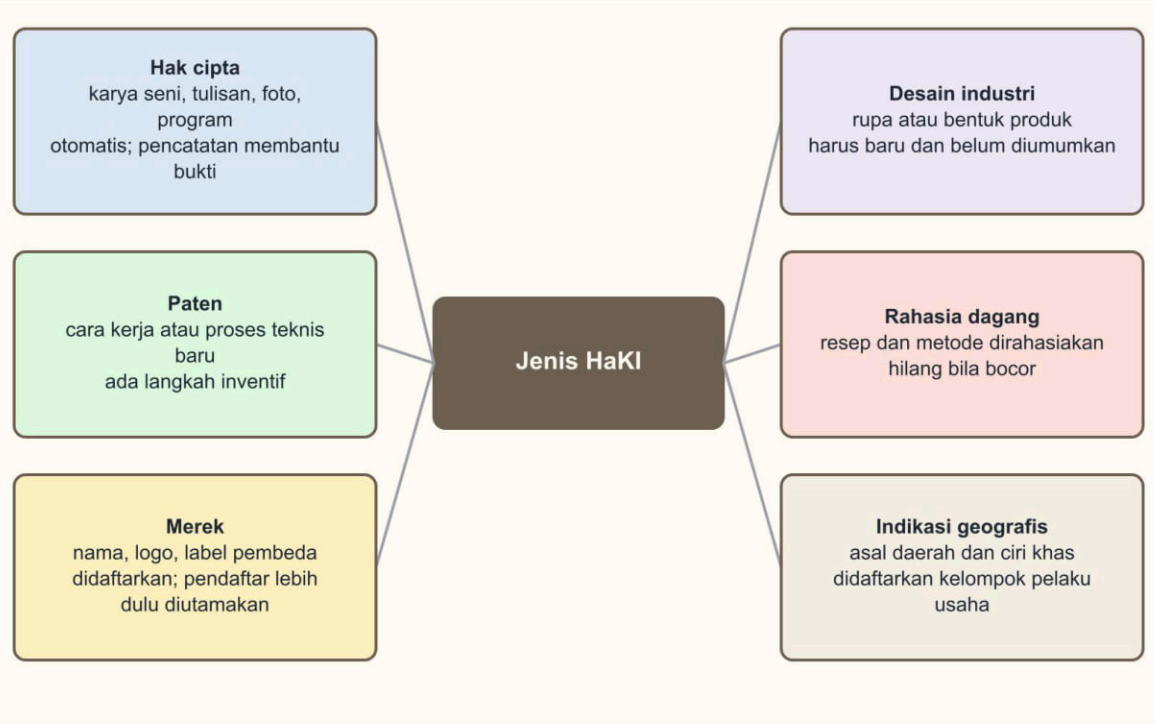
Pemilik usaha sambal botolan menyimpan takaran bumbu hanya di tangannya dan dua karyawan yang menandatangani perjanjian kerahasiaan. Apa jenis perlindungannya, dan apa risikonya?

Penyelesaian. Informasi dagang yang bernilai dan dijaga kerahasiaannya adalah **rahasia dagang**. Risikonya: bila takaran bocor atau dipublikasikan sendiri, perlindungannya hilang.

Jawaban: rahasia dagang; hilang bila bocor.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 5.15. Enam jenis HaKI dibedakan oleh hal yang dilindungi: karya, cara kerja, tanda, rupa, informasi rahasia, dan asal daerah.



Gambar 5.15 Peta konsep jenis hak kekayaan intelektual. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) HaKI melindungi gagasan yang diwujudkan, bukan bendanya; (2) cara kerja baru → paten; rupa atau bentuk baru → desain industri; nama, logo, atau label → merek; gambar, tulisan, foto, musik, program → hak cipta; informasi dirahasiakan → rahasia dagang; asal daerah berciri khas → indikasi geografis; (3) hak cipta lahir otomatis; merek, paten, dan desain industri didaftarkan; (4) satu produk dapat dilindungi beberapa jenis sekaligus.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal jenis HaKI:

1. **Temukan hal yang baru** pada cerita: cara kerja, rupa, tanda, karya, informasi, atau asal daerah.
2. **Abaikan hal lain** yang tidak disebut baru, walaupun terdengar penting.
3. **Cocokkan** hal itu dengan satu jenis HaKI melalui pedoman Gambar 5.12.
4. **Periksa pilihan pengecoh**: apakah jenis lain tampak masuk akal tetapi melindungi hal yang berbeda?

Jebakan yang sering dipasang:

- **Pengecoh "merek"** pada produk yang baru bentuknya, padahal yang baru bukan namanya.
- **Pengecoh "hak cipta"** pada produk teknis, karena gambar atau sketsanya memang dilindungi hak cipta, tetapi yang baru adalah cara kerjanya.
- **Pengecoh "paten"** pada bentuk yang unik tanpa mekanisme baru.
- **Kata kunci yang menyesatkan**: "ciptaan" dalam bahasa sehari-hari tidak selalu berarti hak cipta.
- **Pilihan yang benar tetapi tidak sesuai hal yang baru**: semua jenis HaKI memang "melindungi", tetapi hanya satu yang cocok dengan hal baru pada cerita.

> Contoh salah tafsir: seorang siswa menciptakan tutup botol yang bentuk pegangannya unik tetapi cara kerjanya sama seperti tutup biasa. Siswa lain memilih paten karena "ini ciptaan baru". Padahal yang baru hanya rupa, sehingga pilihan yang tepat adalah desain industri.

• BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut menyajikan sebuah penemuan yang cara kerjanya berbeda dari alat yang sudah ada. Terapkan langkah menemukan hal yang baru (bagian 3) sebelum melihat pilihan jawaban.

►. Siswa jurusan Teknik Mekatronika SMK Kopi Lestari merancang alat pengupas kulit buah kopi dengan cara kerja yang belum pernah ada: kulit buah dilepas oleh aliran air berputar sehingga biji tidak pecah dan hasilnya 45 kg per jam tanpa mesin (2027). Bentuk luar alat sederhana dan mirip tong biasa. Mereka telah membuat gambar teknik alat itu dan ingin mencegah pihak lain membuat serta menjual alat yang bekerja dengan cara yang sama tanpa izin.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jenis HaKI yang paling sesuai untuk karya tersebut adalah ....

A. Paten
B. Hak cipta
C. Desain industri
D. Merek
E. Rahasia dagang

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Pembahasan **Kunci: A**

Konsep: Paten melindungi invensi di bidang teknologi (produk atau proses dengan cara kerja baru) dan memberi hak eksklusif untuk membuat dan menjual invensi itu. Hak cipta melindungi gambar teknik sebagai karya tulis/gambar, tetapi tidak melarang orang lain membuat alat dengan cara kerja yang sama. Desain industri melindungi tampilan, merek melindungi nama/logo, rahasia dagang melindungi informasi yang dirahasiakan.

Langkah:

1. Yang baru: cara kerja (aliran air berputar) → invensi teknologi.
2. Bentuk luar biasa → tidak ada tampilan baru untuk desain industri.
3. Yang ingin dicegah: orang lain membuat dan menjual alat dengan cara kerja yang sama → paten.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Cara kerja teknologi yang baru dilindungi paten.
- **B.** ✗ Jebakan: gambar teknik memang ciptaan yang dilindungi hak cipta, tetapi hak cipta tidak melarang orang lain membuat alat yang bekerja dengan cara yang sama.
- **C.** ✗ Jebakan: desain industri memang untuk produk industri, tetapi melindungi tampilan, padahal bentuk alat ini biasa saja.
- **D.** ✗ Merek melindungi nama atau logo, bukan cara kerja alat.
- **E.** ✗ Jebakan: rahasia dagang memang melindungi cara kerja yang dirahasiakan, tetapi alat akan dijual dan cara kerjanya mudah dilihat pembeli, sehingga tidak dapat dirahasiakan.

Jawaban: A.

✎ LATIHAN

Untuk tiap soal, tuliskan lebih dulu satu kalimat: "Yang baru dari produk ini adalah ...". Baru setelah itu pilih jawaban.

1. Raka, siswa jurusan Desain Produk, merancang botol minum lipat berbahan silikon pada 2027. Botol itu dapat dilipat hingga setinggi 5 cm sehingga muat di saku tas, tetapi cara melipatnya sama dengan botol lipat yang sudah banyak dijual. Yang belum pernah ada sebelumnya adalah rupa botolnya: menyerupai batang bambu beruas dengan pola garis daun timbul. Raka ingin produsen lain tidak dapat membuat dan menjual botol seperti rancangannya tanpa izin.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jenis HaKI yang paling tepat didaftarkan Raka adalah ....

A. Hak cipta
B. Paten
C. Paten sederhana
D. Desain industri
E. Indikasi geografis

2. Bu Sari memiliki usaha minuman teh rempah bernama "Tehku Nusa". Pada 2027 ia membayar Lina, alumni SMK DKV, untuk membuat logo usahanya, dan dalam perjanjian

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Lina menyerahkan hak atas logo itu kepada Bu Sari. Beberapa bulan kemudian muncul usaha minuman lain di kota sebelah yang memakai nama "Tehku Nusantara" dengan logo mirip. Bu Sari ingin mendapat hak eksklusif agar hanya usahanya yang boleh memakai nama dan logo itu untuk produk minuman.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jenis HaKI yang paling tepat didaftarkan Bu Sari adalah ....

A. Merek
B. Hak cipta
C. Desain industri
D. Paten sederhana
E. Rahasia dagang

Kunci singkat: 1. D 2. A

✔ PERIKSA DIRI

- Bagaimana kamu membedakan paten dan desain industri pada sebuah produk?
- Mengapa hak cipta tidak perlu didaftarkan untuk lahir, tetapi pencatatan tetap dianjurkan?
- **Yang harus kuingat:** tanyakan "apa yang baru?" cara kerja → paten, rupa → desain industri, tanda → merek, karya → hak cipta, informasi rahasia → rahasia dagang, asal daerah → indikasi geografis.



Latihan interaktif di LMS

Sub bab 5.3: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-5.3

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab 5.4 · Penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran

SMKPKK-5.4

◎ APA YANG DIUJI

Kisi-kisi resmi meminta kamu **menerapkan HaKI pada produk atau karya usaha** dan menyikapi pelanggarannya. Soal asli menyajikan cerita pendek tentang usaha kecil yang karyanya (foto, ilustrasi, nama, atau logo) dipakai pihak lain tanpa izin, lalu bertanya langkah yang tepat, bukti yang perlu disiapkan, atau pernyataan yang benar tentang pelanggaran itu. Bentuk soalnya sering **pilihan ganda kompleks**: beberapa pernyataan yang harus kamu nilai satu per satu. Karena itu sub bab ini membahas empat hal: apa yang dihitung pelanggaran, bukti apa yang berguna, cara menyelesaikan secara bertahap, dan aturan memakai karya orang lain.

Setelah mempelajari sub bab ini, kamu dapat:

- mengenali perbuatan yang termasuk dan tidak termasuk pelanggaran HaKI;
- menyebut bukti kepemilikan yang perlu disimpan dan dikumpulkan;
- menyusun langkah penyelesaian pelanggaran secara bertahap;
- menjelaskan hak moral dan hak ekonomi pencipta, serta aturan lisensi dan izin;
- menerapkan HaKI pada usaha sendiri secara bertanggung jawab.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

◆ KONSEP INTI

1. Menerapkan HaKI pada usaha sendiri

Memahami jenis HaKI (sub bab 5.3) baru bermanfaat bila diterapkan. Ada tiga langkah praktis bagi usaha kecil.

1. **Identifikasi aset kreatif usaha.** Daftar semua hal yang dihasilkan usaha: nama dan logo, ilustrasi kemasan, foto produk, bentuk produk, resep, dan alat yang diciptakan sendiri. Tiap hal cocok dengan satu jenis HaKI.
2. **Amankan.** Merek, desain industri, dan paten didaftarkan. Hak cipta dan rahasia dagang diamankan lewat **bukti pembuatan** dan **perjanjian kerahasiaan**.
3. **Pantau.** Cari secara berkala apakah ada pihak lain memakai nama, foto, atau desain yang mirip, misalnya dengan menelusuri nama usaha di mesin pencari dan platform belanja.

Sama pentingnya, usaha harus **memastikan tidak melanggar HaKI orang lain**: periksa lebih dulu sebelum memakai nama, foto, musik, huruf, atau gambar yang bukan buatan sendiri.

2. Hak pencipta: hak moral dan hak ekonomi

Pencipta suatu karya memiliki dua kelompok hak.

- **Hak moral**: hak agar **namanya dicantumkan** sebagai pencipta, hak mempertahankan karyanya dari perubahan yang merugikan nama baiknya. Hak ini melekat pada pencipta dan tidak boleh diabaikan.
- **Hak ekonomi**: hak untuk **memperoleh manfaat ekonomi**, yaitu menerbitkan, memperbanyak, mengumumkan, dan memberi izin kepada pihak lain dengan imbalan. Hak ini dapat dialihkan atau dilisensikan.

Karena itu, orang yang memakai karya untuk usahanya wajib meminta izin (hak ekonomi) dan, bila diminta atau diperlukan, mencantumkan nama pencipta (hak moral). Mencantumkan nama pencipta saja **tidak menggantikan izin**.

3. Mengenali pelanggaran

Pelanggaran HaKI terjadi bila seseorang memakai hak orang lain tanpa izin pemegang hak, misalnya menyalin, memperbanyak, menjual, atau memakai tanda yang sama atau mirip untuk barang sejenis. Gambar 5.16 mengumpulkan beberapa perbuatan fiktif dan penilaiannya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Perbuatan (fiktif)	Termasuk pelanggaran?	Alasan
Toko B memakai foto produk toko A untuk iklannya tanpa izin	Ya (hak cipta)	Foto adalah karya; memakai dan memperbanyaknya untuk usaha memerlukan izin
Usaha kaus memakai motif bordir orang lain dengan warna diganti	Ya (hak cipta)	Karya turunan tanpa izin pencipta tetap pelanggaran; mengganti warna tidak menghapus hak
Kedai baru memakai nama sama dengan kedai terdaftar untuk produk sejenis, logo berbeda	Dapat ditegur (merek)	Nama yang sama atau mirip pada barang sejenis dapat membingungkan pembeli
Video promosi berjualan memakai lagu populer tanpa izin	Ya (hak cipta)	Pemakaian karya musik untuk tujuan komersial memerlukan lisensi
Membuat kemasan bergaya "retro" setelah terinspirasi gaya warna lama	Tidak	Gaya dan gagasan tidak dilindungi; yang dilindungi wujud karya tertentu
Memotret produk sendiri lalu membagikannya di media sosial	Tidak	Pencipta memakai karyanya sendiri

Gambar 5.16 Enam perbuatan fiktif beserta penilaiannya dan alasannya. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Prinsip yang perlu kamu pegang:

- **Mengubah sedikit tidak menghapus pelanggaran.** Mengganti warna, mengubah ukuran, atau menambah hiasan pada karya orang lain tanpa izin tetap merupakan pemakaian karya turunan tanpa izin.
- **Produk yang berbeda tidak menghapus pelanggaran gambar atau fotonya.** Bila foto atau ilustrasi dipakai tanpa izin untuk menjual barang yang berbeda dari milik pencipta, pelanggaran atas karya itu tetap ada.
- **Nama yang sama atau mirip pada barang sejenis dapat ditegur**, walaupun logonya berbeda, bila dapat membingungkan pembeli atau memanfaatkan nama baik merek yang sudah terdaftar.
- **Gaya dan gagasan tidak dilindungi.** Terinspirasi dari suatu gaya (misalnya warna dan suasana lama) bukan pelanggaran; yang dilarang adalah menyalin wujud karya tertentu.
- **Karya yang dibuat sendiri boleh dipakai sendiri.** Pencipta dapat memakai fotonya atau gambarnya untuk usahanya.
- **Tidak adanya niat jahat tidak selalu menghapus tanggung jawab.** Pemakai tetap dapat diminta menghentikan pemakaian.

4. Bukti yang perlu disimpan dan dikumpulkan

Ketika terjadi pelanggaran, pemilik harus **membuktikan** bahwa karya itu miliknya dan bahwa pihak lain memakainya tanpa izin. Karena itu bukti disiapkan sejak awal (Gambar 5.17).

Jenis HaKI	Bukti yang bermanfaat untuk dikumpulkan
Hak cipta (gambar, foto, tulisan)	File asli beserta data pembuatan, sketsa dan versi awal, tanggal publikasi pertama, surat pencatatan bila ada
Merek	Sertifikat atau bukti permohonan, bukti pemakaian pertama (nota, katalog, tangkapan layar toko), contoh label
Desain industri dan paten	Sertifikat atau bukti permohonan, gambar desain, uraian penemuan, foto produk tiruan
Rahasia dagang	Perjanjian kerahasiaan, catatan siapa yang mengetahui informasi, bukti kebocoran
Semua jenis	Tangkapan layar pelanggaran lengkap dengan alamat dan tanggal, nota pembelian produk tiruan, catatan komunikasi

Gambar 5.17 Bukti yang bermanfaat menurut jenis HaKI. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Bukti kepemilikan yang paling berguna untuk karya gambar dan foto adalah **file asli** (dengan data tanggal pembuatan), **sketsa dan versi awal**, serta **tanggal publikasi pertama**. Bukti pelanggarannya berupa **tangkapan layar lengkap dengan alamat laman dan tanggal**, nota pembelian barang tiruan, dan catatan komunikasi dengan pelaku. Bukti harus disimpan utuh dan tidak diubah, karena bukti yang diubah kehilangan kekuatannya.

5. Penyelesaian secara bertahap

Pelanggaran sebaiknya ditangani **bertahap, dari cara yang paling ringan** (Gambar 5.18).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan



Gambar 5.18 Lima tahap penyelesaian pelanggaran HaKI dari yang paling ringan. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

1. **Kumpulkan bukti** lebih dulu, sebelum menghubungi pelaku, agar bukti tidak hilang bila konten dihapus.
2. **Hubungi pelaku secara baik**: sampaikan bahwa karya itu milik kamu, lampirkan bukti, dan minta pemakaian dihentikan atau dihapus. Banyak kasus selesai pada tahap ini, terutama bila pelaku tidak tahu.
3. **Laporkan ke platform** tempat pelanggaran terjadi (marketplace atau media sosial). Banyak platform menyediakan formulir laporan pelanggaran HaKI yang meminta bukti kepemilikan.
4. **Mediasi atau perundingan** bila pelaku keberatan; hasilnya dituangkan dalam kesepakatan tertulis, misalnya penghentian pemakaian atau pemberian lisensi berbayar.
5. **Jalur hukum** dengan bantuan ahli apabila cara damai gagal. Pelanggaran dapat berakibat gugatan ganti rugi, penghentian pemakaian, dan dalam beberapa kasus sanksi pidana.

Langkah yang melompat langsung ke tahap akhir, atau membalas dengan menjelekkan pelaku di media sosial, **tidak tepat**. Tindakan itu dapat memperburuk keadaan dan bahkan menimbulkan masalah hukum bagi pemilik karya sendiri.

6. Lisensi dan izin memakai karya orang lain

Memakai karya orang lain boleh bila ada izin, dan bentuk izinnya bermacam-macam (Gambar 5.19). Izin dapat berupa **persetujuan tertulis** dari pemegang hak, **lisensi berbayar**, **lisensi terbuka** yang membolehkan pemakaian dengan syarat tertentu, atau karya yang **dibeli atau dipesan** dengan perjanjian. Syarat lisensi terbuka harus dibaca: ada yang mewajibkan menyebut nama pembuat, ada yang melarang pemakaian untuk tujuan komersial.

Keadaan	Boleh dipakai?	Yang harus dilakukan
Karya orang lain, tidak ada keterangan izin	Belum	Minta izin tertulis atau cari karya pengganti
Karya berlisensi terbuka dengan syarat (mis. sebut nama pembuat)	Ya, bila syarat dipenuhi	Baca syarat; cantumkan nama dan sumber; jangan melanggar batasan (misalnya larangan komersial)
Karya dibeli atau dipesan dengan perjanjian	Sesuai isi perjanjian	Pastikan cakupan pemakaian dan jangka waktunya
Kutipan singkat untuk belajar dengan menyebut sumber	Umumnya boleh	Cantumkan sumber; jangan menyalin seluruh karya
Karya buatan sendiri	Ya	Simpan file asli dan sketsa sebagai bukti

Gambar 5.19 Lima keadaan pemakaian karya dan hal yang harus dilakukan. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Kutipan singkat untuk keperluan belajar atau pemberitaan, dengan mencantumkan sumber,

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

umumnya diperbolehkan, tetapi menyalin seluruh karya tidak. Foto atau gambar yang ditemukan di internet **tidak otomatis bebas dipakai**; tidak ada keterangan izin berarti izin belum ada.

7. Bila kamu yang dituduh melanggar

Kadang usaha sendiri yang menerima teguran. Sikap yang tepat adalah tidak langsung membantah dan tidak menghapus semua bukti. Baca teguran dengan teliti, periksa apakah karya atau nama yang dipersoalkan memang dipakai tanpa izin, hentikan pemakaian sementara bila terbukti ragu, lalu jawab dengan sopan dan jelaskan langkah perbaikan. Bila ternyata ada izin atau karya itu buatan sendiri, kirimkan buktinya. Pelanggaran yang tidak disengaja tetap perlu dihentikan, tetapi penyelesaian damai biasanya lebih mudah bila pemakai menunjukkan itikad baik. Untuk mencegah, catat sumber setiap gambar, huruf, dan musik yang dipakai usaha beserta bukti izinnya dalam satu berkas.

8. Etika usaha

Menghargai karya orang lain bukan hanya soal takut ditegur. Usaha yang jujur membangun kepercayaan pelanggan dan mitra. Beberapa kebiasaan baik: membuat sendiri atau memesan karya dengan perjanjian, menyebut sumber, membeli lisensi bila perlu, dan menolak pesanan yang meminta meniru produk atau merek orang lain. Dalam dunia usaha, nama baik dibangun lama dan dapat hilang cepat bila tertangkap meniru.

CONTOH TERSELESAIKAN

(Contoh berikut disusun untuk latihan; tokoh, usaha, dan produk fiktif.)

Contoh 1 — Motif dengan warna diganti

Seorang pembuat motif bordir menemukan bahwa usaha kaus lain memakai motif miliknya dengan warna yang diganti dan menjualnya. Pemakai berkata, "Warnanya kan sudah berbeda." Apakah ini pelanggaran?

Penyelesaian. Motif bordir adalah **karya** yang dilindungi hak cipta. Memakai dan memperbanyaknya untuk jualan tanpa izin adalah pemakaian **karya turunan tanpa izin**. Mengganti warna tidak menghapus hak pencipta.

Jawaban: ya, pelanggaran hak cipta.

Contoh 2 — Urutan langkah

Pemilik toko bunga menemukan foto katalognya dipakai toko online lain untuk jualan. Urutkan langkah yang tepat.

Penyelesaian.

1. Kumpulkan bukti: file asli foto beserta tanggal pembuatan, tangkapan layar toko pelaku lengkap dengan alamat laman dan tanggal.
2. Hubungi pelaku secara baik, lampirkan bukti, dan minta foto dihapus.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Bila tidak ditanggapi, laporkan ke platform dengan bukti kepemilikan.
4. Bila pelaku keberatan, mediasi dan tuangkan kesepakatan secara tertulis.
5. Jalur hukum hanya bila semua cara damai gagal.

Jawaban: bukti → hubungi → laporkan ke platform → mediasi → jalur hukum.

Contoh 3 — Nama yang sama dengan logo berbeda

Kedai "Rasa Bunda" sudah mendaftarkan mereknya untuk produk makanan. Kedai lain membuka usaha makanan dengan nama yang sama tetapi logo berbeda. Pemilik kedai pertama ingin bertindak. Apa yang tepat?

Penyelesaian.

1. Nama yang sama pada barang sejenis dapat membingungkan pembeli walaupun logonya berbeda.
2. Pemilik pertama mengumpulkan bukti: sertifikat atau bukti pendaftaran, dan tangkapan layar pemakaian nama oleh kedai kedua.
3. Ia menegur secara baik terlebih dahulu; bila perlu, melapor ke platform atau menempuh jalur hukum.

Jawaban: dapat ditegur sebagai pelanggaran merek, dimulai dari cara damai.

Contoh 4 — Lagu untuk video promosi

Pemilik usaha kue basah ingin memakai lagu populer sebagai latar video promosi toko. Apa pilihan yang aman?

Penyelesaian. Memakai karya musik untuk tujuan komersial memerlukan lisensi dari pemegang hak. Pilihan aman: mendapatkan izin tertulis, memakai musik berlisensi bebas royalti dengan memenuhi syaratnya, atau meminta teman yang mampu membuat musik sendiri dengan perjanjian tertulis.

Jawaban: minta izin atau lisensi, atau gunakan musik yang jelas boleh dipakai.

Contoh 5 — Daftar periksa sebelum memakai karya

Sebelum memasang ilustrasi pada kemasan, apa saja yang diperiksa?

Penyelesaian.

1. Siapa pembuat ilustrasinya, dan apakah ia pemegang haknya?
2. Apakah ada izin tertulis atau lisensi, dan apakah mencakup tujuan komersial?
3. Apakah ada syarat tambahan, seperti mencantumkan nama pembuat?
4. Apakah jangka waktu dan wilayah pemakaiannya cukup?
5. Bila tidak jelas, cari karya pengganti atau buat sendiri.

Jawaban: pembuat, izin, cakupan, syarat, dan jangka waktu.

❖ PETA KONSEP

Ringkasan sub bab ini ditunjukkan pada Gambar 5.20. Pelanggaran dikenali dari pemakaian

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

tanpa izin, dibuktikan dengan dokumen yang disimpan sejak awal, dan diselesaikan bertahap dari cara damai.



Gambar 5.20 Peta konsep penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran. Sumber: gambar dibuat oleh Tim Next Level Study Indonesia.

Yang harus kamu ingat: (1) pencipta memiliki hak moral (nama) dan hak ekonomi (izin dan imbalan); (2) memakai karya orang lain tanpa izin adalah pelanggaran, walaupun diubah sedikit atau dipakai pada produk yang berbeda; (3) nama yang sama atau mirip pada barang sejenis dapat ditegur sebagai pelanggaran merek; (4) gaya dan gagasan tidak dilindungi; (5) simpan bukti sejak awal: file asli, sketsa, tanggal, tangkapan layar; (6) selesaikan bertahap: bukti, hubungi, laporkan ke platform, mediasi, jalur hukum; (7) karya di internet tidak otomatis bebas dipakai.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

▲ STRATEGI DAN JEBAKAN

Langkah menjawab soal pelanggaran HaKI, terutama bentuk pilihan ganda kompleks:

1. **Nilai tiap pernyataan sendiri-sendiri**, jangan terbawa pernyataan sebelumnya.
2. **Tanyakan**: apakah ada pemakaian karya atau tanda orang lain tanpa izin? Apakah langkah itu bertahap dan bertanggung jawab?
3. **Tolak pernyataan yang ekstrem**: "pasti boleh" atau "langsung lapor polisi" biasanya salah; langkah yang tepat biasanya bertahap dan berbasis bukti.
4. **Periksa isi, bukan kata kunci**: pernyataan yang menyebut istilah HaKI belum tentu benar.

Jebakan yang sering dipasang:

- **"Sudah diubah warnanya, jadi bukan pelanggaran."**
- **"Produk saya berbeda, jadi memakai foto orang lain tidak masalah."**
- **"Mencantumkan nama pencipta sudah cukup tanpa izin."**
- **"Foto di internet bebas dipakai."**
- **Tindakan yang melompat** ke jalur hukum atau menjelekkan pelaku sebelum bukti dan komunikasi baik.
- **Bukti yang tidak tepat**, misalnya hanya cerita tanpa file asli atau tangkapan layar.
- **Pernyataan benar yang tidak menjawab pertanyaan**: soal bertanya langkah pertama, tetapi pilihan memuat langkah terakhir.

> Contoh salah tafsir: pemilik usaha menemukan desainnya ditiru, lalu langsung membalas di kolom komentar pelaku dengan tuduhan keras. Langkah ini tidak tepat karena belum ada bukti terkumpul dan belum ada komunikasi baik; komentar emosional bahkan dapat dipakai pihak lain untuk menyerangnya. Langkah yang benar adalah mengumpulkan bukti dan menghubungi pelaku.

NEXT LEVEL STUDY

● BEDAH SOAL PREDIKSI

Soal berikut meminta kamu menilai beberapa pernyataan tentang langkah menghadapi pemakaian karya tanpa izin. Terapkan prinsip bagian 3 dan 5: nilai satu per satu, dan utamakan langkah bertahap berbasis bukti.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

►. Merek "Kopi Senja Arunika" milik koperasi petani kopi telah terdaftar untuk produk kopi bubuk sejak 2025. Pada 2027, sebuah usaha lain menjual kopi bubuk dengan nama "Kopi Senja Arunika" juga, tetapi memakai logo dan warna kemasan yang berbeda. Usaha itu juga tidak meminta izin kepada koperasi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Usaha lain itu tidak melanggar karena logo dan warna kemasannya berbeda dari milik koperasi.	○	○
Koperasi dapat menegur dan meminta usaha itu berhenti memakai nama tersebut.	○	○
Pemakaian nama yang sama dapat merugikan koperasi karena pembeli mengira produk itu buatan koperasi.	○	○

Pembahasan **Kunci: 1S 2B 3B**

Konsep: Pemilik merek terdaftar memiliki hak eksklusif memakai mereknya untuk barang sejenis. Pemakaian nama yang sama atau mirip pada produk sejenis tanpa izin merupakan pelanggaran, walaupun logo atau warnanya dibuat berbeda.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Salah.** Nama merek yang sama untuk produk sejenis tetap dapat membingungkan pembeli, sehingga tetap melanggar walaupun logo berbeda.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Pemilik merek terdaftar berhak melarang pihak lain memakai merek yang sama untuk produk sejenis.
• **Pernyataan 3 → Benar.** Pembeli dapat tertukar dan membeli produk lain karena mengira itu kopi koperasi.

Jawaban: Salah, Benar, Benar.

✎ LATIHAN

Untuk tiap pernyataan, tuliskan "pelanggaran", "bukan pelanggaran", atau "langkah tepat" beserta alasan satu kalimat sebelum memilih jawaban.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1. Nadia, siswi jurusan Desain Komunikasi Visual, memotret sendiri produk tas anyaman pandan buatan ibunya untuk toko daring mereka pada Januari 2027. Bulan berikutnya ia menemukan sebuah toko lain di marketplace menjual tas anyaman yang mirip dengan memakai foto-foto Nadia tanpa izin, bahkan tanda nama toko Nadia di pojok foto dihapus. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Toko lain itu melanggar hak cipta karena memakai foto karya Nadia tanpa izin.	○	○
Penghapusan tanda nama toko pada foto tidak menjadi masalah karena fotonya tetap sama.	○	○
Nadia dapat melaporkan toko itu kepada pengelola marketplace dengan menunjukkan file foto aslinya.	○	○

2. Kelompok siswa DKV menjual stiker bergambar ilustrasi tokoh hewan karya mereka sendiri di toko daring sejak 2026. Pada 2027 mereka menemukan toko lain mencetak ilustrasi yang sama persis pada kaos dan menjualnya tanpa izin. Para siswa masih menyimpan file asli ilustrasi beserta sketsa awalnya.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Toko lain itu melanggar hak cipta karena memakai ilustrasi karya siswa untuk berjualan tanpa izin.	○	○
File asli dan sketsa awal dapat dipakai sebagai bukti bahwa ilustrasi itu karya para siswa.	○	○
Karena dicetak pada kaos, bukan stiker, pemakaian ilustrasi itu tidak termasuk pelanggaran.	○	○

Kunci singkat: 1. 1B 2S 3B 2. 1B 2B 3S

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

✔ PERIKSA DIRI

- Mengapa mengganti warna pada karya orang lain tanpa izin tetap pelanggaran?
- Mengapa bukti dikumpulkan lebih dulu sebelum menghubungi pelaku?
- **Yang harus kuingat:** pakai karya sendiri atau yang jelas berizin; bila terjadi pelanggaran, kumpulkan bukti, hubungi baik-baik, laporkan ke platform, mediasi, dan jalur hukum paling akhir.

Latihan interaktif di LMS

Sub bab 5.4: kerjakan latihannya dan lihat progresmu.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-5.4

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Kuis Akhir Bab 5

SMKPKK-KB5

Jumlah soal: 25 **Waktu anjuran:** 60 menit

Kerjakan sendiri dan berwaktu. Setelah selesai, cocokkan dengan kunci di Bagian D, isi tabel skor, lalu lihat anjuran di bawahnya.

Kerjakan Kuis Bab 5 di LMS

Skor dan progresmu tersimpan di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-KB5

1. Studio foto "Bidik Rasa" memulai bulan Juni 2027 dengan saldo kas Rp3.000.000. Transaksi bulan itu:

No.	Transaksi	Jumlah
1	Menerima pembayaran tunai jasa foto	Rp4.000.000
2	Jasa foto untuk sekolah, belum dibayar (kredit)	Rp1.500.000
3	Membeli kamera baru secara tunai	Rp2.500.000
4	Membayar upah asisten	Rp800.000
5	Pelanggan melunasi utang jasa bulan lalu	Rp600.000
6	Membeli kertas cetak secara kredit	Rp700.000
7	Pemilik mengambil kas untuk keperluan pribadi	Rp500.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Saldo akhir kas pada akhir Juni adalah ....

A. Rp3.100.000
B. Rp4.300.000
C. Rp5.300.000
D. Rp3.800.000
E. Rp6.300.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Pemilik usaha percetakan sekolah mencatat transaksi bulan Agustus 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Pembelian mesin cetak tunai Rp5.000.000 dicatat sebagai beban bulan itu sehingga mengurangi laba bulan itu sebesar Rp5.000.000.	○	○
Uang kas yang diambil pemilik untuk keperluan pribadi dicatat sebagai prive, bukan sebagai beban usaha.	○	○
Penjualan secara kredit langsung menambah kas pada saat barang diserahkan kepada pelanggan.	○	○

3. Usaha kue sekolah mencatat berbagai kejadian pada Juli 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kejadian yang menambah saldo kas pada bulan itu adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menjual kue kepada pelanggan dengan janji membayar minggu depan
☐ B. Menerima pembayaran tunai dari pelanggan yang membeli kue hari ini
☐ C. Menerima pelunasan piutang dari pelanggan yang membeli bulan lalu
☐ D. Membeli tepung secara kredit yang akan dibayar bulan depan
☐ E. Pemilik menyetor tambahan modal berupa uang tunai ke dalam usaha

4. Usaha jus buah sekolah memulai bulan Mei 2027 dengan saldo kas Rp2.000.000. Selama Mei, kas masuk dari penjualan tunai sebesar Rp3.500.000 dan kas keluar untuk membeli buah dan gelas sebesar Rp1.800.000.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saldo akhir kas pada akhir Mei adalah ....

A. Rp1.700.000
B. Rp3.700.000
C. Rp7.300.000
D. Rp5.500.000
E. Rp200.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Laporan laba rugi toko kue sekolah bulan Juli 2027:

Uraian	Jumlah
Penjualan	Rp12.000.000
Harga pokok penjualan	Rp7.200.000
Beban gaji	Rp1.500.000
Beban listrik dan air	Rp300.000
Beban iklan	Rp500.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Laba bersih toko kue pada bulan Juli adalah ....

A. Rp2.500.000
B. Rp4.800.000
C. Rp3.000.000
D. Rp2.800.000
E. Rp9.700.000

6. Laporan laba rugi usaha minuman sekolah pada 2027:

Uraian	Agustus	September
Pendapatan	Rp5.000.000	Rp6.000.000
Harga pokok penjualan	Rp3.000.000	Rp3.900.000
Beban usaha	Rp1.000.000	Rp1.000.000
Laba bersih	Rp1.000.000	Rp1.100.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Pernyataan yang tepat tentang laporan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Laba bersih naik Rp100.000 dari Agustus ke September
☐ B. Margin laba bersih turun dari 20 % menjadi sekitar 18,3 %
☐ C. Usaha harus menaikkan harga jual karena laba bersih September turun dibanding Agustus
☐ D. Harga pokok penjualan naik dengan persentase lebih kecil daripada kenaikan pendapatan
☐ E. Kenaikan HPP lebih besar persentasenya daripada kenaikan pendapatan sehingga margin menurun

7. Murid mendirikan usaha minuman bernama "Segar Kita" dengan logo buatan sendiri. Mereka ingin nama dan logo itu tidak dipakai usaha lain untuk produk sejenis (2027).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jenis HaKI yang paling sesuai adalah ....

A. Paten
B. Rahasia dagang
C. Merek
D. Desain industri
E. Indikasi geografis

8. Sebuah usaha kaos sekolah sedang mempertimbangkan beberapa cara memperoleh gambar dan nama untuk produknya pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindakan yang merupakan pelanggaran HaKI adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mencetak ilustrasi karya orang lain pada kaos untuk dijual tanpa izin pemiliknya
☐ B. Memakai ilustrasi berlisensi terbuka dengan mencantumkan nama pencipta sesuai ketentuan lisensi
☐ C. Menghapus tanda nama pencipta dari karya lalu menjual karya itu seolah-olah buatan sendiri
☐ D. Meminta izin tertulis dan membayar royalti kepada pencipta sebelum memakai karyanya pada produk
☐ E. Memakai nama dan logo yang mirip merek terkenal untuk produk sejenis agar mudah laku

9. Pada acara pameran usaha sekolah 2027, beberapa murid menyebutkan HaKI yang melindungi karya dan usaha mereka.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Novel yang ditulis seorang murid dilindungi oleh hak cipta
☐ B. Nama usaha yang dipakai pada kemasan produknya dilindungi sebagai hak cipta saja
☐ C. Cara kerja alat penjernih air yang baru dan dapat dibuat industri dapat dilindungi paten
☐ D. Resep rahasia yang dijaga kerahasiaannya dan bernilai ekonomi dapat dilindungi sebagai rahasia dagang
☐ E. Bentuk botol yang unik dilindungi sebagai merek tanpa perlu didaftarkan lebih dulu

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

10. Pengelola usaha sablon sekolah membaca laporan keuangan bulanan pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat tentang fungsi laporan keuangan bagi pengelola adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Laporan keuangan hanya diperlukan untuk memenuhi permintaan guru dan tidak berguna bagi keputusan usaha

☐ B. Laporan keuangan menunjukkan apakah usaha memperoleh laba atau rugi pada suatu periode

☐ C. Laporan keuangan tidak perlu dibandingkan antarbulan karena keadaan usaha selalu sama setiap bulan

☐ D. Laporan keuangan membantu menentukan biaya yang perlu dihemat dan harga yang perlu ditinjau

☐ E. Laporan keuangan menunjukkan jumlah kas yang tersedia untuk membayar kewajiban pada waktunya

11. Laporan bulan Oktober 2027 usaha roti sekolah: pendapatan Rp10.000.000; harga pokok penjualan Rp6.000.000; beban gaji Rp1.800.000; beban listrik Rp300.000; beban sewa Rp900.000.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Komponen yang menyerap bagian terbesar dari pendapatan adalah ....

A. Beban gaji, karena menyerap 18 % dari pendapatan usaha

B. Beban sewa, karena menyerap 9 % dari pendapatan usaha

C. Beban listrik, karena dibayar setiap bulan tanpa ada potongan

D. Harga pokok penjualan, karena menyerap 60 % dari pendapatan usaha

E. Laba bersih, karena merupakan hasil akhir dari seluruh kegiatan usaha

12. Ringkasan laporan keuangan unit usaha sekolah selama tiga bulan pada 2027:

Bulan	Pendapatan	Laba bersih	Saldo akhir kas
Januari	Rp6.000.000	Rp300.000	Rp1.500.000
Februari	Rp7.000.000	Rp600.000	Rp2.000.000
Maret	Rp8.000.000	Rp1.000.000	Rp2.800.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kesimpulan yang paling tepat adalah ....

A. Layak dilanjutkan, karena pendapatan, laba bersih, margin, dan kas bertambah setiap bulan
B. Tidak layak, karena laba bersih bulan pertama hanya Rp300.000 sehingga usaha pasti merugi
C. Tidak layak, karena margin laba bersih pada ketiga bulan masih di bawah 15 %
D. Layak, tetapi hanya karena pendapatan naik; margin dan kas tidak perlu diperhatikan
E. Belum dapat disimpulkan, karena laporan tiga bulan tidak dapat dibandingkan satu sama lain

13. Merek kue "Lapis Mentari" milik murid SMK sudah terdaftar. Pada 2027 sebuah usaha lain menjual kue dengan nama dan kemasan yang hampir sama sehingga pembeli sering tertukar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah penyelesaian yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Meniru pula nama dan kemasan usaha itu agar penjualan usaha sendiri kembali seimbang seperti dahulu
☐ B. Mengumpulkan bukti, lalu mengirim teguran tertulis agar usaha itu berhenti memakai nama dan kemasan itu
☐ C. Menyebarkan tuduhan di media sosial tanpa bukti agar pembeli menjauhi usaha itu dan tidak membeli kue lagi
☐ D. Menempuh penyelesaian di luar pengadilan lebih dulu, lalu jalur hukum bila teguran tidak ditanggapi
☐ E. Menurunkan harga sampai jauh di bawah biaya agar pembeli kembali kepada merek sendiri dengan cepat

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

14. Murid Kuliner mendapati foto produk buatannya dipakai sebuah usaha lain untuk iklan tanpa izin dan tanpa mencantumkan namanya pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pertama yang paling tepat adalah ....

A. Mengumpulkan bukti kepemilikan dan pemakaian foto itu, lalu menegur usaha tersebut secara tertulis
B. Memakai foto milik usaha tersebut untuk iklan sendiri sebagai balasan atas perbuatan mereka
C. Menghapus seluruh foto produk sendiri dari internet agar tidak dapat dipakai pihak lain lagi
D. Mengabaikan kejadian itu karena foto yang sudah diunggah ke internet bebas dipakai siapa saja
E. Menuliskan tuduhan kepada usaha itu di media sosial agar pembeli segera menjauhi usaha tersebut dari sekarang

15. Murid Teknik Pertanian menemukan alat pengering cabai dengan cara kerja baru yang membuat cabai kering dua kali lebih cepat. Alat itu dapat dibuat oleh bengkel industri dan belum pernah ada sebelumnya. Mereka ingin mendaftarkan perlindungan atas cara kerjanya (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jenis HaKI yang sesuai adalah ....

A. Hak cipta
B. Merek
C. Paten
D. Desain industri
E. Indikasi geografis

16. Murid membuat brosur usaha dan memakai foto dari internet yang berlisensi Creative Commons Atribusi (CC BY). Ia bertanya apakah foto itu boleh dipakai pada brosur yang dibagikan untuk usahanya pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jawaban yang paling tepat adalah ....

A. Tidak boleh sama sekali karena semua foto di internet hanya boleh dipakai oleh pembuat fotonya
B. Boleh tanpa menyebut nama pencipta karena foto itu sudah tersedia untuk umum di internet
C. Boleh asalkan murid mengaku bahwa foto itu dibuat sendiri agar brosurnya tampak lebih asli
D. Boleh selama mencantumkan nama pencipta dan sumbernya sesuai syarat lisensi foto tersebut
E. Boleh asalkan warna foto diubah sehingga tidak mirip aslinya, tanpa perlu menyebut penciptanya

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

17. Sebuah usaha batik digital milik murid SMK membuat motif batik pada komputer dan menjualnya pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Hak cipta atas motif batik digital timbul otomatis sejak motif diwujudkan, walaupun belum didaftarkan.	○	○
Pendaftaran merek memberi perlindungan atas nama dan logo yang dipakai pada produk usaha.	○	○
Hak paten dapat diperoleh untuk motif batik yang indah asalkan motifnya belum pernah dilihat orang lain.	○	○

18. Laporan laba rugi unit usaha sekolah pada 2027:

Uraian	Maret	April
Pendapatan	Rp10.000.000	Rp12.000.000
Harga pokok penjualan	Rp6.000.000	Rp7.200.000
Beban gaji	Rp1.500.000	Rp1.500.000
Beban promosi	Rp500.000	Rp2.000.000
Laba bersih	Rp2.000.000	Rp1.300.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penyebab utama laba bersih turun walaupun pendapatan naik adalah ....

A. Harga pokok penjualan naik jauh lebih besar daripada kenaikan pendapatan usaha
B. Beban promosi naik Rp1.500.000, lebih besar daripada tambahan laba kotor Rp800.000
C. Beban gaji naik sehingga mengurangi laba bersih usaha pada bulan April ini
D. Pendapatan naik terlalu sedikit sehingga tidak dapat menutup seluruh harga pokok penjualan
E. Laba bersih tidak mungkin turun bila pendapatan naik sehingga tabel pasti salah hitung

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

19. Perhatikan rekap pembelian dan pengeluaran unit produksi sablon pada bulan September 2027 berikut.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Total biaya usaha bulan September (tidak termasuk pembelian aset yang dipakai bertahun-tahun) adalah ....

REKAP PEMBELIAN DAN PENGELUARAN
Unit Produksi Sablon SMK Karya Bakti — September 2027 (fiktif)

Kaos polos 50 pcs (bahan sablon)	Rp1.250.000
Tinta sablon	Rp400.000
Mesin press kaos (dipakai bertahun-tahun)	Rp3.000.000
Listrik bulan September	Rp350.000
Iklan media sosial	Rp200.000

Seluruh pembayaran dilakukan tunai pada September 2027.

A. Rp5.200.000
B. Rp1.650.000
C. Rp2.000.000
D. Rp1.850.000
E. Rp2.200.000

20. Murid akan mendaftarkan merek "Sedap Rasa" untuk produk keripik buatan unit produksi sekolah pada 2027. Seorang teman berpendapat bahwa nama itu sudah cukup dilindungi karena mereka yang pertama memakainya di sekolah.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah awal yang paling tepat adalah ....

A. Langsung memakai nama itu karena merek dilindungi sejak pertama kali dipakai oleh sebuah usaha
B. Mendaftarkan nama lain yang dibuat mirip merek terkenal agar produk cepat dikenal oleh pembeli
C. Menunda pendaftaran sampai usaha berjalan lima tahun agar terbukti sukses sebelum merek didaftarkan secara resmi
D. Menyimpan nama itu sebagai rahasia dagang karena nama usaha tidak perlu didaftarkan ke kantor merek
E. Memeriksa merek yang sudah terdaftar agar nama itu tidak sama atau mirip dengan merek produk sejenis

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

21. Pada akhir Juni 2027, laporan usaha jasa pengetikan sekolah menunjukkan penjualan Rp9.000.000, tetapi Rp4.000.000 di antaranya masih berupa piutang pelanggan yang belum membayar. Kas tinggal Rp300.000 dan usaha harus membayar bahan Rp1.000.000 minggu depan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindak lanjut yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menagih piutang kepada pelanggan yang sudah jatuh tempo dengan pengingat tertulis
☐ B. Menambah penjualan secara kredit kepada pelanggan yang sama agar penjualan naik lagi
☐ C. Menunda pembayaran bahan tanpa memberi tahu pemasok agar kas tetap tersedia
☐ D. Menetapkan batas waktu dan syarat pembayaran yang jelas untuk penjualan kredit berikutnya
☐ E. Mengabaikan piutang itu karena sudah dicatat sebagai penjualan dalam laporan laba rugi

22. Seorang pencipta lagu mengetahui bahwa lagunya dipakai sebuah usaha untuk iklan pada 2027.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Pencipta memiliki hak moral untuk dicantumkan namanya pada karya yang digunakan pihak lain.	○	○
Usaha yang memakai lagu untuk iklan komersial cukup memberi tahu pencipta tanpa meminta izin atau membayar royalti.	○	○
Pencipta dapat memberi lisensi sehingga pihak lain boleh memakai lagunya dengan syarat tertentu.	○	○

23. Laporan keuangan usaha jasa cetak sekolah bulan September 2027 menunjukkan pendapatan Rp8.000.000 dan laba bersih Rp1.200.000.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Margin laba bersih usaha tersebut adalah ....

A. 1,2 %
B. 6,7 %
C. 15 %
D. 85 %
E. 150 %

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

24. Murid Seni Kriya merancang bentuk botol minum yang unik dengan lekukan dan pola garis yang memberi kesan indah. Cara kerja botol sama seperti botol minum biasa. Mereka ingin bentuk botol itu tidak ditiru usaha lain (2027).
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
HaKI yang paling sesuai dan alasannya adalah ....

A. Paten, karena botol merupakan temuan teknologi baru yang dapat dibuat oleh industri
B. Desain industri, karena yang baru adalah bentuk dan pola tampilan botol, bukan cara kerjanya
C. Hak cipta saja, karena lekukan dan pola garis botol termasuk karya seni murni tanpa fungsi apa pun
D. Merek, karena bentuk botol yang unik membuat pembeli mengenali nama usaha pembuatnya
E. Rahasia dagang, karena bentuk botol tidak boleh diketahui orang sebelum botol itu dijual

25. Seorang murid SMK menciptakan sebuah lagu lengkap dengan lirik dan merekamnya pada 2027. Ia belum mendaftarkan lagu itu ke mana pun, tetapi ingin tahu apakah lagunya sudah dilindungi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat adalah ....

A. Lagu itu dilindungi paten, yang timbul setelah lagu didaftarkan ke kantor kekayaan intelektual
B. Lagu itu dilindungi merek, yang timbul setelah lagu dipakai sebagai nama usaha
C. Lagu itu dilindungi desain industri, yang timbul setelah lagu dipakai pada suatu produk
D. Lagu itu dilindungi hak cipta, tetapi hak itu baru timbul setelah lagu didaftarkan
E. Lagu itu dilindungi hak cipta, yang timbul otomatis sejak lagu diwujudkan dalam bentuk nyata

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Tabel skor dan anjuran

Sub bab / subtopik	Nomor soal	Benar	Jika kurang separuh benar
Sub bab 5.1 · Penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha	1, 2, 3, 4, 5, 19	___ / 6	Ulangi hlm. 245
Sub bab 5.2 · Analisis laporan keuangan dan tindak lanjut	6, 10, 11, 12, 18, 21, 23	___ / 7	Ulangi hlm. 259
Sub bab 5.3 · Jenis hak kekayaan intelektual (HaKI)	7, 9, 15, 17, 24, 25	___ / 6	Ulangi hlm. 271
Sub bab 5.4 · Penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran	8, 13, 14, 16, 20, 22	___ / 6	Ulangi hlm. 281

Skor 70 % atau lebih: lanjut ke bab berikutnya. Skor 50–69 %: ulangi sub bab pada tabel yang kurang dari separuh benar. Skor di bawah 50 %: baca ulang bab ini dari awal. (Angka ini anjuran belajar, bukan prediksi nilai TKA.)

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bagian C · Simulasi TKA

Kerjakan setelah semua bab selesai. Kerjakan tiap simulasi dalam sekali duduk sesuai waktunya, tanpa membuka materi.

Daftar simulasi

Simulasi	Jumlah soal	Waktu	Kode LMS
Simulasi 1 — Prediksi TKA 2026	25 soal	60 menit	SMKPKK-FIN1
Simulasi 2 — Prediksi TKA 2026	25 soal	60 menit	SMKPKK-FIN2
Simulasi 3 — Prediksi TKA 2026	25 soal	60 menit	SMKPKK-FIN3

Saran: beri jeda beberapa hari antarsimulasi. Setelah tiap simulasi, cocokkan jawaban di Bagian D lalu ulangi sub bab yang ditunjuk tabel anjuran sebelum mengerjakan simulasi berikutnya.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Simulasi 1 — Prediksi TKA 2026

SMKPKK-FIN1

Petunjuk

Jumlah soal: 25. Waktu: 60 menit.

Kerjakan sekaligus tanpa membuka materi. Tandai jawaban pada lembar jawaban. Kunci dan pembahasan ada di Bagian D; hitung skor dan lihat tabel anjuran di akhir paket.

Kerjakan Simulasi 1 di LMS

Hasil dan analisis per sub bab tersimpan di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-FIN1

1. Unit produksi jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian SMK Kopi Nusantara membuat kopi bubuk robusta pada 2027. Ketua kelompok menulis kegiatan produksi secara acak:

(1) Menggiling biji kopi yang sudah disangrai
(2) Menyortir biji kopi mentah dari biji cacat dan kotoran
(3) Menyangrai biji kopi sampai matang merata
(4) Mendinginkan biji kopi setelah disangrai
(5) Mengemas kopi bubuk dalam kemasan kedap udara

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Urutan tahapan produksi yang tepat adalah ....

A. (3) – (2) – (4) – (1) – (5)
B. (2) – (3) – (1) – (4) – (5)
C. (2) – (4) – (3) – (1) – (5)
D. (2) – (3) – (4) – (1) – (5)
E. (3) – (4) – (2) – (1) – (5)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Unit produksi jurusan Kriya Kreatif Kayu dan Rotan membuat 120 tempat tisu anyaman bambu pesanan sebuah hotel pada Mei 2027. Rincian biayanya sebagai berikut.

Jenis biaya	Jumlah
Sewa bengkel selama pesanan (tetap)	Rp600.000
Penyusutan alat (tetap)	Rp240.000
Bambu per buah	Rp8.000
Pernis dan lem per buah	Rp3.000
Upah anyam per buah	Rp9.000
Iklan katalog daring	Rp216.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Biaya produksi per tempat tisu adalah ....

A. Rp20.000
B. Rp22.000
C. Rp25.000
D. Rp27.000
E. Rp28.800

3. Unit jasa fotokopi dan penjilidan koperasi siswa menerima pesanan 40 buku modul praktik dari guru pada Maret 2027. Saat dibagikan, 9 buku memiliki halaman yang terbalik atau tertukar urutannya, padahal hasil fotokopinya jelas dan jilidnya kuat. Penelusuran menunjukkan petugas langsung menjilid tumpukan kertas tanpa memeriksa urutan halaman, karena mengejar tenggat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Solusi yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti mesin fotokopi dengan mesin yang lebih cepat
B. Mengganti jilid lem panas dengan jilid spiral yang lebih kuat
C. Meminta guru memeriksa sendiri setiap buku sebelum dibagikan
D. Menambah petugas agar fotokopi semua halaman lebih cepat selesai
E. Memeriksa urutan dan arah halaman setiap buku sebelum dijilid

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

4. Tim jurusan Desain dan Produksi Kriya Kayu merancang mainan puzzle kayu untuk anak TK usia 3–5 tahun yang akan dijual ke beberapa TK pada 2027. Guru TK mensyaratkan: setiap keping tidak lebih kecil dari 4 cm agar tidak mudah tertelan, tepi keping tidak tajam, dan cat aman bila tergigit. Biaya produksi paling banyak Rp35.000 per set. Biaya beberapa rancangan sudah dihitung tim.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Rancangan yang paling tepat dipilih adalah ....

A. Keping 5 cm bertepi tumpul, cat aman untuk anak, 9 keping, biaya Rp33.000
B. Keping 2–3 cm bertepi tumpul, cat aman, 20 keping, biaya Rp30.000
C. Keping 5 cm bertepi tumpul, cat aman untuk anak, 12 keping, biaya Rp41.000
D. Keping 5 cm bertepi tajam, cat aman untuk anak, 12 keping, biaya Rp29.000
E. Keping 6 cm bertepi tumpul, pernis kayu biasa, 9 keping, biaya Rp27.000

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Unit jasa boga jurusan Kuliner akan memasak rendang untuk 120 porsi pesanan acara sekolah pada Oktober 2027 dan memakai bumbu instan dengan label seperti pada gambar. Kepala dapur meminta siswa memeriksa label sebelum menyusun daftar belanja dan cara penyimpanan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang sesuai dengan label tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Untuk memasak 3 kg daging dibutuhkan 3 bungkus bumbu dan 2,4 liter santan.
☐ B. Sisa bumbu yang dibuka pada 1 Oktober masih baik dipakai pada 10 Oktober bila disimpan dingin.
☐ C. Bawang merah merupakan bahan yang paling banyak terkandung dalam bumbu ini.
☐ D. Bumbu ini perlu dihindari oleh konsumen yang alergi kedelai.
☐ E. Berat bersih 100 g adalah berat bumbu beserta bungkus aluminiumnya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

6. Siswa jurusan Kuliner menjual es cincau hijau di depan sekolah sejak 2026. Pembeli utamanya siswa saat pulang sekolah dan pedagang pasar di seberang jalan pada siang hari. Pada 2027 penjualan menurun karena muncul dua penjual minuman kekinian di dekat sekolah. Laba per gelas es cincau saat ini sekitar Rp1.500 dari harga Rp5.000.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Menawarkan antar ke kios pedagang pasar pada siang hari dengan pemesanan lewat WhatsApp.	○	○
Menurunkan harga menjadi Rp3.000 per gelas agar lebih murah daripada minuman kekinian.	○	○
Menonjolkan cincau hijau sebagai minuman tradisional yang segar dengan kemasan dan nama yang menarik.	○	○

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

7. Dua alumni jurusan Layanan Kesehatan membuka kelas senam berbayar untuk warga lanjut usia (60–75 tahun) di permukiman mereka pada 2027. Poster seperti pada gambar dicetak besar dan ditempel di pos ronda, masjid, dan warung sejak dua minggu sebelumnya. Hingga hari pertama, hanya 3 orang yang mendaftar. Beberapa lansia sempat bertanya kepada ketua RW tentang kelas itu, dan sebagian besar dari mereka belum terbiasa memakai ponsel pintar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan poster yang paling tepat adalah ....



A. Mengganti ilustrasi orang senam dengan foto pelatih yang sedang memberi contoh gerakan
B. Memperbesar kode QR pendaftaran agar lebih mudah dipindai dengan ponsel lansia
C. Memasang poster yang sama di media sosial agar dilihat lebih banyak warga
D. Menambahkan keterangan biaya bulanan yang murah agar lansia tertarik mendaftar
E. Memakai bahasa Indonesia sederhana, huruf besar, dan nomor telepon untuk mendaftar

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

8. Tim jurusan Tata Busana membuat prototipe tas ransel anti air dari terpal bekas untuk pelajar yang naik sepeda motor (2027). Konsepnya: ringan, tahan hujan, dan memanfaatkan bahan bekas. Lima siswa memakai prototipe selama dua minggu musim hujan. Temuan: (1) air merembes melalui lubang jahitan di bagian atas; (2) tali bahu terasa sakit di pundak saat tas berisi buku; (3) ritsleting berkarat; (4) bahan terpal tidak sobek dan tas tetap ringan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengembangan prototipe yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menutup lubang jahitan bagian atas dengan pita perekat tahan air.
☐ B. Mengganti terpal bekas dengan kain anti air baru agar tidak ada rembesan.
☐ C. Menambahkan busa tipis pada tali bahu dan memperlebar talinya.
☐ D. Mengganti ritsleting logam dengan ritsleting plastik yang tidak berkarat.
☐ E. Mengujikan prototipe kedua kepada pelajar yang naik motor saat musim hujan.

9. Unit produksi jurusan Agribisnis Tanaman Pangan menghasilkan pupuk organik cair dalam jeriken 1 liter pada 2027. Sasaran pembelinya petani sayur di lima kecamatan. Petani di sana biasa membeli pupuk dan obat tanaman di kios tani dekat sawah, yang ada di setiap kecamatan. Unit produksi memiliki satu mobil bak terbuka yang hanya dapat dipakai setiap Sabtu, dan tidak ada siswa yang dapat menjaga stan setiap hari.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saluran distribusi yang paling tepat adalah ....

A. Mendatangi rumah petani satu per satu di lima kecamatan setiap Sabtu
B. Memasok kios tani di setiap kecamatan secara berkala pada hari Sabtu
C. Menjual pupuk di toko daring dengan pengiriman ke seluruh Indonesia
D. Membuka stan penjualan di sekolah agar petani datang langsung membeli
E. Menjual seluruh produksi kepada satu distributor pupuk tingkat provinsi

10. Kelompok usaha jurusan Agribisnis Tanaman menjual cabai bubuk dalam botol plastik bening bertutup ulir dan memajangnya di rak dekat jendela toko oleh-oleh pada 2027. Setelah dua bulan, banyak cabai bubuk menggumpal karena lembap dan warnanya berubah pucat karena terkena cahaya. Kelompok juga mulai menjual secara daring, sehingga kemasan harus ringan dan tidak mudah pecah.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Botol kaca bening bertutup rapat agar isinya tetap terlihat
B. Botol plastik bening yang lebih tebal dengan tutup ulir
C. Kantong berlapis aluminium foil dengan perekat zip rapat
D. Kantong plastik bening tebal yang diberi silika gel di dalamnya
E. Kotak karton tebal berlapis kertas cokelat tanpa lapisan dalam

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

11. Tiga alumni SMK DKV di Malang memulai usaha kaos bergambar ilustrasi khas kota mereka pada 2027. Target pasarnya remaja dan mahasiswa di Malang yang aktif di media sosial. Modal mereka hanya dapat membiayai sekitar 100 kaos, dan mereka belum tahu desain mana yang paling diminati. Semua desain dibuat sendiri.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi pemasaran daring yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Membuka pra-pesan selama 10 hari dan mencetak kaos sesuai jumlah pesanan setiap desain.
☐ B. Bekerja sama dengan beberapa akun anak muda Malang yang pengikutnya sesuai target pasar.
☐ C. Membuat desain mirip kaos merek terkenal yang sedang tren agar cepat dikenal.
☐ D. Mencetak 1.000 kaos sekaligus agar biaya per kaos murah, baru kemudian dipromosikan.
☐ E. Mengunggah video kaos saat dipakai beserta tabel ukuran yang jelas di setiap unggahan.

12. Unit produksi Tata Busana SMK Hijau Lestari akan membuat 500 tas belanja lipat untuk minimarket pada 2027. Syarat pemesan: kuat membawa 10 kg, dapat dicuci berulang, berbahan daur ulang atau alami, dan biaya bahan paling banyak Rp8.000 per tas.
Penawaran pemasok:
- Kain spunbond dari plastik baru: kuat 8 kg, rusak bila sering dicuci, bukan daur ulang, Rp3.000 per tas
- Kain dari botol plastik daur ulang: kuat 12 kg, dapat dicuci, Rp7.500 per tas
- Kanvas dari katun alami: kuat 15 kg, dapat dicuci, Rp7.000 per tas
- Kain parasut dari serat baru: kuat 12 kg, dapat dicuci, bukan daur ulang, Rp6.000 per tas
- Kain goni dari serat alami: kuat 10 kg, kasar dan mudah rusak bila dicuci, Rp5.000 per tas

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bahan yang memenuhi semua syarat pemesan adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Kain spunbond dari plastik baru
☐ B. Kain parasut dari serat baru
☐ C. Kain dari botol plastik daur ulang
☐ D. Kain goni dari serat alami
☐ E. Kanvas dari katun alami

13. Koperasi peternak lebah di sebuah desa ingin memasarkan madu kepada komunitas pesepeda yang sering bersepeda jarak jauh pada akhir pekan (2027). Madu selama ini dijual dalam botol kaca 500 ml. Para pesepeda mengatakan mereka butuh madu sebagai

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

sumber tenaga di tengah perjalanan, tetapi tidak mau membawa botol kaca di tas sepeda karena berat, mudah pecah, dan lengket saat dituang.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan kemasan yang paling tepat untuk target pasar tersebut adalah ....

A. Memperbesar botol kaca menjadi 1 liter agar harganya lebih hemat
B. Membuat sachet sekali minum yang mudah disobek dan ringan dibawa
C. Mengganti botol kaca dengan botol plastik 500 ml bertutup ulir
D. Menambah gambar sepeda pada label botol kaca 500 ml yang lama
E. Mengemas madu dalam toples plastik besar agar dapat disendok

14. Unit produksi kerupuk bawang SMK Rasa Jaya mengemas 2.000 bungkus per hari dengan standar berat 250 g per bungkus (toleransi ± 5 g). Pada Juni 2027 beberapa pembeli mengeluh isi bungkus terasa lebih sedikit. Menimbang setiap bungkus memerlukan sekitar 4 jam kerja tambahan per hari, padahal tenaga yang ada tidak mencukupi. Mesin penakar dapat bergeser setelah beberapa jam dipakai.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Cara pengendalian mutu yang paling tepat adalah ....

A. Menimbang setiap bungkus walaupun produksi harian harus dikurangi
B. Menambah 5 g isi pada setiap bungkus agar tidak ada yang kurang
C. Menimbang semua bungkus pada akhir hari sebelum dikirim ke toko
D. Mengganti kemasan dengan plastik transparan agar isi terlihat banyak
E. Menimbang 10 bungkus acak tiap jam lalu menyetel penakar

15. Mulai Januari 2027 pemerintah kabupaten mewajibkan siswa SD sampai SMA memakai seragam batik bermotif khas daerah setiap Kamis. Ada sekitar 40.000 siswa di kabupaten itu, dan baru dua konveksi lokal yang dapat membuat motif tersebut. Unit produksi Tata Busana SMK Kriya Mandiri memiliki 12 mesin jahit, dan siswanya sudah mahir menjahit seragam. Kain bermotif khas itu dapat dibeli dari perajin batik cap di kabupaten yang sama.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Kebijakan baru ini merupakan ancaman bagi unit produksi karena persaingan konveksi akan makin ketat.	○	○
Kebutuhan seragam yang besar dan pemasok kain lokal menjadi sumber peluang usaha bagi unit produksi.	○	○
Unit produksi dapat memanfaatkan peluang ini karena memiliki alat dan keterampilan menjahit seragam.	○	○

16. Bayu dan Sinta, alumni jurusan Perhotelan, menjalankan usaha kopi keliling memakai sepeda listrik di kawasan perkantoran sejak 2026. Bayu memiliki sertifikat barista. Sepeda

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

mereka hanya dapat membawa 60 gelas sekali jalan, sehingga kopi sering habis sebelum jam makan siang. Pemerintah kota berencana membuat jalur sepeda dan kawasan bebas kendaraan bermotor di kawasan itu pada 2027. Namun, harga biji kopi di pasaran terus naik sejak akhir 2026.

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Pernyataan analisis SWOT yang tepat adalah ....

(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Sertifikat barista yang dimiliki Bayu merupakan kekuatan usaha.

☐ B. Kapasitas sepeda yang hanya 60 gelas merupakan ancaman usaha.

☐ C. Rencana jalur sepeda dan kawasan bebas kendaraan merupakan peluang usaha.

☐ D. Kenaikan harga biji kopi di pasaran merupakan ancaman usaha.

☐ E. Rencana jalur sepeda merupakan kekuatan usaha karena usaha ini memakai sepeda listrik.

17. Unit jasa cetak jurusan Desain Komunikasi Visual mencetak 500 undangan pernikahan pada Februari 2027. Pemesan menolak hasilnya karena warna emas pada desain tercetak cokelat kusam dan warna merah tampak pudar. Penelusuran menunjukkan dua hal: file desain disimpan dalam mode warna untuk tampilan layar, bukan mode warna untuk cetak; dan kertas diganti dengan jenis lain tanpa mencetak contoh terlebih dahulu.

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Tindakan perbaikan mutu yang tepat adalah ....

(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menaikkan kecerahan layar komputer agar warna desain terlihat sama dengan hasil cetak.

☐ B. Mengubah file desain ke mode warna untuk cetak sebelum dikirim ke mesin cetak.

☐ C. Mencetak satu contoh pada kertas yang akan dipakai dan meminta persetujuan pemesan.

☐ D. Mengganti mesin cetak dengan mesin baru agar warna hasil cetakan lebih cerah.

☐ E. Menuliskan langkah pemeriksaan mode warna dan cetak contoh di daftar kerja pesanan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

18. Kedai bakso "Mantap Jiwa" milik alumni SMK Kuliner mencatat data bulan Oktober 2027 sebagai berikut.

Keterangan	Jumlah
Pendapatan penjualan	Rp12.000.000
Uang pinjaman dari bank yang diterima bulan ini	Rp3.000.000
Harga pokok penjualan	Rp5.000.000
Gaji karyawan	Rp2.500.000
Sewa tempat	Rp1.500.000
Listrik dan gas	Rp800.000
Biaya promosi	Rp500.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Laba bersih kedai bakso pada bulan Oktober 2027 adalah ....

A. Rp1.700.000
B. Rp2.200.000
C. Rp3.200.000
D. Rp4.700.000
E. Rp7.000.000

19. Tim jurusan Teknik Audio Video mengikuti seleksi pendanaan usaha jasa sewa dan pasang sound system untuk acara warga pada 2027. Dalam sesi tanya jawab, calon pemberi modal bertanya: "Berapa total modal yang dibutuhkan, dari mana saja sumbernya, dan kira-kira setelah berapa bulan modal itu kembali?"
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian proposal yang harus memuat jawaban pertanyaan tersebut adalah ....

A. Rencana keuangan: kebutuhan dan sumber modal serta waktu kembali modal
B. Rencana operasional: daftar peralatan, jadwal pemasangan, dan pembagian tugas
C. Analisis pasar: jumlah acara warga dan tarif sewa sound system pesaing
D. Analisis risiko: kerusakan alat, pembatalan acara, dan cara mengatasinya
E. Profil usaha: nama usaha, visi misi, dan susunan pengurus tim usaha

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

20. Usaha camilan "Kriuk Kita" milik alumni SMK Tata Boga mencatat ringkasan berikut. Juni 2027: penjualan Rp8.000.000, biaya produksi Rp5.600.000, biaya promosi Rp200.000, laba Rp2.200.000. Juli 2027: setelah memasang iklan berbayar, penjualan naik menjadi Rp11.000.000, biaya produksi Rp7.700.000, biaya promosi Rp1.000.000, laba Rp2.300.000. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Pernyataan yang tepat berdasarkan laporan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Iklan berbayar sangat menguntungkan karena penjualan naik Rp3.000.000.
☐ B. Laba Juli hanya naik Rp100.000 dibandingkan Juni.
☐ C. Usaha mengalami rugi pada bulan Juli karena biaya promosi naik lima kali lipat.
☐ D. Tambahan biaya promosi Rp800.000 hampir menghabiskan tambahan laba dari kenaikan penjualan.
☐ E. Usaha perlu mencari cara promosi yang lebih murah dengan hasil penjualan serupa.

21. Usaha ayam geprek "Pedas Juara" milik alumni SMK Kuliner terkenal karena sambal racikan sendiri. Pada 2027 pemilik membuka cabang kedua dan khawatir resep sambal bocor ke pesaing. Ia tidak ingin resep itu diumumkan kepada siapa pun. Hanya dua juru masak kepercayaannya yang mengetahui takaran lengkapnya, dan keduanya diminta menandatangani perjanjian untuk menjaga kerahasiaan resep. Nama usahanya sudah terdaftar sebagai merek sejak 2026.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jenis HaKI yang paling sesuai untuk melindungi resep sambal tersebut adalah ....

A. Hak cipta
B. Paten
C. Merek
D. Rahasia dagang
E. Desain industri

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

22. Unit jasa percetakan sebuah SMK selama ini memakai perangkat lunak desain grafis berbayar yang dipasang dari salinan bajakan. Pada 2027 guru pembimbing mengetahui hal itu dan meminta siswa memperbaiki cara kerja unit jasa sebelum menerima pesanan dari dinas setempat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Memakai perangkat lunak bajakan untuk kegiatan usaha melanggar hak cipta program komputer.	○	○
Pemakaian salinan bajakan dibolehkan karena unit jasa ini milik sekolah dan untuk pembelajaran.	○	○
Pemakaian salinan bajakan tidak lagi melanggar bila semua hasil desainnya dibuat sendiri oleh siswa.	○	○

23. Berikut catatan transaksi bengkel sepeda "Gowes Prima" milik alumni SMK Teknik Otomotif selama Agustus 2027.

Tanggal	Transaksi
1 Agu	Saldo kas awal Rp2.000.000
2 Agu	Menerima pinjaman tunai dari koperasi Rp5.000.000
5 Agu	Membeli suku cadang secara tunai Rp3.200.000
12 Agu	Menerima pendapatan servis tunai Rp4.100.000
18 Agu	Menservis 10 sepeda milik sekolah, dibayar September Rp1.500.000
25 Agu	Membayar angsuran pertama pinjaman koperasi Rp600.000
30 Agu	Membayar gaji montir Rp1.800.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saldo kas bengkel pada 31 Agustus 2027 adalah ....

A. Rp500.000
B. Rp5.500.000
C. Rp6.100.000
D. Rp7.000.000
E. Rp7.300.000

24. Proposal usaha kedai mi ayam milik dua alumni SMK Kuliner (2027) memuat data berikut: biaya tetap (sewa tempat, gaji, listrik) Rp3.000.000 per bulan; harga jual Rp15.000 per porsi; biaya bahan dan kemasan Rp9.000 per porsi. Berdasarkan pengamatan di lokasi, tim menargetkan penjualan 400 porsi per bulan. Pemberi pinjaman meminta penilaian apakah target tersebut sudah membuat usaha berlaba.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kesimpulan analisis yang paling tepat adalah ....

A. Layak, karena setiap porsi memberi laba Rp6.000
B. Layak, karena pendapatan Rp6.000.000 di atas biaya tetap
C. Belum layak, karena target 400 porsi di bawah titik impas
D. Belum layak, karena harga jual Rp15.000 terlalu murah
E. Layak, karena biaya bahan lebih kecil daripada harga jual

25. Koperasi siswa jurusan Agribisnis menerima pesanan parsel buah untuk Hari Raya pada 2027. Rincian biaya satu parsel sebagai berikut.

Komponen	Biaya per parsel
Buah-buahan	Rp90.000
Keranjang rotan	Rp15.000
Plastik pembungkus dan pita	Rp5.000
Upah merangkai	Rp10.000
Ongkos kirim ke rumah pemesan (ditagih terpisah kepada pemesan)	Rp10.000

Koperasi menetapkan laba 30% dari biaya produksi per parsel. Ongkos kirim ditagih apa adanya tanpa laba.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Harga jual satu parsel (tanpa ongkos kirim) adalah ....

A. Rp143.000
B. Rp150.000
C. Rp156.000
D. Rp166.000
E. Rp169.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Lembar jawaban

No	A	B	C	D	E
1	○	○	○	○	○
2	○	○	○	○	○
3	○	○	○	○	○
4	○	○	○	○	○
5					
6					
7	○	○	○	○	○
8					
9	○	○	○	○	○

No	A	B	C	D	E
10	○	○	○	○	○
11					
12					
13	○	○	○	○	○
14	○	○	○	○	○
15					
16					
17					
18	○	○	○	○	○

No	A	B	C	D	E
19	○	○	○	○	○
20					
21	○	○	○	○	○
22					
23	○	○	○	○	○
24	○	○	○	○	○
25	○	○	○	○	○

Soal PG kompleks / Benar–Salah (nomor 5, 6, 8, 11, 12, 15, 16, 17, 20, 22): jawab langsung pada soalnya.

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Tabel skor dan anjuran

Sub bab / subtopik	Nomor soal	Benar	Jika kurang separuh benar
Sub bab 1.1 · Desain dan prosedur pengembangan produk barang/jasa	4	___ / 1	Ulangi hlm. 11
Sub bab 1.2 · Evaluasi desain kemasan produk	13	___ / 1	Ulangi hlm. 23
Sub bab 1.3 · Evaluasi label produk	5	___ / 1	Ulangi hlm. 33
Sub bab 1.4 · Pengembangan prototipe produk	8	___ / 1	Ulangi hlm. 46
Sub bab 2.1 · Perencanaan produksi	12	___ / 1	Ulangi hlm. 75
Sub bab 2.2 · Perhitungan biaya produksi dan harga jual	2, 25	___ / 2	Ulangi hlm. 86
Sub bab 2.3 · Penerapan proses produksi	1, 3	___ / 2	Ulangi hlm. 100
Sub bab 2.4 · Penerapan pengemasan produk	10	___ / 1	Ulangi hlm. 112
Sub bab 2.5 · Pengendalian mutu produk (Quality Assurance)	14, 17	___ / 2	Ulangi hlm. 122
Sub bab 3.1 · Perancangan strategi pemasaran produk	6, 11	___ / 2	Ulangi hlm. 148
Sub bab 3.2 · Evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran	7	___ / 1	Ulangi hlm. 161
Sub bab 3.3 · Penerapan distribusi produk	9	___ / 1	Ulangi hlm. 173
Sub bab 4.1 · Analisis dan penentuan peluang usaha	15, 16	___ / 2	Ulangi hlm. 197
Sub bab 4.2 · Komponen proposal usaha	19	___ / 1	Ulangi hlm. 209
Sub bab 4.3 · Analisis proposal usaha	24	___ / 1	Ulangi hlm. 219
Sub bab 5.1 · Penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha	23	___ / 1	Ulangi hlm. 245
Sub bab 5.2 · Analisis laporan keuangan dan tindak lanjut	18, 20	___ / 2	Ulangi hlm. 259
Sub bab 5.3 · Jenis hak kekayaan intelektual (HaKI)	21	___ / 1	Ulangi hlm. 271
Sub bab 5.4 · Penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran	22	___ / 1	Ulangi hlm. 281

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Simulasi 2 — Prediksi TKA 2026

SMKPKK-FIN2

Petunjuk

Jumlah soal: 25. Waktu: 60 menit.

Kerjakan sekaligus tanpa membuka materi. Tandai jawaban pada lembar jawaban. Kunci dan pembahasan ada di Bagian D; hitung skor dan lihat tabel anjuran di akhir paket.

Kerjakan Simulasi 2 di LMS

Hasil dan analisis per sub bab tersimpan di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-FIN2

1. Bengkel teaching factory jurusan Teknik Pengelasan SMK Karya Logam pada 2027 menjalankan dua kegiatan. Pertama, membuat pagar rumah yang ukuran dan motifnya berbeda untuk setiap pemesan; pekerjaan baru dimulai setelah pemesan menyetujui gambar dan membayar uang muka. Kedua, membuat rak sepatu besi dengan ukuran dan bentuk yang sama sebanyak 50 buah setiap minggu untuk dititipkan di toko perabot. *(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)*
Pernyataan yang tepat tentang kedua kegiatan produksi tersebut adalah ....

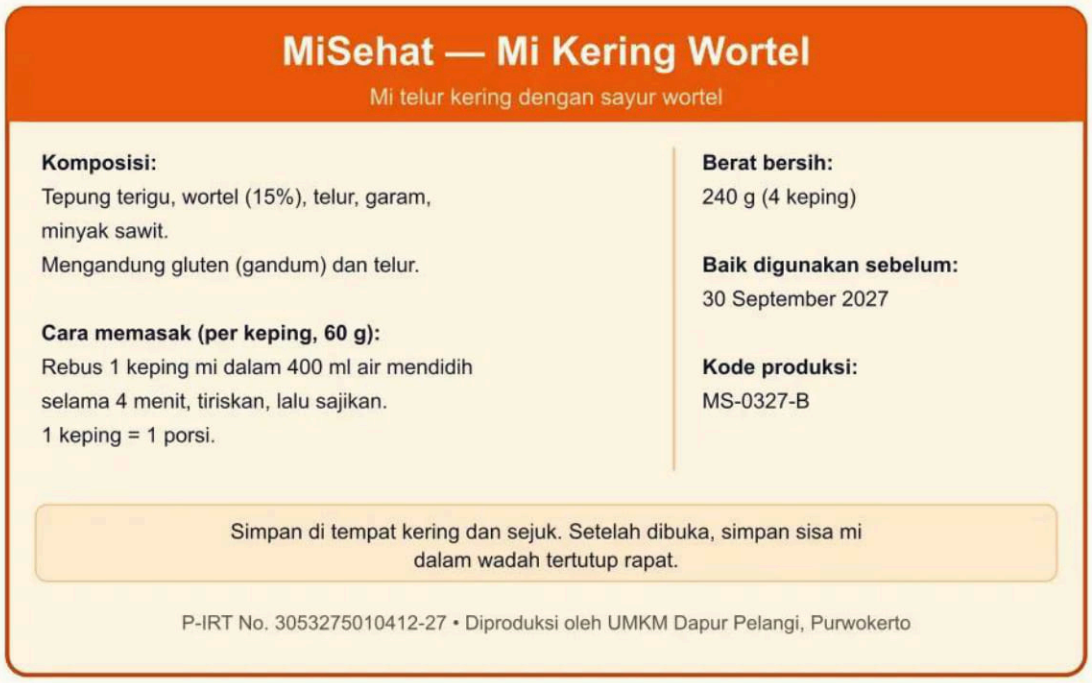
A. Pagar dibuat berdasarkan pesanan, rak sepatu dibuat secara rutin untuk persediaan
B. Pagar dibuat secara rutin untuk persediaan, rak sepatu dibuat berdasarkan pesanan
C. Keduanya dibuat berdasarkan pesanan karena sama-sama dijual kepada pembeli
D. Keduanya dibuat secara rutin karena sama-sama dikerjakan setiap minggu
E. Pagar dan rak sepatu sama-sama dibuat setelah pembeli membayar uang muka

2. Unit produksi jurusan Agribisnis Tanaman SMK Tunas Hijau membuat pupuk kompos dari sampah daun dan kotoran ternak untuk dijual kepada warga. Pada April 2027 tumpukan kompos berbau busuk dan lambat matang. Bahan dan takarannya sudah sesuai prosedur. Ternyata selama sebulan terakhir tumpukan tidak dibalik setiap minggu karena siswa sibuk ujian.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Solusi yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti kotoran ternak dengan pupuk kimia agar cepat matang
B. Menambah sampah daun agar tumpukan kompos lebih tinggi
C. Membalik tumpukan setiap minggu sesuai jadwal prosedur
D. Menutup tumpukan dengan plastik rapat agar bau tidak keluar
E. Menyiram tumpukan setiap hari dengan air lebih banyak

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Bu Dewi, pengelola kantin asrama, akan membeli mi kering untuk menu makan malam siswa pada Juli 2027. Sebelum memesan, ia membaca label kemasan seperti pada gambar.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang sesuai dengan label tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Satu kemasan berisi 4 keping mi yang masing-masing untuk satu porsi.
☐ B. Wortel merupakan bahan yang paling banyak terkandung dalam mi ini.
☐ C. Mi ini perlu dihindari oleh siswa yang alergi telur.
☐ D. Untuk memasak seluruh isi satu kemasan diperlukan 1 liter air.
☐ E. Untuk 6 porsi, Bu Dewi perlu membeli paling sedikit 2 kemasan.

4. Konveksi kelas Tata Busana memproduksi 300 kaos olahraga untuk sebuah sekolah dasar pada 2027. Setelah dicuci pertama kali, banyak kaos menyusut satu nomor dan jahitan sampingnya melintir ke depan. Penelusuran menunjukkan dua hal: kain tidak dicuci atau direndam lebih dulu sebelum dipotong, padahal jenis kain itu mudah menyusut; dan pola diletakkan miring, tidak mengikuti arah serat kain, agar kain lebih hemat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindakan perbaikan mutu yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Merendam dan mengeringkan kain lebih dulu sebelum dipotong.
☐ B. Mengganti benang jahit dengan benang yang lebih tebal dan kuat.
☐ C. Menyetrika kaos dengan suhu tinggi setelah dijahit agar ukurannya tetap.
☐ D. Meletakkan pola mengikuti arah serat kain saat memotong.
☐ E. Mencuci satu kaos contoh dari setiap gulungan kain sebelum produksi.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Pada 1 Maret 2027, unit produksi Tata Boga SMK Bunga Bangsa menerima pesanan 150 paket hampers kue kering yang harus dikirim pada pagi hari 20 Maret 2027. Kapasitas produksi 30 paket kue per hari. Kotak hampers dicetak di percetakan dan baru tiba 10 hari setelah dipesan. Pengemasan memerlukan 1 hari setelah semua kue selesai. Agar tetap renyah, kue paling lama berumur 7 hari ketika dikirim.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jadwal produksi yang paling tepat adalah ....

A. Memesan kotak 15 Maret, membuat kue 13–17 Maret, mengemas 18 Maret
B. Memesan kotak 1 Maret, membuat kue 13–17 Maret, mengemas 18 Maret
C. Memesan kotak 6 Maret, membuat kue 1–5 Maret, mengemas 16 Maret
D. Memesan kotak 1 Maret, membuat kue 16–20 Maret, mengemas 20 Maret
E. Memesan kotak 9 Maret, membuat kue 10–14 Maret, mengemas 19 Maret

6. Bu Ratna, alumni jurusan Tata Busana, membuka jasa jahit dan permak di kios pasar sejak 2025. Ia sudah berpengalaman menjahit kebaya dan memiliki banyak pelanggan tetap. Kiosnya sempit sehingga hanya muat satu mesin jahit. Pada 2027 pasar direnovasi menjadi pasar modern yang diperkirakan lebih ramai pengunjung, tetapi pengelola pasar mengumumkan biaya sewa kios akan naik dua kali lipat setelah renovasi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan analisis SWOT yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Pengalaman menjahit kebaya dan banyaknya pelanggan tetap merupakan kekuatan usaha.
☐ B. Kios sempit yang hanya muat satu mesin merupakan ancaman usaha.
☐ C. Renovasi pasar yang diperkirakan menambah pengunjung merupakan peluang usaha.
☐ D. Kenaikan biaya sewa kios setelah renovasi merupakan ancaman usaha.
☐ E. Pengalaman menjahit kebaya merupakan peluang karena pesanan kebaya ramai menjelang wisuda.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

7. Unit produksi kerupuk ikan SMK Bahari ingin menjual produknya ke Kota B pada 2027. Bila dijual sendiri, laba Rp2.000 per bungkus, tetapi tim hanya sanggup menjual sekitar 300 bungkus per bulan dan menanggung biaya perjalanan Rp200.000 per bulan. Bila melalui agen di Kota B, laba berkurang Rp800 per bungkus karena komisi agen, tetapi agen sanggup menjual 1.500 bungkus per bulan. Kapasitas produksi unit mencapai 2.000 bungkus per bulan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Keputusan distribusi yang paling tepat adalah ....

A. Menjual sendiri karena laba per bungkus lebih besar
B. Melalui agen karena laba total sebulan lebih besar
C. Menjual sendiri karena tidak bergantung pada agen
D. Melalui agen karena laba per bungkus jadi lebih besar
E. Menunda penjualan ke Kota B sampai modal bertambah

8. Kopi arabika dari kawasan Lereng Sindoro dikenal beraroma khas karena tumbuh di ketinggian dan tanah vulkanis tertentu. Pada 2027, kopi dari daerah lain mulai dijual dengan nama "Kopi Lereng Sindoro" agar laku lebih mahal. Koperasi yang mewakili seluruh petani kopi di kawasan itu ingin agar hanya kopi yang benar-benar ditanam dan diolah di kawasan tersebut yang boleh memakai nama itu, oleh siapa pun petaninya di kawasan itu.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jenis HaKI yang paling tepat didaftarkan koperasi adalah ....

A. Merek
B. Hak cipta
C. Paten
D. Indikasi geografis
E. Perlindungan varietas tanaman

9. Unit jasa cetak jurusan DKV membuat 200 tumbler bercetak foto pesanan sebuah sekolah untuk kenang-kenangan kelulusan 2027. Catatan biaya produksinya sebagai berikut.

Komponen biaya	Jumlah
Tumbler polos	Rp4.400.000
Kertas dan tinta cetak foto	Rp1.200.000
Upah tenaga kerja	Rp800.000
Overhead (listrik, penyusutan mesin press)	Rp600.000

Unit jasa menargetkan laba total dari pesanan ini paling sedikit Rp1.400.000 dan paling banyak Rp2.100.000 agar harganya tetap wajar bagi sekolah.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Harga jual per tumbler yang memenuhi target tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Rp38.400
☐ B. Rp41.600
☐ C. Rp42.000
☐ D. Rp44.500
☐ E. Rp45.500

10. Siswa jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian memproduksi granola dari oat dan pisang dengan merek "Pagi Hijau" pada 2027. Sasarannya komunitas pesepeda dan pegiat gaya hidup ramah lingkungan di kota. Granola dikemas dalam plastik bening sekali pakai berlapis-lapis. Banyak calon pembeli di komunitas itu menyatakan menyukai rasanya, tetapi enggan membeli karena kemasannya menambah sampah plastik.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Perbaikan kemasan yang paling tepat adalah ....

A. Memakai kantong kertas yang dapat didaur ulang dan program isi ulang
B. Menambah lapisan plastik agar granola lebih awet dan lebih renyah
C. Memakai kemasan plastik berlapis aluminium berlabel ramah lingkungan
D. Memperbesar kemasan plastik agar jumlah plastik per gram lebih kecil
E. Mencetak gambar daun hijau pada kemasan plastik yang sama

11. Unit hidroponik SMK Tani Muda mengirim selada segar ke tiga restoran setiap pagi pada 2027 dengan perjalanan sekitar 2 jam. Selama ini selada dimasukkan ke kantong plastik yang diikat rapat. Restoran mengeluh daun bagian luar berembun, lembek, dan sebagian busuk, sementara daun yang tertekan di bagian bawah tumpukan memar. Restoran ingin kesegaran terjaga sampai sore hari.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Teknik pengemasan yang paling tepat adalah ....

A. Memakai kantong plastik berlubang kecil yang ditumpuk dalam kardus
B. Membungkus selada dengan koran basah lalu menumpuknya dalam karung
C. Menyemprot selada dengan banyak air sebelum dimasukkan ke kantong
D. Memasukkan selada ke kardus tertutup tanpa lubang agar terlindung panas
E. Memakai wadah berlubang udara bersekat dalam kotak pendingin

12. Tim jurusan Teknik Energi Terbarukan membuat prototipe kompor biomassa berbahan bakar pelet sekam padi untuk pedagang gorengan (2027). Keunggulan yang ingin dipertahankan: hemat bahan bakar dan memanfaatkan limbah sekam. Uji coba seminggu oleh dua pedagang: (1) asap banyak saat menyalakan api; (2) panas di bagian tengah wajan saja; (3) gagang kompor terlalu panas dipegang; (4) pemakaian pelet hanya separuh dari kayu bakar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengembangan prototipe yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menambah lubang udara di bagian bawah ruang bakar agar pembakaran lebih sempurna.
☐ B. Memperlebar mulut tungku atau menambah penyebar api agar panas lebih merata.
☐ C. Mengganti bahan bakar pelet sekam dengan gas elpiji agar tidak berasap.
☐ D. Melapisi gagang dengan bahan kayu atau bahan tahan panas lain.
☐ E. Mengujikan kembali prototipe kedua kepada pedagang gorengan.

13. Tiga siswa jurusan Bisnis Digital menyusun Business Model Canvas (BMC) jasa cuci sepatu seperti pada gambar untuk lomba rencana usaha 2027. Juri meminta mereka memperbaiki SATU bagian yang paling berpengaruh pada perhitungan laba.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian BMC yang paling perlu diperbaiki adalah ....

Business Model Canvas — Jasa Cuci Sepatu "SolBersih" (2027)

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Mitra Utama
• Toko sabun & sikat sepatu
• Pengelola kos mahasiswa</td>
<td>Aktivitas Utama
• Mencuci sepatu
• Antar-jemput sepatu ke kos</td>
<td rowspan="2">Proposisi Nilai
• Sepatu dijemput dan diantar gratis
• Selesai 2 hari</td>
<td>Hubungan Pelanggan
• Pesan via WA
• Kartu stempel: cuci ke-6 gratis</td>
<td rowspan="2">Segmen Pelanggan
• Mahasiswa yang tinggal di kos sekitar kampus</td>
</tr>
<tr>
<td>Sumber Daya
• 3 siswa terlatih
• Ruang cuci
• 1 sepeda motor</td>
<td>Saluran
• Instagram
• Brosur di kos</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="2">Struktur Biaya
• Sabun dan sikat, listrik dan air, upah siswa</td>
<td colspan="3">Arus Pendapatan
• Tarif cuci per pasang sepatu</td>
</tr>
</table>

A. Segmen pelanggan, karena sebaiknya juga melayani pekerja kantor
B. Saluran, karena belum memakai marketplace untuk menerima pesanan
C. Struktur biaya, karena belum memuat bensin dan perawatan motor
D. Hubungan pelanggan, karena pesan via WA seharusnya ditulis di saluran
E. Mitra utama, karena pengelola kos tidak terkait dengan cuci sepatu

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

14. Siswa jurusan Usaha Layanan Wisata menyusun paket wisata sehari ke kebun teh untuk 40 peserta pada Juli 2027. Sebanyak 4 di antaranya guru pendamping yang tidak membayar, tetapi tetap mendapat tiket, makan siang, dan suvenir. Biaya paket dibagi rata kepada peserta yang membayar. Rinciannya sebagai berikut.

Jenis biaya	Jumlah
Sewa bus (untuk satu rombongan)	Rp3.000.000
Honor pemandu lokal (untuk satu rombongan)	Rp600.000
Tiket masuk per orang	Rp30.000
Makan siang per orang	Rp32.000
Suvenir per orang	Rp10.000
Cetak brosur promosi	Rp360.000

Biaya promosi ditanggung kas unit usaha dan tidak dibebankan kepada peserta.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Biaya per peserta yang membayar adalah ....

A. Rp162.000
B. Rp171.000
C. Rp172.000
D. Rp180.000
E. Rp190.000

15. Tim jurusan Teknik Kimia Industri dan Kriya bekerja sama merancang kotak bekal susun untuk karyawan pabrik pada 2027. Hasil wawancara: kotak harus dapat dipanaskan di microwave kantin pabrik, kuah tidak tumpah saat dibawa naik motor, dan nasi terpisah dari lauk. Harga jual yang sanggup dibayar karyawan paling tinggi Rp60.000. Tim membandingkan lima rancangan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Rancangan yang paling tepat dipilih adalah ....

A. Wadah baja tahan karat, tutup karet pengunci, dua susun, Rp58.000
B. Wadah plastik tahan panas, tutup biasa tanpa karet, dua susun, Rp35.000
C. Wadah kaca tahan panas, tutup karet pengunci, dua susun, Rp72.000
D. Wadah plastik tahan panas, tutup karet pengunci, satu susun, Rp42.000
E. Wadah plastik tahan panas, tutup karet pengunci, dua susun, Rp55.000

16. Tim jurusan Agribisnis Perikanan mengajukan proposal usaha abon ikan tongkol dalam lomba kewirausahaan 2027. Saat presentasi, juri bertanya: "Ikan tongkol sulit didapat ketika musim angin barat dan harganya bisa naik dua kali lipat. Apa yang akan tim lakukan bila hal itu terjadi, dan bagaimana dampaknya terhadap produksi?"

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian proposal yang harus memuat jawaban pertanyaan tersebut adalah ....

A. Rencana pemasaran: harga jual, promosi, dan saluran distribusi abon
B. Deskripsi produk: bahan, rasa, ukuran kemasan, dan keunggulan abon
C. Rencana keuangan: modal awal, perkiraan laba, dan titik impas usaha
D. Profil tim: pengalaman anggota dalam mengolah hasil perikanan
E. Analisis risiko yang memuat rencana cadangan bila usaha terganggu

17. Pak Darto, perajin batik tulis, menciptakan motif batik baru bergambar burung kuntul di sawah pada 2026 dan menjualnya sebagai kain batik tulis. Pada 2027 ia menemukan sebuah pabrik tekstil mencetak motif yang sama persis pada kain printing dan menjualnya jauh lebih murah dengan nama motif lain, tanpa izin Pak Darto.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Pabrik tekstil itu melanggar hak cipta karena memakai motif ciptaan Pak Darto untuk dijual tanpa izin.	○	○
Karena dibuat dengan teknik printing, bukan batik tulis, motif itu tidak lagi termasuk karya Pak Darto.	○	○
Pak Darto dapat menyelesaikan masalah dengan menunjukkan bukti penciptaan motif, misalnya sketsa dan foto kain pertamanya.	○	○

18. Kelompok perajin binaan jurusan Kriya Kreatif SMK Rawa Indah membuat tas anyaman eceng gondok. Pada 2027 mereka mulai berjualan di marketplace internasional dengan sasaran pembeli dari Eropa yang menyukai produk ramah lingkungan buatan tangan. Hasil pengamatan: pembeli sering bertanya ukuran dalam inci, cara merawat tas, dan asal-usul bahan. Biaya kirim ke luar negeri mahal dan dihitung dari berat paket.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi pemasaran daring yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Menulis deskripsi produk dalam bahasa Indonesia agar keaslian produk lokal terjaga.
☐ B. Mencantumkan ukuran dalam sentimeter dan inci serta cara merawat tas dalam bahasa Inggris.
☐ C. Menampilkan harga dalam rupiah saja agar pembeli tidak salah membaca harga.
☐ D. Mengemas setiap tas dalam kotak kayu tebal agar terlihat mewah saat diterima.
☐ E. Mengunggah video perajin memanen dan menganyam eceng gondok dari rawa di desanya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

19. Toko roti "Senja Rasa" milik alumni SMK Tata Boga mencatat data bulan Agustus 2027 sebagai berikut.

Keterangan	Jumlah
Penjualan roti dan kue	Rp14.000.000
Pendapatan kelas membuat roti untuk umum	Rp1.000.000
Setoran tambahan modal dari pemilik	Rp2.000.000
Harga pokok penjualan	Rp6.000.000
Gaji karyawan	Rp3.000.000
Sewa tempat	Rp2.000.000
Listrik dan air	Rp1.200.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Laba bersih toko roti pada bulan Agustus 2027 adalah ....

A. Rp1.800.000
B. Rp2.800.000
C. Rp4.000.000
D. Rp4.800.000
E. Rp9.000.000

20. Alumni jurusan Broadcasting dan Perfilman membuka jasa pas foto kilat di samping kantor kecamatan pada 2027. Banyak warga datang ke kantor kecamatan untuk mengurus dokumen dan baru tahu bahwa mereka perlu pas foto dengan latar warna tertentu. Kios buka pukul 08.00–15.00, sama dengan jam layanan kantor kecamatan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Memasang papan petunjuk berisi harga dan waktu jadi foto di jalan masuk kantor kecamatan.	○	○
Menyediakan pilihan latar foto merah dan biru yang hasilnya selesai dalam lima menit.	○	○
Memasang iklan di televisi lokal setiap malam agar jasa dikenal seluruh warga kabupaten.	○	○

21. Toko koperasi siswa SMK Sejahtera mencatat semester genap 2026/2027: penjualan Rp20.000.000 dan laba Rp1.500.000. Nilai persediaan barang di gudang naik dari Rp6.000.000 pada awal semester menjadi Rp11.000.000 pada akhir semester. Sekitar 40% barang di gudang belum terjual lebih dari tiga bulan, sebagian besar alat tulis bergambar yang dibeli banyak karena mendapat potongan grosir. Koperasi kesulitan membeli barang

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

yang sedang dicari siswa karena kasnya menipis.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat berdasarkan laporan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Kenaikan persediaan menunjukkan usaha koperasi makin menguntungkan.
☐ B. Banyak uang koperasi tertahan dalam barang yang lambat terjual.
☐ C. Koperasi perlu menjual murah barang lama dan mengurangi pembelian barang yang lambat laku.
☐ D. Koperasi sebaiknya membeli semua barang dalam jumlah besar agar mendapat potongan grosir.
☐ E. Koperasi perlu mencatat barang yang cepat dan lambat laku sebelum menentukan belanja berikutnya.

22. Kantin sehat yang dikelola siswa jurusan Kuliner meluncurkan menu salad wrap seharga Rp8.000 pada Januari 2027. Jam istirahat hanya 15 menit, dan satu petugas memerlukan 4 menit untuk menyiapkan satu porsi. Banyak siswa ikut mengantre, tetapi kemudian pergi ke penjual gorengan seharga Rp2.000 yang langsung siap. Siswa yang sempat membeli salad wrap umumnya membelinya lagi keesokan harinya, dan guru menilai rasanya enak.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penyebab utama menu salad wrap kurang laku adalah ....

A. Harga salad wrap jauh lebih mahal daripada harga gorengan
B. Rasa salad wrap kurang cocok dengan selera kebanyakan siswa
C. Siswa belum mengetahui adanya menu baru di kantin sehat itu
D. Waktu penyiapan terlalu lama untuk jam istirahat siswa
E. Menu sayuran kurang menarik bagi siswa dibandingkan gorengan

23. Unit produksi selai jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian berganti pemasok nanas pada Mei 2027 karena harganya lebih murah. Sejak itu, beberapa kelompok produksi selai berasa asam berlebihan dan cepat berjamur. Penelusuran menunjukkan sebagian nanas dari pemasok baru sudah terlalu matang atau mulai busuk di bagian dalam, sedangkan resep, peralatan, dan cara memasak tidak berubah.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengendalian mutu yang paling tepat adalah ....

A. Memeriksa nanas saat diterima dan menolak yang tidak layak
B. Menambah gula pada resep agar rasa asam selai tertutupi
C. Memasak selai lebih lama agar jamur tidak dapat tumbuh
D. Memeriksa rasa setiap toples selai sesudah dikemas dan disegel
E. Kembali ke pemasok lama walaupun harga nanasnya lebih mahal

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

24. Warga sebuah perumahan dekat SMK Mitra Karya mengeluh tidak ada tempat untuk menyetor sampah plastik dan kardus, sehingga sampah itu sering dibakar. Pengepul di kota sebelah bersedia membeli plastik dan kardus yang sudah dipilah dengan harga per kilogram. Siswa jurusan Akuntansi dan Teknik Kimia berencana membuka bank sampah pada 2027, dengan sistem tabungan yang dicatat seperti tabungan uang.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Bank sampah kurang tepat karena warga lebih memilih membakar sampah daripada memilahnya.	○	○
Keluhan warga dan adanya pembeli hasil pilahan menunjukkan bahwa bank sampah memiliki peluang.	○	○
Keterampilan siswa Akuntansi dalam pencatatan mendukung sistem tabungan bank sampah.	○	○

25. Berikut catatan transaksi usaha katering "Dapur Bunda" milik alumni SMK Kuliner selama September 2027.

Tanggal	Transaksi
1 Sep	Saldo kas awal Rp4.000.000
3 Sep	Membeli bahan makanan Rp2.000.000; dibayar tunai Rp1.200.000, sisanya kredit
6 Sep	Menerima pendapatan katering tunai Rp3.500.000
10 Sep	Menjual blender lama secara tunai Rp300.000
15 Sep	Menerima pesanan kantor Rp2.500.000; uang muka Rp1.000.000 diterima, sisanya dibayar Oktober
20 Sep	Membayar sewa dapur untuk tiga bulan sekaligus Rp1.800.000
28 Sep	Membayar gaji karyawan Rp1.500.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saldo kas pada 30 September 2027 adalah ....

A. Rp3.500.000
B. Rp4.000.000
C. Rp4.300.000
D. Rp5.500.000
E. Rp5.800.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Lembar jawaban

No	A	B	C	D	E
1	○	○	○	○	○
2	○	○	○	○	○
3					
4					
5	○	○	○	○	○
6					
7	○	○	○	○	○
8	○	○	○	○	○
9					

No	A	B	C	D	E
10	○	○	○	○	○
11	○	○	○	○	○
12					
13	○	○	○	○	○
14	○	○	○	○	○
15	○	○	○	○	○
16	○	○	○	○	○
17					
18					

No	A	B	C	D	E
19	○	○	○	○	○
20					
21					
22	○	○	○	○	○
23	○	○	○	○	○
24					
25	○	○	○	○	○

Soal PG kompleks / Benar–Salah (nomor 3, 4, 6, 9, 12, 17, 18, 20, 21, 24): jawab langsung pada soalnya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Tabel skor dan anjuran

Sub bab / subtopik	Nomor soal	Benar	Jika kurang separuh benar
Sub bab 1.1 · Desain dan prosedur pengembangan produk barang/jasa	15	___ / 1	Ulangi hlm. 11
Sub bab 1.2 · Evaluasi desain kemasan produk	10	___ / 1	Ulangi hlm. 23
Sub bab 1.3 · Evaluasi label produk	3	___ / 1	Ulangi hlm. 33
Sub bab 1.4 · Pengembangan prototipe produk	12	___ / 1	Ulangi hlm. 46
Sub bab 2.1 · Perencanaan produksi	5	___ / 1	Ulangi hlm. 75
Sub bab 2.2 · Perhitungan biaya produksi dan harga jual	9, 14	___ / 2	Ulangi hlm. 86
Sub bab 2.3 · Penerapan proses produksi	1, 2	___ / 2	Ulangi hlm. 100
Sub bab 2.4 · Penerapan pengemasan produk	11	___ / 1	Ulangi hlm. 112
Sub bab 2.5 · Pengendalian mutu produk (Quality Assurance)	4, 23	___ / 2	Ulangi hlm. 122
Sub bab 3.1 · Perancangan strategi pemasaran produk	18, 20	___ / 2	Ulangi hlm. 148
Sub bab 3.2 · Evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran	22	___ / 1	Ulangi hlm. 161
Sub bab 3.3 · Penerapan distribusi produk	7	___ / 1	Ulangi hlm. 173
Sub bab 4.1 · Analisis dan penentuan peluang usaha	6, 24	___ / 2	Ulangi hlm. 197
Sub bab 4.2 · Komponen proposal usaha	16	___ / 1	Ulangi hlm. 209
Sub bab 4.3 · Analisis proposal usaha	13	___ / 1	Ulangi hlm. 219
Sub bab 5.1 · Penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha	25	___ / 1	Ulangi hlm. 245
Sub bab 5.2 · Analisis laporan keuangan dan tindak lanjut	19, 21	___ / 2	Ulangi hlm. 259
Sub bab 5.3 · Jenis hak kekayaan intelektual (HaKI)	8	___ / 1	Ulangi hlm. 271
Sub bab 5.4 · Penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran	17	___ / 1	Ulangi hlm. 281

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Simulasi 3 — Prediksi TKA 2026

SMKPKK-FIN3

Petunjuk

Jumlah soal: 25. Waktu: 60 menit.

Kerjakan sekaligus tanpa membuka materi. Tandai jawaban pada lembar jawaban. Kunci dan pembahasan ada di Bagian D; hitung skor dan lihat tabel anjuran di akhir paket.

Kerjakan Simulasi 3 di LMS

Hasil dan analisis per sub bab tersimpan di LMS.

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk&node=SMKPKK-FIN3

1. Siswa jurusan Tata Kecantikan Kulit dan Rambut membuka jasa rias wisuda di salon praktik sekolah pada 2027. Untuk setiap pelanggan, mereka memakai kuas rias, pinset bulu mata, alas bedak (foundation), bedak tabur, sisir, catok rambut, semprotan penata rambut, dan jepit rambut hitam yang ikut terpasang pada sanggul pelanggan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kelompok yang seluruhnya merupakan alat produksi jasa rias tersebut adalah ....

A. Kuas rias, pinset, sisir, dan catok rambut
B. Kuas rias, alas bedak, sisir, dan catok rambut
C. Pinset, bedak tabur, catok, dan jepit rambut
D. Sisir, catok, semprotan rambut, dan pinset
E. Alas bedak, bedak tabur, dan semprotan rambut

2. Unit produksi jurusan Kriya Kreatif Logam menerima pesanan 380 pin logam berlogo sekolah untuk acara pelepasan siswa pada April 2027. Berdasarkan catatan produksi sebelumnya, rata-rata 5% pin cacat (warna mengelupas atau peniti bengkok) dan tidak dapat diperbaiki. Bahan dibeli per paket untuk 10 pin, dan pemesan tidak mau menerima pin cacat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jumlah pin paling sedikit yang harus direncanakan untuk diproduksi adalah ....

A. 380 pin
B. 390 pin
C. 399 pin
D. 400 pin
E. 420 pin

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Unit produksi jurusan Desain Komunikasi Visual menerima pesanan 150 kaos sablon untuk acara jalan sehat pada 2027. Setelah dicuci sekali, gambar sablon di banyak kaos retak dan luntur. Penelusuran menunjukkan tinta, kaos, dan desain sesuai standar. Namun, karena terburu-buru, kaos hanya dipanaskan di mesin press selama 10 detik, padahal petunjuk tinta meminta 60 detik pada suhu 160 °C agar tinta matang.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Solusi yang paling tepat adalah ....

A. Mengganti tinta dengan merek yang lebih mahal dan lebih tebal
B. Menambah lapisan tinta agar gambar sablon tidak cepat luntur
C. Menjemur kaos di bawah terik matahari setelah selesai disablon
D. Memberi label cuci tangan dan air dingin pada setiap kaos
E. Memanaskan kaos di mesin press 60 detik pada suhu 160 °C

4. Siswa jurusan Kuliner menjual brownies potong ke kantin sekolah setiap hari pada 2027. Satu loyang dipotong menjadi 20 potong, tetapi 4 potong pinggiran tidak dijual karena bentuknya tidak rapi. Biaya untuk satu loyang sebagai berikut.

Jenis biaya (per loyang)	Jumlah
Bahan (tepung, cokelat, telur, gula, mentega)	Rp40.000
Gas dan listrik oven	Rp3.200
Plastik kemasan untuk 16 potong	Rp4.800
Ongkos ojek mengantar ke kantin	Rp4.800

Ongkos pengantaran dicatat sebagai biaya pemasaran, bukan biaya produksi.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Biaya produksi per potong brownies yang dijual adalah ....

A. Rp3.300
B. Rp3.000
C. Rp2.800
D. Rp2.700
E. Rp2.400

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

5. Alumni jurusan Teknik Komputer dan Jaringan membuka jasa servis dan perawatan komputer panggilan pada 2027. Sasarannya kantor kecil (notaris, klinik, toko bangunan) di kota itu yang memiliki 3–10 komputer dan tidak punya teknisi sendiri. Pemilik kantor biasanya mencari jasa lewat mesin pencari atau peta daring saat komputer rusak, dan mereka sangat memperhatikan ulasan pelanggan lain.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Strategi pemasaran daring yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Membuat profil usaha di peta daring lengkap dengan jam layanan dan meminta pelanggan menulis ulasan.
☐ B. Memasang iklan berbayar di media sosial dengan sasaran pelajar SMA se-kota.
☐ C. Menawarkan paket perawatan bulanan untuk kantor melalui situs usaha dan WhatsApp.
☐ D. Mengunggah tips singkat merawat komputer kantor beserta nomor layanan di media sosial usaha.
☐ E. Memberi potongan 50% setiap hari agar jasa tampak lebih murah daripada pesaing.

6. Siswa jurusan Agribisnis Tanaman menjual sukulen mini dalam pot kecil seharga Rp15.000 pada 2027. Sasarannya pekerja muda dan mahasiswa yang tinggal di kos atau apartemen sempit. Banyak di antara mereka berolahraga di area hari bebas kendaraan setiap Minggu pagi dan aktif di media sosial. Sebagian calon pembeli ragu karena khawatir tanaman cepat mati.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tentukan **Benar** atau **Salah** untuk setiap pernyataan berikut.

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Menunggu pembeli datang ke kebun sekolah karena tanaman lebih segar bila diambil langsung.	○	○
Membuka lapak di area hari bebas kendaraan setiap Minggu pagi dengan kartu cara merawat sukulen.	○	○
Mengunggah video sukulen yang tetap segar setelah sebulan di meja kamar kos.	○	○

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

7. Unit produksi Tata Boga SMK Rasa Nusa menjual bolu pandan dalam kotak mika ke beberapa warung sejak 2026. Pada 2027 warung mengeluh bolu cepat berjamur pada hari kedua dan bagian atasnya basah. Penelusuran menunjukkan bolu langsung dimasukkan ke kotak mika lalu ditutup rapat ketika masih hangat, sekitar 10 menit setelah keluar dari oven, sehingga dinding kotak berembun.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Teknik pengemasan yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Mendinginkan bolu di rak terbuka sampai suhu ruang sebelum dikemas.
☐ B. Membuat satu lubang besar di tutup lalu tetap mengemas bolu saat masih hangat.
☐ C. Menyimpan bolu yang sudah dikemas di rak sejuk yang jauh dari oven.
☐ D. Menambah gula pada adonan agar bolu tidak mudah berjamur.
☐ E. Membungkus kotak mika dengan plastik tambahan agar lebih rapat.

8. Unit produksi jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian menjual teh melati kering dalam kemasan kecil 50 g berdesain menarik untuk oleh-oleh. Pada 2027 mereka mendapat peluang memasok lima kafe di kota yang masing-masing memakai sekitar 2 kg teh per minggu. Pemilik kafe mengeluh harus membuka puluhan kemasan kecil setiap hari dan meminta harga yang lebih hemat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Kemasan yang paling tepat untuk pelanggan kafe adalah ....

A. Kemasan 1 kg dalam kotak kertas tebal berdesain mewah
B. Kemasan kecil 50 g yang diikat menjadi satu paket isi 40
C. Kemasan 1 kg kedap udara berzip dengan desain sederhana
D. Kemasan toples kaca 250 g bergambar agar tampak premium
E. Kemasan sachet 10 g sekali seduh untuk setiap gelas teh

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

9. Unit jasa servis ponsel jurusan Teknik Komputer dan Jaringan melayani warga sekitar. Pada Maret 2027, 14 ponsel yang baru diservis kembali rusak dalam seminggu. Penelusuran menunjukkan dua hal: layar pengganti dibeli dari pemasok baru yang lebih murah dan sebagian ternyata palsu, dan teknisi siswa langsung menyerahkan ponsel tanpa menguji fungsi layar sentuh dan pengisian daya.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Tindakan perbaikan mutu yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Memperpanjang garansi servis menjadi enam bulan agar pelanggan tetap merasa aman.

☐ B. Membeli layar hanya dari pemasok resmi dan memeriksa keasliannya saat barang diterima.

☐ C. Menguji fungsi layar sentuh dan pengisian daya selama 30 menit sebelum ponsel diserahkan.

☐ D. Mencatat nama pelanggan yang mengeluh agar diberi potongan pada servis berikutnya.

☐ E. Mengganti teknisi siswa dengan teknisi dari luar sekolah yang lebih berpengalaman.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

10. Teaching factory jurusan Tata Kecantikan memproduksi masker wajah bubuk dengan label seperti pada gambar. Pada 2027 siswa yang bertugas di gerai pameran harus menjawab pertanyaan pengunjung berdasarkan label tersebut.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penjelasan kepada pengunjung yang sesuai dengan label adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)



Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Bengkuang merupakan bahan yang paling banyak dalam masker ini.
☐ B. Satu kemasan dapat dipakai untuk 10 kali pemakaian sesuai takaran.
☐ C. Agar hasilnya maksimal, masker didiamkan 30 menit sebelum dibilas.
☐ D. Sebelum dipakai di wajah, masker sebaiknya diuji di kulit lengan dan ditunggu 24 jam.
☐ E. Bila dipakai sesuai anjuran, satu kemasan habis dalam sekitar lima minggu.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

11. Tim jurusan Rekayasa Perangkat Lunak membuat aplikasi kasir untuk warung dengan kode program yang mereka tulis sendiri, termasuk ikon dan tampilan layarnya, pada 2027. Aplikasi bekerja seperti aplikasi kasir pada umumnya dan tidak memuat penemuan teknologi baru. Aplikasi akan dijual terbuka kepada banyak warung. Mereka ingin mencegah pihak lain menyalin dan menjual ulang kode program dan tampilan aplikasi itu tanpa izin.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Jenis HaKI yang paling tepat untuk melindungi aplikasi tersebut adalah ....

A. Hak cipta
B. Paten
C. Desain industri
D. Merek
E. Rahasia dagang

12. Proposal usaha jasa cuci kendaraan milik siswa jurusan Teknik Kendaraan Ringan (2027) memuat data: modal awal untuk membeli mesin dan perlengkapan Rp12.000.000; perkiraan pendapatan Rp3.000.000 per bulan; perkiraan biaya operasional (air, listrik, sabun, upah) Rp2.000.000 per bulan. Pada bagian kesimpulan tertulis: "Modal akan kembali dalam 4 bulan karena pendapatan per bulan Rp3.000.000."
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penilaian yang paling tepat terhadap kesimpulan proposal tersebut adalah ....

A. Kesimpulan tepat; modal kembali 4 bulan (modal ÷ pendapatan)
B. Kesimpulan keliru; modal kembali 6 bulan (modal ÷ biaya)
C. Kesimpulan keliru; modal kembali 2,4 bulan (modal ÷ pendapatan dan biaya)
D. Kesimpulan keliru; modal kembali 12 bulan (modal ÷ laba)
E. Kesimpulan tepat karena pendapatan lebih besar dari biaya

13. Siswa jurusan Pengembangan Perangkat Lunak dan Gim membuat gim edukasi matematika untuk ponsel Android pada 2027. Sasarannya siswa dan guru SD di seluruh Indonesia. Tim berencana memperbarui isi gim setiap bulan. Banyak guru ragu memasang aplikasi dari sumber yang tidak dikenal karena takut ponsel terkena virus.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saluran distribusi yang paling tepat adalah ....

A. Membagikan file aplikasi melalui grup WhatsApp guru di setiap daerah
B. Menerbitkan gim di toko aplikasi resmi yang memperbarui gim otomatis
C. Menyalin aplikasi ke kartu memori lalu mengirimkannya ke sekolah-sekolah
D. Menitipkan aplikasi di toko komputer di setiap kota agar dipasangkan
E. Mengunggah file aplikasi di situs sekolah agar dapat diunduh sendiri

14. Tim jurusan Tata Busana mengajukan proposal usaha seragam batik sekolah ke program inkubator bisnis dinas pendidikan pada 2027. Saat wawancara, penilai bertanya: "Kapan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

setiap tahap usaha dilakukan, mulai dari pengadaan mesin, uji coba produksi, sampai peluncuran, dan siapa yang bertanggung jawab pada setiap tahap?"
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Bagian proposal yang harus memuat jawaban pertanyaan tersebut adalah ....

A. Rencana keuangan yang memuat kebutuhan dana untuk setiap tahap
B. Rencana pemasaran yang memuat waktu peluncuran dan promosi
C. Rencana produksi yang memuat tahap uji coba dan kapasitas mesin
D. Profil tim yang memuat keahlian setiap anggota tim usaha
E. Jadwal pelaksanaan yang memuat urutan kegiatan sejak persiapan

15. Kedai milik siswa jurusan Perhotelan mencatat penjualan September 2027: es kopi susu terjual 600 gelas dengan laba Rp2.000 per gelas; roti bakar terjual 200 porsi dengan laba Rp5.000 per porsi; jus jeruk terjual 300 gelas dengan laba Rp1.000 per gelas. Jus jeruk juga paling lama disiapkan.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan yang tepat berdasarkan catatan tersebut adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Es kopi susu memberikan laba total terbesar pada bulan itu.
☐ B. Roti bakar paling menguntungkan sehingga semua menu lain sebaiknya diganti roti bakar.
☐ C. Jus jeruk memberi laba total terkecil sehingga harga atau biaya bahannya perlu dievaluasi.
☐ D. Menu yang paling banyak terjual otomatis memiliki laba per gelas yang paling besar.
☐ E. Menambah penjualan roti bakar 100 porsi menambah laba lebih banyak daripada menambah es kopi susu 100 gelas.

16. Usaha jasa sablon "Tinta Muda" milik alumni SMK DKV mencatat data bulan Juni 2027 sebagai berikut.

Keterangan	Jumlah
Pendapatan jasa sablon	Rp9.800.000
Harga pokok (kaos, tinta, dan bahan)	Rp4.200.000
Gaji karyawan	Rp1.800.000
Sewa tempat	Rp1.000.000
Penyusutan mesin press	Rp300.000
Pembayaran utang kepada pemasok tinta bulan lalu	Rp1.200.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Laba bersih usaha sablon pada bulan Juni 2027 adalah ....

A. Rp1.300.000
B. Rp2.500.000
C. Rp2.800.000
D. Rp3.500.000
E. Rp5.600.000

17. Unit produksi jurusan Kriya Kreatif Kayu dan Rotan membuat kursi rotan. Pada Juli 2027 banyak kursi ditolak pembeli dengan berbagai alasan: anyaman longgar, pernis belang, kaki tidak rata, dan sambungan berderit. Ketua tim ingin memperbaiki penyebab cacat secara bertahap karena tenaga dan waktu terbatas, dimulai dari perbaikan yang paling berdampak. Sampai saat ini, jenis cacat belum dicatat.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengendalian mutu yang paling tepat dilakukan lebih dulu adalah ....

A. Memperbaiki keempat jenis cacat sekaligus pada minggu yang sama
B. Mengganti seluruh bahan rotan dengan rotan dari pemasok lain
C. Mencatat jenis dan jumlah setiap cacat dalam lembar periksa
D. Memeriksa ulang semua kursi yang sudah terjual kepada pembeli
E. Melatih ulang semua perajin tentang seluruh tahap pembuatan

18. Unit jasa boga jurusan Kuliner merancang paket makan siang antar untuk panti werdha pada 2027. Hasil konsultasi dengan perawat panti: sebagian besar penghuni harus membatasi garam, banyak yang sudah sulit mengunyah makanan keras, dan porsi besar sering tidak habis sehingga terbuang. Panti hanya sanggup membayar paling banyak Rp20.000 per porsi. Tim menghitung lima rancangan menu.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Rancangan menu yang paling tepat adalah ....

A. Bubur nasi, pepes ikan lembut rendah garam, sayur sup, porsi sedang, Rp19.000
B. Nasi putih, ayam goreng tepung renyah, sayur bening, porsi sedang, Rp18.000
C. Bubur nasi, ikan asin goreng, tumis labu siam, porsi sedang, Rp15.000
D. Nasi tim, pepes ikan lembut rendah garam, sayur sup, porsi besar, Rp24.000
E. Nasi tim, semur daging empuk, sayur sup, porsi sedang dan garam biasa, Rp20.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

19. Berikut catatan transaksi usaha percetakan "Cetak Kilat" milik alumni SMK DKV selama November 2027.

Tanggal	Transaksi
1 Nov	Saldo kas awal Rp6.000.000
3 Nov	Membeli kertas secara tunai Rp1.500.000
5 Nov	Menerima pembayaran tunai pesanan brosur Rp2.800.000
9 Nov	Mengembalikan kertas cacat ke pemasok dan menerima uang kembali tunai Rp300.000
14 Nov	Membayar cicilan mesin cetak Rp1.000.000
20 Nov	Menerima pesanan undangan Rp3.000.000; dibayar 50% sebagai uang muka, sisanya Desember
30 Nov	Pemilik menambah modal usaha secara tunai Rp1.000.000

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Saldo kas usaha percetakan pada 30 November 2027 adalah ....

A. Rp8.100.000
B. Rp8.800.000
C. Rp9.100.000
D. Rp10.100.000
E. Rp10.600.000

20. Tim jurusan Agribisnis Perikanan dan Teknik Fabrikasi Logam membuat prototipe alat pengering ikan bertenaga surya untuk nelayan (2027). Keunggulan yang ingin dipertahankan: tanpa listrik dan ikan terlindung dari lalat. Uji coba dua minggu menghasilkan temuan: (1) ikan di rak bawah lebih lambat kering daripada di rak atas; (2) air hujan masuk melalui celah atap; (3) lalat tidak dapat masuk; (4) alat terlalu berat dipindahkan dua orang.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Langkah pengembangan prototipe yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Membuat lubang sirkulasi udara berjaring halus agar panas dan udara mengalir ke rak bawah.
☐ B. Menutup celah atap dengan karet perapat tahan panas.
☐ C. Mengganti sebagian rangka besi dengan rangka aluminium yang lebih ringan.
☐ D. Membuka sisi samping alat tanpa jaring agar udara lebih banyak masuk ke rak bawah.
☐ E. Menguji ulang prototipe yang diperbaiki pada musim hujan bersama nelayan.

21. Siswa jurusan Agribisnis Ternak Ruminansia dan Kesehatan Hewan mensurvei 80 keluarga di tiga perumahan dekat sekolah pada 2026. Sebanyak 52 keluarga memelihara kucing,

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

dan 35 di antaranya mengaku kesulitan menitipkan kucing saat mudik serta harus pergi ke kota untuk memandikan kucing. Di sekitar perumahan belum ada tempat perawatan hewan. Sekolah memiliki ruang praktik kesehatan hewan yang tidak dipakai pada hari libur.

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

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

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Jasa penitipan dan perawatan kucing merupakan peluang usaha karena kebutuhannya ada dan belum ada pesaing di sekitar perumahan.	○	○
Peluang ini kurang tepat karena hanya 52 dari 80 keluarga yang memelihara kucing.	○	○
Waktu libur sekolah dan masa mudik dapat menjadi saat ramai pesanan penitipan kucing.	○	○

22. Koperasi perajin rotan mendaftarkan desain industri kursi santai berbentuk daun pisang melengkung pada 2025, dan pendaftarannya sudah diterima. Pada 2027 sebuah pabrik mebel memproduksi dan menjual kursi dengan bentuk yang sama persis, hanya warnanya dibuat berbeda, tanpa izin koperasi.

(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)

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

Tentukan setiap pernyataan Benar atau Salah.

Pernyataan	Benar	Salah
Pabrik mebel itu melanggar hak desain industri milik koperasi.	○	○
Koperasi dapat meminta pabrik menghentikan produksi atau membuat perjanjian lisensi berbayar.	○	○
Pabrik tidak melanggar karena warna kursinya berbeda dengan kursi buatan koperasi.	○	○

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

23. Tim kewirausahaan jurusan Desain dan Produksi Busana mengunggah poster pada gambar untuk menjual sepatu kanvas buatan mereka (harga normal Rp180.000–Rp250.000 per pasang). Unggahan dibagikan ratusan kali, dan pengunjung toko daring melonjak. Namun, dalam seminggu toko mendapat banyak ulasan bintang satu: banyak pembeli menyebut toko itu "tidak jujur" dan promosinya "palsu". Penjualan pada minggu itu justru lebih rendah daripada minggu sebelumnya.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Penyebab utama kegagalan promosi tersebut adalah ....



A. Gambar sepatu pada poster kurang menarik bagi calon pembeli
B. Waktu promosi yang hanya tujuh hari terlalu singkat bagi pembeli
C. Poster disebarkan di media sosial yang kurang tepat sasaran
D. Harga normal sepatu kanvas terlalu mahal untuk pembeli remaja
E. Syarat potongan ditulis sangat kecil sehingga menyesatkan

24. Siswa jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian menitipkan selai kacang dalam botol kecil di koperasi pegawai kantor kecamatan pada 2027. Biaya produksi per botol sebagai berikut.

Komponen	Biaya per botol
Kacang, gula, dan minyak	Rp5.000
Botol dan label	Rp1.000
Upah	Rp1.500
Gas dan listrik	Rp500

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Siswa ingin laba 25% dari biaya produksi. Koperasi mengambil komisi 20% dari harga jual setiap botol yang terjual.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Harga jual per botol di koperasi yang harus ditetapkan adalah ....

A. Rp10.000
B. Rp11.600
C. Rp12.000
D. Rp12.500
E. Rp13.000

25. Unit produksi jurusan Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian membuat keripik nangka dengan mesin penggoreng hampa milik sekolah sejak 2026. Rasanya disukai, tetapi kemasannya masih plastik polos tanpa merek yang menarik. Pada 2027 jumlah wisatawan ke kabupaten itu diperkirakan naik karena dibukanya jalan tol baru. Di sisi lain, sebuah pabrik besar mulai memasarkan keripik buah serupa di minimarket dengan harga lebih murah.
(Nama orang, lembaga, dan data disusun untuk latihan soal; fiktif.)
Pernyataan analisis SWOT yang tepat adalah ....
(Jawaban benar lebih dari satu.)

Pilih semua jawaban yang benar.

☐ A. Kemasan plastik polos tanpa merek merupakan ancaman bagi usaha.
☐ B. Kepemilikan mesin penggoreng hampa merupakan kekuatan usaha.
☐ C. Pembukaan jalan tol baru merupakan kekuatan karena memudahkan distribusi.
☐ D. Masuknya keripik pabrik besar di minimarket merupakan kelemahan usaha.
☐ E. Kenaikan jumlah wisatawan merupakan peluang untuk menjual keripik sebagai oleh-oleh.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Lembar jawaban

No	A	B	C	D	E
1	○	○	○	○	○
2	○	○	○	○	○
3	○	○	○	○	○
4	○	○	○	○	○
5					
6					
7					
8	○	○	○	○	○
9					

No	A	B	C	D	E
10					
11	○	○	○	○	○
12	○	○	○	○	○
13	○	○	○	○	○
14	○	○	○	○	○
15					
16	○	○	○	○	○
17	○	○	○	○	○
18	○	○	○	○	○

No	A	B	C	D	E
19	○	○	○	○	○
20					
21					
22					
23	○	○	○	○	○
24	○	○	○	○	○
25					

Soal PG kompleks / Benar–Salah (nomor 5, 6, 7, 9, 10, 15, 20, 21, 22, 25): jawab langsung pada soalnya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Tabel skor dan anjuran

Sub bab / subtopik	Nomor soal	Benar	Jika kurang separuh benar
Sub bab 1.1 · Desain dan prosedur pengembangan produk barang/jasa	18	___ / 1	Ulangi hlm. 11
Sub bab 1.2 · Evaluasi desain kemasan produk	8	___ / 1	Ulangi hlm. 23
Sub bab 1.3 · Evaluasi label produk	10	___ / 1	Ulangi hlm. 33
Sub bab 1.4 · Pengembangan prototipe produk	20	___ / 1	Ulangi hlm. 46
Sub bab 2.1 · Perencanaan produksi	2	___ / 1	Ulangi hlm. 75
Sub bab 2.2 · Perhitungan biaya produksi dan harga jual	4, 24	___ / 2	Ulangi hlm. 86
Sub bab 2.3 · Penerapan proses produksi	1, 3	___ / 2	Ulangi hlm. 100
Sub bab 2.4 · Penerapan pengemasan produk	7	___ / 1	Ulangi hlm. 112
Sub bab 2.5 · Pengendalian mutu produk (Quality Assurance)	9, 17	___ / 2	Ulangi hlm. 122
Sub bab 3.1 · Perancangan strategi pemasaran produk	5, 6	___ / 2	Ulangi hlm. 148
Sub bab 3.2 · Evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran	23	___ / 1	Ulangi hlm. 161
Sub bab 3.3 · Penerapan distribusi produk	13	___ / 1	Ulangi hlm. 173
Sub bab 4.1 · Analisis dan penentuan peluang usaha	21, 25	___ / 2	Ulangi hlm. 197
Sub bab 4.2 · Komponen proposal usaha	14	___ / 1	Ulangi hlm. 209
Sub bab 4.3 · Analisis proposal usaha	12	___ / 1	Ulangi hlm. 219
Sub bab 5.1 · Penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha	19	___ / 1	Ulangi hlm. 245
Sub bab 5.2 · Analisis laporan keuangan dan tindak lanjut	15, 16	___ / 2	Ulangi hlm. 259
Sub bab 5.3 · Jenis hak kekayaan intelektual (HaKI)	11	___ / 1	Ulangi hlm. 271
Sub bab 5.4 · Penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran	22	___ / 1	Ulangi hlm. 281

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Bagian D · Kunci dan Pembahasan

Urutan sama dengan buku. Setiap pembahasan memuat konsep, langkah, dan alasan tiap pilihan. Baca pembahasan soal yang kamu jawab salah — dan juga yang kamu jawab benar tetapi menebak.

Latihan sub bab 1.1

No. 1 Kunci: E

Konsep: Pengembangan desain memprioritaskan masukan pengguna yang paling banyak dan menyangkut fungsi utama produk, dengan tetap memperhatikan batasan harga dan ciri khas produk.

Langkah:

1. Dua keluhan terbanyak: benturan (19 orang) dan dibawa tanpa dijinjing (15 orang); kantong hanya 6 orang.
2. Busa + tali bahu: 210.000 + 15.000 + 12.000 = Rp237.000 < Rp240.000.
3. Ransel: 210.000 + 75.000 = Rp285.000 → melewati batas.
4. Tali + kantong + busa: 210.000 + 37.000 = Rp247.000 → melewati batas.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: ransel berbusa memang menjawab dua keluhan utama, tetapi harganya menjadi Rp285.000, melewati batas Rp240.000.
- **B.** ✗ Busa menjawab keluhan benturan, tetapi keinginan 15 orang membawa tas tanpa dijinjing tidak terjawab.
- **C.** ✗ Jebakan: ketiga masukan memang terjawab, tetapi harganya menjadi Rp247.000, melewati batas Rp240.000.
- **D.** ✗ Keluhan terbanyak, yaitu laptop terbentur, tidak terjawab.
- **E.** ✓ Menjawab dua keluhan terbanyak dengan harga Rp237.000, masih di bawah batas.

Jawaban: E.

No. 2 Kunci: D

Konsep: Desain produk dimulai dari kebutuhan dan keterbatasan pengguna. Bila sumber daya terbatas, fitur dipilih yang menjawab kebutuhan inti dan dapat bekerja pada kondisi nyata pengguna.

Langkah:

1. Jarang mengetik → masukan pesanan perlu mudah, misalnya tombol bergambar.
2. Ingin tahu uang harian → perlu rekap harian.
3. Sinyal sering hilang → kedua fitur harus dapat bekerja tanpa internet.
4. Hanya pasangan tombol bergambar + rekap harian luring yang memenuhi semuanya.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Tombolnya sesuai, tetapi pesanan daring tidak dibutuhkan dan tidak berjalan saat sinyal hilang; rekap uang harian juga tidak ada.

• **B.** ✗ Jebakan: pencatatan suara memang menghindari mengetik dan rekapnya sesuai kebutuhan, tetapi fitur suara lewat internet gagal saat sinyal kantin hilang.

• **C.** ✗ Jebakan: rekapnya tepat, tetapi laporan stok tidak diminta, dan pedagang tetap kesulitan memasukkan pesanan tanpa tombol yang mudah.

• **D.** ✓ Kedua fitur menjawab kebutuhan inti dan tetap bekerja tanpa internet.

• **E.** ✗ Tombolnya tepat, tetapi grafik tahunan tidak diminta, sedangkan rekap uang harian yang dibutuhkan tidak dibuat.

Jawaban: D.

Latihan sub bab 1.2

No. 1 Kunci: D

Konsep: Desain kemasan harus sesuai dengan karakter target pasar dan tujuan pembelian. Produk hadiah membutuhkan kemasan yang menarik dan pantas diberikan; bila dikirim jauh, kemasan juga harus melindungi isi.

Langkah:

1. Target: karyawan yang membeli kue sebagai hadiah.
2. Kebutuhan: pantas sebagai hadiah dan aman dikirim ke luar kota.
3. Perbaikan: kotak hadiah bertema Lebaran yang kokoh.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Kemasan lebih murah justru makin tidak pantas sebagai hadiah.

• **B.** ✗ Jebakan: toples besar memang terlihat lebih berisi, tetapi tetap polos dan makin rawan rusak saat dikirim.

• **C.** ✗ Brosur berguna untuk promosi, tetapi tampilan kemasan tetap polos.

• **D.** ✓ Menjawab kedua kebutuhan: pantas sebagai hadiah dan aman dikirim dalam jumlah banyak.

• **E.** ✗ Jebakan: tulisan memang lebih jelas, tetapi kemasan tetap polos dan toples tipis rawan rusak saat dikirim.

Jawaban: D.

No. 2 Kunci: C

Konsep: Ukuran dan bentuk kemasan disesuaikan dengan kebutuhan dan kebiasaan pemakaian target pasar, termasuk kemudahan menyimpan dan menakar produk.

Langkah:

1. Penghobi memelihara sedikit ikan → butuh ukuran kecil.
2. Masalah lembap → butuh kemasan bertutup rapat.
3. Bingung takaran → butuh sendok takar.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Kemasan lebih besar justru makin lama habis dan makin mudah lembap.

• **B.** ✗ Karung goni tidak kedap udara, sehingga pakan makin mudah lembap.

• **C.** ✓ Ukuran kecil, tutup rapat, dan sendok takar menjawab ketiga masalah.

• **D.** ✗ Jebakan: gambar memang menarik perhatian, tetapi arwana dan koi bukan sasaran produk, dan masalah lembap serta takaran tidak teratasi.

• **E.** ✗ Informasi penjual tidak menjawab masalah lembap dan takaran.

Jawaban: C.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Latihan sub bab 1.3

No. 1 Kunci: A, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Label pangan olahan wajib memuat nama produk, daftar bahan (komposisi), berat bersih/isi bersih, nama dan alamat produsen, nomor izin edar (P-IRT/BPOM), tanggal kedaluwarsa, dan kode produksi. Label tidak boleh memuat klaim bahwa pangan dapat menyembuhkan penyakit.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Berat bersih belum ada di label, padahal wajib dicantumkan.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: nomor P-IRT memang wajib, tetapi pada label sudah tercantum P-IRT No. 2083201020456-28.
- **Pernyataan 3** ✗ Label pangan yang beredar di Indonesia wajib berbahasa Indonesia; nama berbahasa Inggris tidak memperbaiki kekurangan label.
- **Pernyataan 4** ✓ Label pangan tidak boleh memuat klaim menyembuhkan penyakit.
- **Pernyataan 5** ✓ Tanggal kedaluwarsa belum ada di label, padahal wajib dicantumkan.

Jawaban: pernyataan 1, 4, 5.

No. 2 Kunci: B, C

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Informasi nilai gizi dicantumkan per takaran saji; jumlah per kemasan = nilai per sajian × jumlah sajian per kemasan. Komposisi ditulis berurutan dari jumlah terbesar. Tanggal "baik digunakan sebelum" dan aturan penyimpanan harus dipatuhi penjual.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: 90 kkal adalah energi per sajian (200 ml); satu botol berisi 2 sajian, sehingga energinya 180 kkal.
- **Pernyataan 2** ✓ Label meminta produk disimpan di lemari pendingin 2–6 °C.
- **Pernyataan 3** ✓ Komposisi ditulis dari bahan terbanyak; kedelai tertulis sebelum gula.
- **Pernyataan 4** ✗ Batas "baik digunakan sebelum" 18 Juni 2027 sudah lewat, walaupun botol belum dibuka.
- **Pernyataan 5** ✗ 400 ml ÷ 200 ml = 2 sajian, sesuai keterangan "jumlah sajian per kemasan 2".

Jawaban: pernyataan 2, 3.

Latihan sub bab 1.4

No. 1 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengembangan prototipe adalah siklus membuat → menguji → memperbaiki → menguji ulang sampai prototipe memenuhi target fungsi. Perbaikan difokuskan pada temuan uji coba; produksi dilakukan setelah prototipe lolos uji.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Menjawab temuan (1): sensor membaca kelembapan tanah yang sebenarnya.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: sensor yang lebih baik terdengar seperti perbaikan, tetapi masalahnya letak sensor di bawah atap pot; sensor semahal apa pun tetap tidak terkena hujan di tempat itu.
- **Pernyataan 3** ✓ Menjawab temuan (2) pada bagian yang lemah.
- **Pernyataan 4** ✓ Setelah perbaikan, prototipe harus diuji ulang untuk memastikan masalah benar-benar teratasi sebelum diproduksi.
- **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: tampak menghemat kerja alat, tetapi konsep "menyiram bila tanah kering"

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

hilang, tanaman tetap disiram saat hujan, dan pompa dapat bekerja lebih sering sehingga baterai makin boros.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

No. 2 Kunci: B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengembangan prototipe memperbaiki kelemahan yang ditemukan dalam uji pengguna sambil mempertahankan bagian yang sudah berhasil (konsep utama). Perbaikan dipilih yang langsung menjawab temuan.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: rangka memang lebih kokoh, tetapi konsep utama gerobak lipat hilang, padahal temuan (1) menunjukkan konsep itu berhasil.

• **Pernyataan 2** ✓ Menjawab temuan (2) tanpa mengubah konsep lipat.

• **Pernyataan 3** ✓ Menjawab temuan (3): sambungan terkunci sehingga meja tidak bergoyang.

• **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: meja memang menjadi stabil, tetapi sambungan yang dilas mati membuat gerobak tidak dapat dilipat, padahal konsep lipat sudah berhasil.

• **Pernyataan 5** ✓ Menjawab temuan (4): roda besar berbahan karet lebih mudah melewati jalan berbatu.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

Kuis Akhir Bab 1

No. 1 Kunci: B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Produk jasa dikembangkan dengan tahapan serupa produk barang: merancang alur dan spesifikasi layanan, menyiapkan pelaksana, mengujinya secara terbatas, memperbaiki, lalu meluncurkannya.

Langkah:

1. Kondisi: alur belum ada, tarif belum ada, petugas belum dilatih.
2. Tiga hal itu harus dikerjakan dan dicoba lebih dulu: alur dan tarif, uji coba terbatas, pelatihan petugas.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: peluncuran luas sebelum alur dan tarif jelas berisiko mengecewakan pelanggan.

• **Pernyataan 2** ✓ Alur dan tarif adalah spesifikasi layanan; keduanya harus ada sebelum layanan dicoba.

• **Pernyataan 3** ✓ Uji coba terbatas pada pelanggan yang dikenal menemukan masalah dengan risiko kecil.

• **Pernyataan 4** ✗ Menunggu pesaing tidak menghasilkan data; usaha sendiri dapat menguji permintaan lewat uji coba terbatas.

• **Pernyataan 5** ✓ Kualitas jasa bergantung pada orang yang menjalankannya, sehingga petugas dilatih sebelum layanan dibuka.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

No. 2 Kunci: E

Konsep: Pada matriks penilaian ide, skor berbobot = Σ (skor kriteria × bobot kriteria). Kriteria yang lebih penting diberi bobot lebih besar sehingga hasilnya dapat berbeda dari rata-rata biasa.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Stiker: 4×0,4 + 4×0,3 + 5×0,2 + 2×0,1 = 1,6 + 1,2 + 1,0 + 0,2 = 4,0.
2. Tempat pensil: 3×0,4 + 5×0,3 + 4×0,2 + 4×0,1 = 1,2 + 1,5 + 0,8 + 0,4 = 3,9.
3. Buku catatan: 5×0,4 + 3×0,3 + 3×0,2 + 3×0,1 = 2,0 + 0,9 + 0,6 + 0,3 = 3,8.
4. Skor berbobot tertinggi: stiker edukasi (4,0).

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: 4,0 adalah rata-rata biasa tempat pensil ((3+5+4+4) ÷ 4), padahal kriteria diberi bobot berbeda.
• **B.** ✗ Kebutuhan pasar memang tertinggi, tetapi skor berbobot buku catatan hanya 3,8.
• **C.** ✗ Rata-rata biasa stiker 3,75 benar, tetapi bukan ukuran yang dipakai karena kriteria berbobot.
• **D.** ✗ Skor berbobot 3,9 benar, tetapi bukan yang tertinggi.
• **E.** ✓ Skor berbobot stiker 4,0 adalah yang tertinggi.

Jawaban: E.

No. 3 Kunci: D

Konsep: Pengembangan produk berjalan berurutan: ide → riset kebutuhan pasar → konsep dan spesifikasi → prototipe → uji coba → perbaikan → produksi → peluncuran. Hasil riset harus diterjemahkan lebih dulu menjadi spesifikasi sebelum produk dibuat.

Langkah:

1. Survei sudah selesai dan menghasilkan tiga kebutuhan: rasa cokelat, harga ≤ Rp5.000, tidak lengket.
2. Tahap berikutnya mengubah kebutuhan itu menjadi konsep dan spesifikasi: rasa, tekstur, ukuran, dan batas biaya per batang.
3. Setelah spesifikasi ada, baru dibuat prototipe dan diuji; produksi dan promosi menyusul.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: terkesan cepat dan nyata, tetapi melompati spesifikasi, prototipe, dan uji coba sehingga 500 batang berisiko ditolak murid.
• **B.** ✗ Promosi baru bermakna setelah produknya ada dan sudah teruji.
• **C.** ✗ Pendaftaran merek tidak mendesak dan tidak menjawab hasil survei.
• **D.** ✓ Hasil survei diterjemahkan menjadi spesifikasi produk; inilah tahap yang harus dikerjakan berikutnya.
• **E.** ✗ Mengulang survei yang sama dengan responden yang sama tidak menambah informasi baru; 40 responden cukup untuk tahap awal.

Jawaban: D.

No. 4 Kunci: A

Konsep: Desain produk harus memperhatikan faktor penggunanya (ergonomi): ukuran, beban, dan kenyamanan. Perbaikan harus menyasar sumber keluhan.

Langkah:

1. Keluhan: bahu sakit (beban dan tali) dan punggung berkeringat (bahan punggung).
2. Perbaikan yang menjawab keduanya: tali lebar berbantalan, bahan ringan, lapisan berpori.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✓ Menjawab dua keluhan sekaligus: tekanan di bahu berkurang dan punggung lebih sejuk.
• **B.** ✗ Saku tambahan tidak mengurangi sakit bahu dan justru dapat menambah beban.
• **C.** ✗ Warna tidak berhubungan dengan sakit bahu maupun keringat.
• **D.** ✗ Gantungan hanya hiasan dan tidak menyentuh penyebab keluhan.
• **E.** ✗ Jebakan: kain lebih tebal membuat tas makin berat dan makin panas sehingga memperparah keluhan.

Jawaban: A.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 5 Kunci: B

Konsep: Kemasan yang baik menjawab kebutuhan target pasar. Kemasan isi ulang menurunkan harga per pemakaian dan mengurangi sampah.

Langkah:

1. Target pasar: ingin hemat dan peduli sampah plastik.
2. Kemasan yang memenuhi keduanya: botol dipakai ulang + kantong isi ulang.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Lebih mewah berarti lebih mahal dan tidak mengurangi sampah.
- **B.** ✓ Isi ulang lebih murah dan mengurangi plastik baru.
- **C.** ✗ Sachet sekali pakai menambah sampah plastik.
- **D.** ✗ Kaleng mewah menaikkan harga dan hanya satu ukuran.
- **E.** ✗ Jebakan: stiker hanya klaim; kemasannya tidak berubah dan masih menghasilkan sampah.

Jawaban: B.

No. 6 Kunci: C

Konsep: Mengevaluasi kemasan berarti menilai perlindungan, kesesuaian target pasar, dan biaya sekaligus. Biaya kemasan dibandingkan dengan harga jual dalam persen: biaya ÷ harga jual × 100 %.

Langkah:

1. Batas biaya kemasan = 20 % × Rp25.000 = Rp5.000.
2. Rencana 1 = Rp4.000 + Rp3.500 = Rp7.500 (30 %) → melebihi batas.
3. Rencana 2 = Rp1.800 + Rp2.200 = Rp4.000 (16 %) → memenuhi batas dan botol PET tidak mudah pecah.
4. Harga tidak boleh dinaikkan, sehingga satu-satunya rencana yang memenuhi syarat adalah Rencana 2.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: alasan citra memang masuk akal, tetapi mengabaikan batas biaya 20 % dan masalah pecah di jalan.
- **B.** ✗ Rp7.500 adalah 30 % dari Rp25.000, bukan di dalam batas 20 %.
- **C.** ✓ Rencana 2 memenuhi batas: Rp4.000 ÷ Rp25.000 = 16 %.
- **D.** ✗ Pilihan Rencana 2 benar, tetapi persentasenya salah: Rp4.000 ÷ Rp25.000 = 16 %, bukan 20 %.
- **E.** ✗ Kenaikan harga ke Rp37.500 dilarang oleh syarat bahwa harga tidak dapat dinaikkan.

Jawaban: C.

No. 7 Kunci: E

Konsep: Kopi bubuk mudah kehilangan aroma dan menyerap uap air bila terkena udara, kelembapan, dan cahaya. Kemasan yang tepat harus kedap udara, uap air, dan cahaya.

Langkah:

1. Penyebab keluhan: kemasan tipis tidak menghalangi udara dan uap air.
2. Kemasan pengganti harus menghalangi udara, uap air, dan cahaya sekaligus dan mudah ditutup kembali.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Lubang justru memasukkan udara dan uap air sehingga masalah makin parah.
- **B.** ✗ Jebakan: tutup rapat menahan udara, tetapi kaca bening meneruskan cahaya dan berat untuk pengiriman.
- **C.** ✗ Kertas tanpa lapisan tidak menghalangi udara dan uap air.
- **D.** ✗ Stiker tidak mengubah kemampuan kemasan melindungi kopi.
- **E.** ✓ Lapisan aluminium foil dan zip menghalangi udara, uap air, dan cahaya.

Jawaban: E.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 8 Kunci: C

Konsep: Spesifikasi produk adalah daftar syarat yang harus dipenuhi seluruhnya. Rancangan yang gagal pada satu syarat saja tidak memenuhi spesifikasi.

Langkah:

1. A: kanvas katun tidak anti air → gagal.
2. B: tidak berbantalan → gagal.
3. C: anti air, berbantalan, 780 g ≤ 800 g, Rp148.000 ≤ Rp150.000 → lolos semua.
4. D: 850 g > 800 g → gagal.
5. E: Rp165.000 > Rp150.000 → gagal.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: alasannya benar (paling ringan dan murah di antara yang berbantalan), tetapi kanvas katun tidak tahan air.
- **B.** ✗ Alasannya benar, tetapi rancangan B tidak berbantalan.
- **C.** ✓ Memenuhi keempat syarat sekaligus.
- **D.** ✗ Alasannya benar, tetapi beratnya 850 g melebihi batas 800 g.
- **E.** ✗ Alasannya benar, tetapi biayanya Rp165.000 melebihi batas Rp150.000.

Jawaban: C.

No. 9 Kunci: A, C

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Evaluasi kemasan menilai keterbacaan (ukuran dan kontras huruf), kelengkapan keterangan, dan kesesuaian dengan target pasar. Setiap pernyataan harus cocok dengan apa yang tampak pada gambar.

Langkah:

1. Rancangan P: huruf putih besar di atas hijau tua, ada ilustrasi daun, ada isi bersih.
2. Rancangan Q: huruf kuning pucat kecil di atas kuning muda, tanpa ilustrasi, tanpa isi bersih.
3. Nilai tiap pernyataan terhadap temuan itu.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Pada gambar, nama produk Rancangan P berhuruf putih besar di atas hijau tua sehingga kontrasnya tinggi.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: warna cerah tidak otomatis menarik; nama produk Q hampir tidak terbaca.
- **Pernyataan 3** ✓ Nama produk Q kecil dan berwarna kuning pucat di atas latar kuning sehingga sulit dibaca.
- **Pernyataan 4** ✗ Rancangan Q tidak memuat keterangan isi bersih, sedangkan Rancangan P memuatnya.
- **Pernyataan 5** ✗ Warna latar dan huruf menentukan keterbacaan; kedua rancangan jelas berbeda.

Jawaban: pernyataan 1, 3.

No. 10 Kunci: A

Konsep: Kemasan tersier (kardus pengiriman) melindungi kemasan primer saat dikirim. Kerusakan akibat tumpukan dan benturan diatasi dengan kardus yang kuat dan bersekat.

Langkah:

1. Kerusakan: bungkus remuk karena tertekan tumpukan dalam kardus tipis tanpa sekat.
2. Perbaikan yang menyasar sumbernya: kardus bergelombang tebal bersekat (tambahan biaya kecil, ±Rp19 per bungkus).

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Menyasar penyebab: kardus tipis dan tanpa sekat.
- **B.** ✗ Jebakan: kantong tebal tidak mencegah remuk akibat tekanan tumpukan; kantong dalam tidak

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

menahan beban.
• **C.** ✗ Stiker tidak menambah daya tahan kardus.
• **D.** ✗ Kecepatan tidak mengurangi tekanan tumpukan.
• **E.** ✗ Menambah isi memperparah tumpukan dan kerusakan.

Jawaban: A.

No. 11 Kunci: B

Konsep: Desain kemasan harus menarik perhatian dan mudah dipahami target pasarnya. Untuk anak SD: warna cerah, gambar akrab, dan huruf besar yang mudah dibaca, tanpa menaikkan harga yang sudah dipatok.

Langkah:
1. Target pasar: anak kelas 1–3 SD dengan uang jajan terbatas (Rp2.000).
2. Keluhan: "tidak seru" (visual) dan "sulit dibaca" (huruf kecil).
3. Perbaikan yang menjawab keduanya dan menjaga harga: sachet yang sama dengan visual cerah dan huruf besar.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Toples kaca menaikkan biaya dan harga jauh di atas uang jajan anak, serta tidak menjawab keluhan "tidak seru".
• **B.** ✓ Warna cerah, tokoh akrab, dan huruf besar menjawab dua keluhan sekaligus tanpa mengubah harga.
• **C.** ✗ Jebakan: kupon berhadiah memang menarik, tetapi tidak memperbaiki kemasan yang sulit dibaca dan tidak seru.
• **D.** ✗ Huruf kecil menambah kesan padat dan menyulitkan anak membaca nama produk.
• **E.** ✗ Karton tebal menaikkan biaya dan hanya menjawab risiko remuk, yang tidak dikeluhkan siapa pun.

Jawaban: B.

No. 12 Kunci: 1B 2S 3S

Konsep: Kemasan harus melindungi isi, menyampaikan informasi, mendukung promosi, dan efisien dikirim; ukurannya pas dengan produk.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Jendela bening memperlihatkan produk dan menarik pembeli.
• **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: jendela di tutup boks tidak menutup rapat kue; pelapis tetap diperlukan.
• **Pernyataan 3 → Salah.** Boks terlalu besar membuat kue bergeser dan rusak, serta menambah ukuran dan ongkos kirim.

Jawaban: Benar, Salah, Salah.

No. 13 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Pemanfaatan bahan bekas dapat menekan biaya dan menjadi keunikan produk, tetapi standar kebersihan, keamanan, dan kekuatan produk tidak boleh diturunkan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Benar.** Murah tidak berarti aman; produk yang dipakai pembeli harus bersih dan aman.

• **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: pembeli membayar Rp60.000 dan berhak atas tas yang kuat; ketahanan jahitan tetap harus diuji.

• **Pernyataan 3 → Benar.** Corak unik menjadi nilai jual, sedangkan ukuran dan kekuatan harus tetap konsisten sebagai standar mutu.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 14 Kunci: D

Konsep: Perbaikan prototipe diprioritaskan menurut dampaknya pada fungsi utama produk, bukan hanya menurut banyaknya orang yang mengeluh.

Langkah:

1. Fungsi utama: wadah bekal yang menahan isi.
2. Temuan yang mengganggu fungsi itu: isi tumpah (7 dari 12).
3. Masalah warna, tutup, dan ukuran diperbaiki setelah itu.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: warna dialami paling banyak, tetapi tidak membuat wadah gagal menahan isi.

• **B.** ✗ Paling sedikit dialami bukan alasan prioritas, dan ukuran bukan masalah fungsi utama.

• **C.** ✗ Melonggarkan tutup dapat memperparah tumpahnya isi.

• **D.** ✓ Tumpah mengganggu fungsi utama sehingga harus didahulukan.

• **E.** ✗ Memperbaiki semuanya sekaligus tidak memprioritaskan masalah fungsi utama dan mempersulit pengujian ulang.

Jawaban: D.

No. 15 Kunci: E

Konsep: Keterangan pada label pangan harus mudah dipahami pembelinya dan ditulis dalam bahasa Indonesia; istilah asing boleh menjadi tambahan.

Langkah:

1. Masalah: pembeli utama tidak memahami bahasa Inggris, padahal daftar bahan dan peringatan menyangkut keamanan.
2. Perbaikan: keterangan wajib berbahasa Indonesia; istilah Inggris hanya pelengkap gaya.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Brosur terpisah tidak menjawab masalah karena pembeli tidak membacanya saat memilih produk.

• **B.** ✗ Jebakan: huruf besar tidak membuat teks Inggris dipahami.

• **C.** ✗ Bahasa daerah bukan bahasa yang diwajibkan pada label dan tidak dipahami semua pembeli.

• **D.** ✗ Daftar bahan dan peringatan adalah keterangan penting yang tidak boleh dihapus.

• **E.** ✓ Keterangan wajib dalam bahasa Indonesia dapat dipahami pembeli, sedangkan istilah Inggris tetap memberi kesan modern.

Jawaban: E.

No. 16 Kunci: B, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Label pangan olahan wajib memuat antara lain nama produk, daftar bahan, isi bersih, nama dan alamat produsen, nomor izin edar, dan tanggal kedaluwarsa. Label tidak boleh memuat klaim yang menyesatkan, termasuk klaim menyembuhkan penyakit tanpa izin.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:
1. Periksa informasi wajib satu per satu: nama ✓, komposisi ✓, isi bersih ✓, produsen dan alamat ✓, nomor P-IRT ✓, tanggal kedaluwarsa ✗.
2. Periksa klaim: "menyembuhkan asam urat, diabetes, dan darah tinggi" → klaim penyembuhan yang tidak boleh.
3. Dua perbaikan yang tepat: hapus klaim dan tambahkan tanggal kedaluwarsa.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 ✗** Jebakan: testimoni kesehatan sama saja dengan klaim penyembuhan dan memperparah masalah label.
• **Pernyataan 2 ✓** Label memuat klaim "menyembuhkan asam urat, diabetes, dan darah tinggi"; produk pangan tanpa izin khusus tidak boleh mengklaim menyembuhkan penyakit.
• **Pernyataan 3 ✗** Isi bersih dalam ml adalah informasi wajib yang sudah benar; ukuran botol tidak menggantikannya.
• **Pernyataan 4 ✓** Pada label tidak ada tanggal kedaluwarsa; keterangan ini wajib pada produk pangan olahan agar konsumen tahu batas aman konsumsi.
• **Pernyataan 5 ✗** Jebakan: komposisi adalah informasi wajib; menghapusnya melanggar ketentuan label.

Jawaban: pernyataan 2, 4.

No. 17 Kunci: C

Konsep: Akar masalah ditemukan dengan membandingkan hasil uji dengan spesifikasi komponen. Perbaikan menyasar komponen yang menyebabkan kegagalan lalu diuji ulang.

Langkah:
1. Beban target 20 kg; engsel patah pada 15 kg; kapasitas engsel hanya 10 kg.
2. Papan dan rangka masih utuh → penyebabnya engsel, yang kapasitasnya di bawah kebutuhan.
3. Ganti dengan engsel berkapasitas > 20 kg lalu uji ulang.

Analisis setiap opsi:
• **A. ✗** Papan tidak rusak sehingga bukan sumber masalah.
• **B. ✗** Jebakan: spesifikasi meja diturunkan menjadi tidak sesuai kebutuhan awal.
• **C. ✓** Menyasar akar masalah dan diuji ulang.
• **D. ✗** Lem tidak menambah kapasitas engsel.
• **E. ✗** Cat antikarat tidak menambah kekuatan engsel.

Jawaban: C.

No. 18 Kunci: B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Uji pasar terbatas menjual produk dalam jumlah kecil kepada calon pembeli untuk mengumpulkan data penjualan dan umpan balik sebelum produksi rutin.

Langkah:
1. Batasi jumlah pembeli dan tempat.
2. Catat penjualan, umpan balik, dan alasan tidak membeli.
3. Jangan mengubah produk selama uji.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap pernyataan:
- **Pernyataan 1** ✗ Menjual ke seluruh kota bukan lagi uji terbatas dan berisiko besar.
- **Pernyataan 2** ✓ Penjualan terbatas menghasilkan data nyata dengan risiko kecil.
- **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: perubahan setiap hari membuat hasil uji tidak dapat dibandingkan.
- **Pernyataan 4** ✓ Umpan balik tertulis mengumpulkan penilaian pembeli secara terukur.
- **Pernyataan 5** ✓ Alasan tidak membeli adalah informasi berharga untuk memperbaiki produk.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

No. 19 Kunci: B

Konsep: Prototipe awal (sketsa atau tampilan kasar) menguji ide dengan murah dan cepat sebelum produk dibangun penuh.

Langkah:
1. Pertanyaan yang ingin dijawab: apakah alurnya mudah dipahami.
2. Alur dapat diuji dengan sketsa kertas tanpa menulis program.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Menulis program penuh lebih dulu mahal dan berisiko bila alurnya ternyata membingungkan.
- **B.** ✓ Sketsa dan tampilan kasar cukup untuk menguji alur dengan biaya kecil.
- **C.** ✗ Aplikasi belum matang sehingga peluncuran luas berisiko.
- **D.** ✗ Jebakan: logo dan ikon tidak menjawab pertanyaan tentang alur.
- **E.** ✗ Poster menawarkan produk yang belum ada.

Jawaban: B.

No. 20 Kunci: A

Konsep: Label harus ditempatkan pada bagian yang menghadap pembeli saat produk dipajang agar nama dan keterangan utama langsung terlihat.

Langkah:
1. Masalah: bagian depan polos, label di dasar tidak terlihat.
2. Perbaikan: pindahkan ke badan botol depan.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✓ Terlihat langsung dari depan rak.
- **B.** ✗ Label di dalam botol tidak terbaca dan menyalahi fungsi label.
- **C.** ✗ Tutup tidak menunjukkan nama dan keterangan secara utuh dan tidak terlihat dari depan.
- **D.** ✗ Menambah label di dasar tidak memecahkan masalah bagian depan yang polos.
- **E.** ✗ Jebakan: label di kardus tidak dilihat pembeli yang memegang botol di rak toko.

Jawaban: A.

No. 21 Kunci: A, B, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengembangan prototipe berulang (iterasi): perbaiki → uji ulang dengan cara yang sebanding → catat → baru produksi.

Langkah:
1. Perbaikan sudah dibuat, tetapi belum terbukti.
2. Uji ulang yang sebanding, termasuk bagian terkait, dan catat perubahan.

Analisis setiap pernyataan:
- **Pernyataan 1** ✓ Syarat uji yang sama membuat perbaikan dapat dibandingkan secara adil.
- **Pernyataan 2** ✓ Catatan perubahan menjadi dasar tahap produksi dan perbaikan berikutnya.
- **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: perbaikan belum terbukti sebelum diuji ulang.
- **Pernyataan 4** ✗ Hasil uji pertama adalah pembanding yang dibutuhkan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 5** ✓ Mengubah sambungan dan engsel dapat memengaruhi kekuatan dan lipatan di bagian lain.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 5.

No. 22 Kunci: A, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Klaim pada label harus benar dan dapat dibuktikan, dan label memuat keterangan yang melindungi pemakai: komposisi, produsen, cara pakai, peringatan, dan penanda produksi atau kedaluwarsa.

Langkah:
1. Baca klaim: "tanpa bahan kimia" dan "aman untuk semua kulit".
2. Bandingkan dengan komposisi: natrium hidroksida dan air adalah zat kimia.
3. Periksa yang tidak ada: cara pemakaian, peringatan, tanggal kedaluwarsa atau kode produksi.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Semua bahan, termasuk air dan natrium hidroksida pada komposisi, adalah zat kimia; klaim itu menyesatkan.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: nama dan alamat produsen adalah keterangan wajib dan membantu penanganan keluhan.
• **Pernyataan 3** ✓ Tidak ada produk yang pasti aman untuk semua kulit; label perlu cara pakai dan peringatan.
• **Pernyataan 4** ✗ Komposisi harus rinci; kata umum tidak menggantikannya.
• **Pernyataan 5** ✓ Label pada gambar tidak memuat tanggal kedaluwarsa atau kode produksi.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 5.

No. 23 Kunci: 1S 2B 3S

Konsep: Prototipe diuji, hasilnya dianalisis, masalah diprioritaskan menurut dampaknya pada fungsi utama, lalu perbaikan diuji ulang pada prototipe berikutnya sebelum produksi massal.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Salah.** Jebakan: perubahan sambungan dapat memengaruhi cara rak dilipat, sehingga mekanisme lipat harus diuji lagi pada prototipe berikutnya.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Rak yang bergoyang gagal pada fungsi utamanya, sedangkan warna sudah disukai 9 dari 10 penguji.
• **Pernyataan 3 → Salah.** Memproduksi massal sebelum masalah kestabilan teratasi memperbanyak produk yang cacat; perbaiki dan uji ulang dalam jumlah kecil dulu.

Jawaban: Salah, Benar, Salah.

No. 24 Kunci: A, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Klaim pada label harus benar dan sesuai dengan komposisi. Label tidak boleh memuat klaim yang bertentangan dengan daftar bahan.

Langkah:
1. Klaim depan: tanpa pengawet.
2. Daftar bahan: natrium benzoat (pengawet).
3. Keduanya bertentangan → klaim dihapus atau bahan diganti.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Natrium benzoat adalah bahan pengawet sehingga klaim di depan tidak benar.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: semua bahan harus ditulis pada daftar bahan, berapa pun jumlahnya.
• **Pernyataan 3** ✗ Jumlah kecil tidak membuat produk menjadi tanpa pengawet.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **Pernyataan 4** ✓ Label harus konsisten: hapus klaim atau ubah resep sehingga klaim benar.
- **Pernyataan 5** ✗ Menambah kata "alami" menambah klaim yang menyesatkan.

Jawaban: pernyataan 1, 4.

No. 25 Kunci: D

Konsep: Label pangan olahan memuat antara lain nama produk, daftar bahan, isi bersih, nama dan alamat produsen, tanggal kedaluwarsa, dan nomor izin edar.

Langkah:

1. Yang sudah ada: nama, bahan, isi bersih, kedaluwarsa, penyimpanan.
2. Yang belum ada dan dibutuhkan pembeli: nama dan alamat produsen (serta nomor izin edar).

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Testimoni bukan keterangan wajib.
- **B.** ✗ Resep adalah rahasia usaha dan bukan keterangan wajib.
- **C.** ✗ Slogan adalah promosi, bukan keterangan wajib.
- **D.** ✓ Nama, alamat produsen, dan nomor izin edar adalah keterangan wajib yang belum ada.
- **E.** ✗ Harga eceran tertinggi dan daftar toko bukan keterangan wajib label.

Jawaban: D.

Latihan sub bab 2.1

No. 1 Kunci: C

Konsep: Perencanaan bahan baku: kebutuhan = jumlah produksi ÷ hasil per satuan bahan; kekurangan = kebutuhan − stok yang layak pakai; jumlah beli disesuaikan dengan satuan kemasan pemasok (dibulatkan ke atas).

Langkah:

1. Kebutuhan = 3.000 ÷ 40 = 75 kg.
2. Stok layak pakai = 50 − 8 = 42 kg.
3. Kekurangan = 75 − 42 = 33 kg.
4. 1 karung (25 kg) belum mencukupi; 2 karung (50 kg) mencukupi.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Stok layak pakai hanya 42 kg, kurang dari kebutuhan 75 kg.
- **B.** ✗ Jebakan: tepung kedaluwarsa ikut dihitung, sehingga kekurangan dianggap 75 − 50 = 25 kg.
- **C.** ✓ Kekurangan 33 kg dipenuhi dengan 2 karung (50 kg).
- **D.** ✗ Jebakan: stok gudang tidak dihitung sama sekali, sehingga seluruh 75 kg dibeli.
- **E.** ✗ Pembelian 100 kg jauh melebihi kebutuhan dan menambah risiko tepung menumpuk.

Jawaban: C.

No. 2 Kunci: A

Konsep: Perencanaan produksi memperhatikan bagian proses yang membatasi kapasitas (hambatan). Menambah sumber daya di bagian yang tidak membatasi tidak menambah hasil.

Langkah:

1. Hambatan: setiap cetakan hanya dipakai sekali sehari karena pot harus mengeras 24 jam.
2. Kapasitas sekarang: 8 × 10 = 80 pot < 200.
3. Kebutuhan cetakan: 200 ÷ 10 = 20 cetakan → tambah 12.
4. 12 cetakan: 12 × 10 = 120 pot, belum cukup memenuhi 200 pot.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ 20 cetakan × 10 hari = 200 pot, sesuai pesanan tanpa melanggar standar pengerasan.
- **B.** ✗ Jebakan: pekerja memang mempercepat pembuatan adonan, tetapi jumlah pot tetap dibatasi

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

cetakan yang hanya dipakai sekali sehari.

• **C.** ✗ Lembur tidak menambah pemakaian cetakan karena pot tetap harus mengeras 24 jam.

• **D.** ✗ Jebakan: cetakan memang dapat dipakai dua kali sehari, tetapi pot dilepas sebelum mengeras 24 jam sesuai standar sehingga mudah retak.

• **E.** ✗ Jebakan: jumlah cetakan memang bertambah, tetapi 12 × 10 = 120 pot masih kurang dari 200.

Jawaban: A.

Latihan sub bab 2.2

No. 1 Kunci: C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Harga jual = biaya produksi per unit + laba, dengan laba = persentase × biaya produksi per unit. Harga pesaing dapat menjadi batas atas harga. Biaya per unit = total biaya produksi ÷ jumlah produksi.

Langkah:

1. Total biaya = 2.250.000 + 450.000 + 600.000 + 300.000 = Rp3.600.000.
2. Biaya per kotak = 3.600.000 ÷ 120 = Rp30.000.
3. Batas bawah (laba 20%) = 30.000 × 1,2 = Rp36.000; batas atas = harga pesaing Rp39.000.
4. Harga yang memenuhi: Rp36.000 dan Rp38.400.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✗ 33.000 = 30.000 × 1,10, laba hanya 10%, di bawah target.

• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: 35.700 = 30.000 × 1,19, laba 19%, sedikit di bawah batas 20%.

• **Pernyataan 3** ✓ 30.000 × 1,20 = 36.000, tepat di batas bawah laba 20%.

• **Pernyataan 4** ✓ 38.400 − 30.000 = 8.400; 8.400 ÷ 30.000 = 28%, di dalam rentang.

• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: labanya memang memenuhi syarat (32%), tetapi harganya melebihi harga pesaing Rp39.000.

Jawaban: pernyataan 3, 4.

No. 2 Kunci: B

Konsep: Biaya produksi per unit = (total biaya tetap produksi ÷ jumlah unit) + biaya variabel per unit. Biaya iklan termasuk biaya pemasaran, bukan biaya produksi.

Langkah:

1. Biaya variabel per jaket = 45.000 + 12.000 + 18.000 + 5.000 = Rp80.000.
2. Biaya tetap produksi = 2.500.000 + 2.000.000 = Rp4.500.000 → per jaket 4.500.000 ÷ 250 = Rp18.000.
3. Biaya produksi per jaket = 80.000 + 18.000 = Rp98.000.
4. Iklan Rp3.500.000 tidak dimasukkan.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: biaya iklan ikut dihitung: 98.000 + 3.500.000 ÷ 250 = 112.000.

• **B.** ✓ Biaya variabel ditambah bagian biaya tetap produksi per jaket.

• **C.** ✗ Jebakan: hanya sewa ruang yang dihitung sebagai biaya tetap: 80.000 + 10.000.

• **D.** ✗ Jebakan: hanya gaji desainer yang dihitung sebagai biaya tetap: 80.000 + 8.000.

• **E.** ✗ Jebakan: hanya biaya variabel; biaya tetap produksi tidak dibebankan.

Jawaban: B.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 3 Kunci: D

Konsep: Biaya produksi = bahan baku + bahan penolong + tenaga kerja + overhead (tanpa biaya promosi). Biaya produksi per unit dihitung dari produk yang dijual. Harga jual = biaya per unit × (100% + persentase laba).

Langkah:

1. Biaya produksi = 2.400.000 + 1.200.000 + 1.500.000 + 300.000 = Rp5.400.000.
2. Lampu yang dijual = 60 − 6 = 54 lampu.
3. Biaya per lampu = 5.400.000 ÷ 54 = Rp100.000.
4. Harga jual = 100.000 × 125% = Rp125.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: dibagi 60 lampu dan belum ditambah laba (5.400.000 ÷ 60).
- **B.** ✗ Jebakan: biaya per lampu sudah benar, tetapi laba 25% belum ditambahkan.
- **C.** ✗ Jebakan: laba sudah ditambahkan, tetapi dibagi 60 lampu termasuk lampu pajangan (90.000 × 125%).
- **D.** ✓ Biaya produksi dibagi 54 lampu yang dijual, lalu ditambah laba 25%.
- **E.** ✗ Jebakan: biaya promosi ikut dihitung: (5.940.000 ÷ 54) × 125%.

Jawaban: D.

No. 4 Kunci: C

Konsep: Biaya produksi = bahan baku + bahan penolong + tenaga kerja + overhead. Biaya promosi termasuk biaya pemasaran. Biaya per unit layak jual = total biaya produksi ÷ jumlah produk yang lolos pemeriksaan.

Langkah:

1. Total biaya produksi = 2.250.000 + 600.000 + 900.000 + 600.000 + 450.000 = Rp4.800.000.
2. Sandal layak = 160 − 10 = 150 pasang.
3. Biaya per pasang = 4.800.000 ÷ 150 = Rp32.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: overhead lupa dihitung: 4.350.000 ÷ 150.
- **B.** ✗ Jebakan: total benar, tetapi dibagi 160 pasang termasuk yang cacat.
- **C.** ✓ Biaya produksi dibagi 150 pasang yang layak.
- **D.** ✗ Jebakan: sewa stan ikut dihitung dan dibagi 160 pasang: 5.400.000 ÷ 160.
- **E.** ✗ Jebakan: sewa stan promosi ikut dihitung sebagai biaya produksi: 5.400.000 ÷ 150.

Jawaban: C.

No. 5 Kunci: B, C

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Harga jual = biaya produksi per unit + laba. Batas bawah harga ditentukan oleh laba minimal yang diinginkan, sedangkan batas atas dapat ditentukan oleh kemampuan bayar/anggaran pembeli.

Langkah:

1. Total biaya = 2.400.000 + 300.000 + 500.000 + 200.000 = Rp3.400.000.
2. Biaya per kotak = 3.400.000 ÷ 200 = Rp17.000.
3. Harga terendah = 17.000 + 5.000 = Rp22.000; harga tertinggi = anggaran Rp23.000.
4. Harga yang memenuhi: Rp22.100 dan Rp22.500.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: 21.250 − 17.000 = 4.250, kurang dari laba minimal Rp5.000 (angka ini sama dengan laba 25%).
- **Pernyataan 2** ✓ 22.100 − 17.000 = 5.100 ≥ 5.000, dan masih di bawah anggaran Rp23.000.
- **Pernyataan 3** ✓ Laba 5.500 per kotak dan harga masih di bawah anggaran.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 4 ✗** Jebakan: laba 6.800 memang memenuhi syarat, tetapi harganya melebihi anggaran panitia Rp23.000.
• **Pernyataan 5 ✗** Harga melebihi anggaran panitia Rp23.000.

Jawaban: pernyataan 2, 3.

Latihan sub bab 2.3

No. 1 Kunci: B

Konsep: Proses produksi disusun dari penyiapan bahan, pengolahan bahan menjadi komponen, perakitan, penyelesaian (finishing) dan pemeriksaan, lalu pengemasan. Setiap tahap memerlukan hasil tahap sebelumnya.

Langkah:
1. Kain perca harus dipilah dan dicuci lebih dulu agar bersih dan warnanya tertata → (2).
2. Kain yang bersih dipotong menjadi lajur → (1).
3. Lajur dijahit pada alas → (3), lalu dirapikan dan diperiksa → (4).
4. Produk yang lolos pemeriksaan dikemas → (5).

Analisis setiap opsi:
• **A. ✗** Jebakan: memotong dulu baru memilah terlihat praktis, tetapi lajur kecil yang belum dicuci sulit dipilah dan mudah kusut serta berserabut saat dicuci.
• **B. ✓** Penyiapan bahan, pemotongan, perakitan, penyelesaian, lalu pengemasan berurutan dengan benar.
• **C. ✗** Ujung benang baru dapat dirapikan dan jahitan baru dapat diperiksa setelah lajur dijahit.
• **D. ✗** Lajur harus dipotong dulu sebelum dapat dijahit pada alas.
• **E. ✗** Kain perca dijahit sebelum dipilah dan dicuci, sehingga keset jadi yang kotor harus dicuci ulang.

Jawaban: B.

No. 2 Kunci: E

Konsep: Solusi masalah produksi harus menghilangkan penyebab yang terbukti. Bila alat, suhu, waktu, dan resep sudah sesuai, sedangkan cara kerja petugas menyimpang dari prosedur, perbaikannya adalah mengembalikan cara kerja ke prosedur.

Langkah:
1. Gejala: bawah gosong, atas pucat.
2. Suhu, waktu, dan resep sudah benar; penyebabnya posisi loyang di rak paling bawah.
3. Solusi: kembalikan loyang ke rak tengah sesuai resep.

Analisis setiap opsi:
• **A. ✗** Oven tidak rusak; masalahnya posisi loyang, sehingga mengganti oven membuang biaya.
• **B. ✗** Jebakan: suhu lebih rendah memang mengurangi gosong, tetapi bagian atas makin pucat dan suhu menjadi tidak sesuai resep.
• **C. ✗** Jebakan: bagian atas memang lebih matang, tetapi bagian bawah makin gosong.
• **D. ✗** Resep tidak bermasalah; penyebab sudah ditemukan pada posisi loyang.
• **E. ✓** Langsung menghilangkan penyebab dan sesuai prosedur resep.

Jawaban: E.

No. 3 Kunci: D

Konsep: Solusi masalah proses produksi adalah mengembalikan tahap yang menyimpang ke standar kerja (di sini: waktu jeda pengeringan sesuai petunjuk bahan).

Langkah:
1. Bahan dan kayu sesuai standar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Penyimpangan: jeda antarlapisan hanya 1 jam, bukan 6 jam.
3. Solusi: menunggu lapisan pertama kering sesuai petunjuk sebelum lapisan berikutnya.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Bahan pernis sudah sesuai standar; masalahnya cara kerja.
• **B.** ✗ Lapisan tambahan di atas lapisan yang belum kering justru makin lengket.
• **C.** ✗ Jebakan: pengampelasan memang membuat permukaan halus, tetapi tidak membuat pernis cepat kering.
• **D.** ✓ Menghilangkan penyebab: lapisan berikutnya dioleskan setelah lapisan pertama kering.
• **E.** ✗ Jebakan: pernis encer memang lebih cepat kering, tetapi takarannya menyimpang dari petunjuk, lapisannya menjadi tipis, dan jeda antarlapisan tetap tidak dipatuhi.

Jawaban: D.

No. 4 Kunci: B

Konsep: Solusi masalah proses jasa memperbaiki prosedur kerja yang menjadi penyebab. Bila sebuah langkah penting terlewat karena tidak tercantum dalam daftar kerja, langkah itu harus ditambahkan agar selalu dikerjakan.

Langkah:

1. Unit AC tidak rusak, freon sesuai.
2. Penyebab: selang pembuangan tidak dibersihkan karena tidak ada di daftar kerja.
3. Solusi: tambahkan langkah tersebut pada daftar kerja servis.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Unit tidak rusak, sehingga penggantian unit tidak diperlukan dan merugikan pelanggan.
• **B.** ✓ Menghilangkan penyebab dan mencegah kelalaian yang sama pada servis berikutnya.
• **C.** ✗ Memindahkan masalah kepada pelanggan, bukan memperbaikinya.
• **D.** ✗ Freon tidak berhubungan dengan air yang menetes; freon pun sudah sesuai.
• **E.** ✗ Jebakan: pelanggan memang terlayani lagi, tetapi biayanya besar dan langkah pembersihan selang tetap tidak ada di daftar kerja.

Jawaban: B.

No. 5 Kunci: E

Konsep: Bahan produksi adalah sesuatu yang diolah dan habis terpakai atau menjadi bagian produk (kain, tawas, daun, benang). Alat produksi dipakai berulang kali untuk membantu proses dan tidak menjadi bagian produk (panci kukus, pipa paralon, mesin jahit).

Langkah:

1. Menjadi bagian produk atau habis terpakai: kain katun, tawas, daun jati, daun jarak, benang katun.
2. Dipakai berulang kali: panci kukus, pipa paralon, mesin jahit, tali rafia pengikat gulungan.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Panci kukus adalah alat, bukan bahan.
• **B.** ✗ Jebakan: pipa paralon memang ikut digulung bersama kain, tetapi dilepas lagi dan dipakai berulang, sehingga termasuk alat.
• **C.** ✗ Mesin jahit adalah alat.
• **D.** ✗ Kelompok ini seluruhnya alat produksi.
• **E.** ✓ Semuanya bahan yang habis terpakai atau menjadi bagian syal.

Jawaban: E.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Latihan sub bab 2.4

No. 1 Kunci: B, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengemasan produk hidup harus melindungi produk dari guncangan (penahan dan sekat), mencegah bagian produk berpindah atau tumpah, dan tetap menjaga kebutuhan hidup tanaman, seperti sirkulasi udara.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: plastik memang melindungi dari air hujan, tetapi tanaman hidup perlu sirkulasi udara selama 2–3 hari perjalanan.

• **Pernyataan 2** ✓ Mencegah media tanam tumpah ketika paket miring atau terguncang.

• **Pernyataan 3** ✗ Mengurangi media membuat akar tidak tertopang dan tanaman mudah goyah, sedangkan tumpahnya media tidak teratasi.

• **Pernyataan 4** ✓ Ajir dan sekat menahan tangkai serta pot agar tidak bergerak dan patah.

• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: pengiriman kilat memang mengurangi lama perjalanan, tetapi guncangan tetap terjadi sehingga media tetap tumpah dan tangkai tetap dapat patah.

Jawaban: pernyataan 2, 4.

No. 2 Kunci: D

Konsep: Produk mudah pecah dikemas dengan sekat per butir agar tidak saling berbenturan, ditambah kemasan luar yang kuat. Bahan pengemas juga mempertimbangkan berat karena memengaruhi ongkos kirim.

Langkah:

1. Penyebab retak: telur saling berbenturan.
2. Perlu sekat per butir → nampan telur karton.
3. Nampan karton ringan, sehingga ongkos kirim hampir tidak berubah.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: plastik wrap memang membungkus tiap butir, tetapi terlalu tipis untuk meredam benturan antartelur yang tersusun rapat.

• **B.** ✗ Jebakan: plastik gelembung di luar kardus memang meredam benturan dari luar, tetapi telur di dalam tetap saling berbenturan.

• **C.** ✗ Kotak kayu berat dan mahal, dan telur di dalamnya tetap saling berbenturan.

• **D.** ✓ Sekat per butir mencegah benturan antartelur dan bahannya ringan.

• **E.** ✗ Jebakan: koran padat memang mengurangi gerakan, tetapi telur masih bersentuhan satu sama lain dan koran mudah kempis saat terguncang.

Jawaban: D.

Latihan sub bab 2.5

No. 1 Kunci: B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perbaikan mutu dilakukan dengan menghilangkan akar penyebab cacat yang ditemukan, menetapkan standar kerja (waktu proses, takaran), lalu memeriksa hasilnya secara rutin. Tindakan yang hanya menutupi gejala atau memindahkan masalah kepada pelanggan bukan perbaikan mutu.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: warna memang lebih pekat, tetapi luntur terjadi karena warna belum terkunci; pewarna berlebih justru makin banyak yang terlepas saat dicuci.

• **Pernyataan 2** ✓ Menghilangkan penyebab pertama: warna terkunci sempurna sehingga tidak luntur.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: pencelupan lebih lama memang membuat warna lebih meresap, tetapi warna tetap luntur bila tidak dikunci dengan fiksasi yang cukup lama; penyebab kedua (takaran) juga tidak tersentuh.
• **Pernyataan 4** ✓ Menghilangkan penyebab kedua: takaran sama setiap kali sehingga warna seragam.
• **Pernyataan 5** ✓ Pengujian rutin memastikan perbaikan berhasil sebelum kain dikirim ke pelanggan.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

No. 2 Kunci: B

Konsep: Pengendalian mutu mencegah cacat sejak proses dengan alat bantu kerja yang seragam dan pemeriksaan berkala selama produksi, bukan dengan menurunkan standar atau memilah setelah produk jadi.

Langkah:
1. Cacat: berat per potong tidak seragam.
2. Penyebab: pembentukan dengan tangan tanpa cetakan dan tanpa timbangan.
3. Pencegahan: cetakan berukuran tetap + penimbangan contoh berkala selama produksi.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Menurunkan standar menyembunyikan masalah; pelanggan tetap menerima nugget yang ukurannya tidak seragam.
• **B.** ✓ Cetakan menghilangkan penyebab, sedangkan penimbangan berkala memastikan hasilnya tetap sesuai standar.
• **C.** ✗ Jebakan: berat kemasan memang menjadi sama, tetapi standar 20 potong per kemasan dan 25 ± 2 gram per potong dilanggar.
• **D.** ✗ Jebakan: pemilahan memang menyaring produk tidak standar, tetapi dilakukan setelah produk jadi sehingga bahan dan tenaga terbuang.
• **E.** ✗ Lebih banyak pekerja yang membentuk dengan tangan justru menambah variasi berat.

Jawaban: B.

No. 3 Kunci: B, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perbaikan mutu menghilangkan akar penyebab cacat (bahan dan proses yang menyimpang dari standar), menetapkan standar kerja tertulis, serta memeriksa hasil secara berkala. Memilah produk cacat saja tidak memperbaiki mutu.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: pemilahan memang mencegah produk retak terjual, tetapi penyebab retak tidak diperbaiki sehingga cacat terus terjadi.
• **Pernyataan 2** ✓ Menghilangkan penyebab pertama: campuran kurang semen membuat paving rapuh.
• **Pernyataan 3** ✓ Menghilangkan penyebab kedua: pengeringan terlalu cepat membuat paving retak.
• **Pernyataan 4** ✓ Pengujian contoh memastikan hasil perbaikan memenuhi standar sebelum dikirim.
• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: mutu pasir memang memengaruhi kekuatan, tetapi penelusuran tidak menemukan masalah pada pasir; penyebabnya perbandingan campuran dan cara perawatan.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 4.

No. 4 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perbaikan mutu menyasar akar penyebab cacat (bahan yang tidak disiapkan sesuai prosedur dan kondisi proses yang menyimpang), lalu memantau titik kritis proses agar penyimpangan tidak terulang.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✓ Menghilangkan penyebab kedua: suhu terlalu panas mengganggu pertumbuhan jamur tempe.

• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: ragi memang menentukan pertumbuhan jamur, tetapi penyebabnya kulit ari dan suhu; ragi berlebih tidak memperbaiki keduanya.

• **Pernyataan 3** ✓ Menghilangkan penyebab pertama.

• **Pernyataan 4** ✓ Pemantauan memastikan suhu tetap sesuai standar.

• **Pernyataan 5** ✗ Jamur tempe membutuhkan udara; bungkus tanpa lubang justru membuat tempe gagal dan berbau.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

No. 5 Kunci: E

Konsep: Pengendalian mutu yang efektif memeriksa hasil setiap tahap penting (pemeriksaan dalam proses), sehingga cacat ditemukan sebelum diproses lebih lanjut dan biaya pemborosan berkurang.

Langkah:

1. Cacat terbanyak (22 dari 30) berasal dari tahap pemotongan.
2. Cacat baru diketahui setelah dompet jadi, sehingga bahan dan waktu jahit terbuang.
3. Solusi: periksa potongan terhadap pola sebelum dijahit.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: pemeriksaan akhir memang menjadi lebih teliti, tetapi cacat tetap baru ditemukan setelah bahan dan waktu terbuang.

• **B.** ✗ Menjual barang cacat tidak mencegah cacat berikutnya.

• **C.** ✗ Bahan bukan penyebab; cacat terjadi karena potongan tidak sesuai pola.

• **D.** ✗ Jebakan: keterampilan menjahit memang penting, tetapi jahitan tetap miring bila potongannya tidak sesuai pola.

• **E.** ✓ Cacat ditemukan di tahap terjadinya, sebelum waktu jahit terbuang.

Jawaban: E.

Kuis Akhir Bab 2

No. 1 Kunci: B

Konsep: Produk rapuh dikemas dengan pembungkus peredam benturan (bubble wrap), sekat agar tidak saling beradu, pengisi ruang kosong, dan kardus yang kuat.

Langkah:

1. Penyebab pecah: pembungkus tipis dan kardus longgar sehingga gelas beradu dan bergerak.
2. Perbaikan: bubble wrap, sekat, pengisi, dan kardus kokoh.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Pembungkus yang sama dan berdempetan akan tetap beradu.

• **B.** ✓ Peredam benturan, sekat, dan pengisi menjawab penyebab pecah.

• **C.** ✗ Plastik tanpa sekat tidak meredam benturan.

• **D.** ✗ Jebakan: stiker tidak mengubah daya tahan kemasan.

• **E.** ✗ Kantong plastik kecil tidak melindungi gelas dari benturan.

Jawaban: B.

No. 2 Kunci: A

Konsep: Kapasitas produksi = jumlah pekerja × hasil per pekerja per hari × jumlah hari. Bila kapasitas kurang dari target, tambah sumber daya (pekerja, alat, atau waktu) sampai kapasitas memenuhi target.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Kapasitas sekarang: 6 × 4 × 5 = 120 stel (kurang 60 dari target 180).
2. Dengan 9 penjahit: 9 × 4 × 5 = 180 stel → tepat.
3. Cek pilihan lain: 8 penjahit = 160; 6 penjahit 6 hari = 144; keduanya kurang.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ 9 penjahit × 4 × 5 = 180 stel, sesuai target.
- **B.** ✗ Jebakan: hitungannya benar (160), tetapi masih kurang 20 stel dari target.
- **C.** ✗ Hitungannya benar (144), tetapi masih kurang dan melewati tenggat 5 hari.
- **D.** ✗ Bahan sudah tersedia; kekurangannya ada pada kapasitas penjahit.
- **E.** ✗ Penjahit tambahan dapat dipinjam, sehingga mengurangi pesanan tidak diperlukan.

Jawaban: A.

No. 3 Kunci: A

Konsep: Biaya produksi = bahan baku + tenaga kerja langsung + overhead pabrik. Iklan dan ongkos kirim ke pembeli adalah biaya pemasaran dan penjualan, bukan biaya produksi.

Langkah:

1. Biaya produksi: 2.400.000 + 1.500.000 + 300.000 = Rp4.200.000.
2. Iklan Rp400.000 dan ongkos kirim Rp250.000 dikeluarkan setelah tas jadi → bukan biaya produksi.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Hanya tiga biaya produksi yang dijumlahkan.
- **B.** ✗ Jebakan: iklan adalah biaya pemasaran, bukan biaya produksi.
- **C.** ✗ Ongkos kirim ke pembeli adalah biaya penjualan.
- **D.** ✗ Menjumlahkan semua baris termasuk biaya yang bukan biaya produksi.
- **E.** ✗ Listrik dan penyusutan mesin pabrik termasuk overhead pabrik sehingga ikut dihitung.

Jawaban: A.

No. 4 Kunci: B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perencanaan produksi mencakup bahan baku, jadwal, tenaga kerja, alat, dan biaya, sesuai jumlah pesanan dan sumber daya yang ada.

Langkah:

1. Hubungkan tiap pilihan dengan pekerjaan memproduksi 200 porsi.
2. Pilih yang menyangkut bahan, jadwal, dan tenaga/alat.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Seragam panitia tidak memengaruhi proses produksi nasi kotak.
- **Pernyataan 2** ✓ Kebutuhan bahan dihitung dari jumlah porsi dan resep.
- **Pernyataan 3** ✗ Ucapan terima kasih bukan bagian perencanaan produksi.
- **Pernyataan 4** ✓ Jadwal memastikan seluruh porsi selesai tepat waktu.
- **Pernyataan 5** ✓ Tugas dibagi menurut tenaga dan alat yang tersedia.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

No. 5 Kunci: E

Konsep: Pada jadwal kegiatan, tahap yang saling bergantung harus berurutan, sedangkan tahap yang tidak bergantung dapat dikerjakan bersamaan. Waktu tercepat ditentukan rangkaian tahap berurutan yang paling lama.

Langkah:

1. Rangkaian berurutan: A (1) → B (1) → D (3) → E (1) = 6 hari.
2. Tahap C (2 hari) dikerjakan bersamaan dengan A–D dan selesai sebelum E dimulai, sehingga tidak

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

menambah waktu.
3. Waktu tercepat: 6 hari.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: 8 hari adalah jumlah semua tahap, padahal tahap C dapat bersamaan.
• **B.** ✗ Pencetakan label tidak harus mendahului pemotongan kain.
• **C.** ✗ Menjahit baru dapat dimulai setelah memotong kain, yang baru dapat setelah membeli bahan.
• **D.** ✗ Tahap A, B, dan D berurutan sehingga sudah 5 hari, ditambah tahap E 1 hari.
• **E.** ✓ Rangkaian A, B, D, E = 6 hari, dan label (C) selesai lebih dulu.

Jawaban: E.

No. 6 Kunci: A, B, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Biaya tetap tidak berubah totalnya walau produksi berubah; biaya variabel totalnya berubah mengikuti produksi. Biaya tetap per unit makin kecil bila produksi makin besar.

Langkah:
1. Tetap: sewa dan gaji = Rp3.000.000 per bulan.
2. Variabel: bahan dan upah pengemas = Rp13.000 per porsi.
3. Biaya tetap per porsi: 3.000.000 ÷ 500 = 6.000; ÷ 600 = 5.000.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Kedua biaya itu sama besar berapa pun porsi yang diproduksi.
• **Pernyataan 2** ✓ Total biaya bahan dan upah pengemas bertambah mengikuti jumlah porsi.
• **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: biaya tetap yang sama dibagi porsi lebih banyak menjadi lebih kecil per porsi.
• **Pernyataan 4** ✗ Biaya bahan dan upah pengemas berubah mengikuti porsi sehingga bukan biaya tetap.
• **Pernyataan 5** ✓ Rp3.000.000 ÷ 500 = Rp6.000, sedangkan Rp3.000.000 ÷ 600 = Rp5.000 per porsi.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 5.

No. 7 Kunci: C

Konsep: Biaya produksi terdiri atas bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (biaya penunjang seperti listrik dan sewa tempat produksi).

Langkah:
1. Kain menjadi bagian tas → bahan baku.
2. Upah penjahit yang membuat tas → tenaga kerja langsung.
3. Listrik mesin dan sewa ruangan menunjang produksi → overhead.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Ketiga pengelompokan tertukar.
• **B.** ✗ Kain bukan tenaga kerja, upah bukan overhead, dan sewa bukan bahan baku.
• **C.** ✓ Pengelompokan sesuai ketiga jenis biaya produksi.
• **D.** ✗ Jebakan: upah penjahit yang langsung membuat produk adalah tenaga kerja langsung, bukan overhead.
• **E.** ✗ Upah penjahit bukan bahan baku, dan listrik serta sewa ruangan produksi termasuk biaya produksi.

Jawaban: C.

No. 8 Kunci: B

Konsep: Harga jual = biaya produksi + laba. Bila laba dinyatakan sebagai persen dari biaya produksi, laba = persen × biaya produksi.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Laba = 20 % × Rp16.000 = Rp3.200.
2. Harga jual = Rp16.000 + Rp3.200 = Rp19.200.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Hanya nilai laba, belum ditambah biaya produksi.
- **B.** ✓ Biaya + laba 20 % dari biaya = Rp19.200.
- **C.** ✗ Jebakan: Rp16.000 ÷ 0,8 = Rp20.000 memberi laba 20 % dari harga jual, bukan dari biaya.
- **D.** ✗ Tidak sesuai laba 20 % dari biaya produksi.
- **E.** ✗ Biaya digandakan (laba 100 %).

Jawaban: B.

No. 9 Kunci: C

Konsep: Dalam proses berurutan, tahap berkapasitas terkecil (penghambat/bottleneck) menentukan hasil seluruh proses. Memperbaiki tahap lain tidak menaikkan hasil.

Langkah:

1. Kapasitas penggorengan: 10 kg × 8 jam = 80 kg < 100 kg → kurang.
2. Tahap lain berkapasitas lebih besar (60, 50, 45 kg/jam) → bukan penghambat.
3. Perbaikan harus menambah kapasitas penggorengan.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: pengupasan sudah cepat; singkong justru menumpuk karena tahap berikutnya lambat.
- **B.** ✗ Pengirisan sudah berkapasitas 50 kg/jam, jauh di atas penggorengan.
- **C.** ✓ Menambah alat penggorengan menaikkan kapasitas tahap penghambat.
- **D.** ✗ Pembumbuan berkapasitas 45 kg/jam, bukan penghambat.
- **E.** ✗ Istirahat tidak menaikkan kapasitas alat penggorengan.

Jawaban: C.

No. 10 Kunci: B, C

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: K3 pada produksi: alat pelindung diri yang sesuai, tempat kerja bersih dan bertanda bahaya, serta pelindung mesin yang selalu terpasang.

Langkah:

1. Tiga bahaya: panas, lantai licin, mesin tanpa pelindung.
2. Tindakan yang tepat menghilangkan atau mengurangi bahaya itu dengan alat/tanda yang sesuai.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: lap basah menghantarkan panas dan dapat menyebabkan luka bakar.
- **Pernyataan 2** ✓ Alat pelindung yang tepat mengurangi risiko luka bakar.
- **Pernyataan 3** ✓ Lantai bersih dan tanda peringatan mencegah terpeleset.
- **Pernyataan 4** ✗ Pelindung mesin tidak boleh dilepas saat mesin dipakai; kehati-hatian tidak menggantikan pelindung.
- **Pernyataan 5** ✗ Keselamatan harus dijaga setiap saat, bukan hanya saat diperiksa.

Jawaban: pernyataan 2, 3.

No. 11 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Memilih pemasok mempertimbangkan harga, mutu, ketepatan pengiriman, dan kesesuaian jumlah pemesanan dengan kebutuhan.

Langkah:

1. Tenggat hari Jumat → ketepatan waktu penting.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Mutu harus diperiksa.
3. Minimal 200 kg tidak sesuai kebutuhan 50 kg.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Pesanan harus diserahkan hari Jumat; keterlambatan bahan berakibat langsung.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: harga murah tidak berarti menguntungkan bila bahan terlambat atau bermutu rendah.
• **Pernyataan 3** ✓ Contoh bahan memastikan mutu sesuai kebutuhan sebelum memesan banyak.
• **Pernyataan 4** ✓ 200 kg jauh melebihi kebutuhan 50 kg sehingga menambah modal dan risiko bahan tersisa.
• **Pernyataan 5** ✗ Keterlambatan berulang adalah risiko yang tidak sebanding dengan selisih harga.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

No. 12 Kunci: D

Konsep: Produksi makanan dimulai dengan higiene dan sanitasi: tangan, pakaian kerja, alat, dan tempat kerja harus bersih.

Langkah:
1. Sebelum menyentuh bahan, kebersihan diri dan tempat kerja harus terjamin.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Mengadon tanpa persiapan higiene berisiko mencemari roti.
• **B.** ✗ Kemasan dan bahan mentah sebaiknya tidak bercampur di satu meja.
• **C.** ✗ Sarung tangan yang sama untuk semua pekerjaan dapat membawa kotoran ke adonan.
• **D.** ✓ Cuci tangan, pakaian kerja, dan kebersihan alat adalah langkah pertama prosedur higiene.
• **E.** ✗ Tas dan telepon tidak boleh berada di meja kerja makanan.

Jawaban: D.

No. 13 Kunci: D

Konsep: Biaya per unit layak jual = total biaya produksi ÷ jumlah unit yang dapat dijual. Biaya unit yang rusak tetap ditanggung oleh unit yang baik.

Langkah:
1. Total biaya = 2.400.000 + 900.000 + 300.000 = Rp3.600.000.
2. Unit layak jual = 150 − 6 = 144 botol.
3. Biaya per botol = 3.600.000 ÷ 144 = Rp25.000.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: Rp3.300.000 ÷ 150 — overhead terlewat dan botol rusak ikut dibagi.
• **B.** ✗ Rp3.300.000 ÷ 144 — overhead terlewat.
• **C.** ✗ Rp3.600.000 ÷ 150 — botol rusak ikut dibagi.
• **D.** ✓ Rp3.600.000 ÷ 144 = Rp25.000.
• **E.** ✗ Rp3.600.000 ÷ 138 — botol rusak dikurangkan dua kali (12 botol).

Jawaban: D.

No. 14 Kunci: A, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Mutu hasil produksi bergantung pada bahan baku dan penolong. Masalah diatasi dengan memperbaiki penyebabnya dan dicegah dengan memeriksa bahan sebelum dipakai.

Langkah:
1. Resep dan cara kerja benar → penyebabnya ragi yang rusak.
2. Atasi: ganti ragi. Cegah: periksa tanggal kedaluwarsa dan simpan dengan benar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✓ Ragi rusak adalah penyebab; ragi baru yang disimpan benar menyelesaikannya.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: ragi yang sudah rusak tidak menjadi aktif hanya karena jumlahnya ditambah.
• **Pernyataan 3** ✗ Resep sudah benar; mengubahnya tidak menyentuh penyebab.
• **Pernyataan 4** ✓ Pemeriksaan bahan masuk mencegah bahan rusak ikut diproses.
• **Pernyataan 5** ✗ Pemanggangan lebih lama tidak membuat adonan mengembang dan dapat menggosongkan roti.

Jawaban: pernyataan 1, 4.

No. 15 Kunci: B

Konsep: Perencanaan produksi menentukan kebutuhan bahan baku, tenaga kerja, alat, waktu, dan biaya agar pesanan dapat diselesaikan sesuai jumlah dan tenggat.

Langkah:

1. Yang sudah ada: kebutuhan bahan baku.
2. Yang belum ada: tenaga kerja, alat, jadwal, dan biaya.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Daftar pelanggan lama tidak diperlukan untuk menyelesaikan pesanan ini.
• **B.** ✓ Tenaga kerja, alat, jadwal, dan biaya adalah unsur perencanaan yang belum tercatat.
• **C.** ✗ Logo dan warna kemasan bukan unsur perencanaan produksi pesanan ini.
• **D.** ✗ Promosi berkaitan dengan pemasaran, bukan perencanaan produksi.
• **E.** ✗ Foto pesanan lama tidak membantu menyelesaikan produksi.

Jawaban: B.

No. 16 Kunci: E

Konsep: Harga jual harus menutup biaya produksi dan memberi laba. Bila harga pesaing lebih rendah dari biaya sendiri, tindakan yang tepat adalah menekan biaya atau menambah nilai produk, bukan menjual rugi.

Langkah:

1. Biaya Rp13.500 > harga pesaing Rp12.000 → menyamai pesaing berarti rugi Rp1.500 per bungkus.
2. Setiap bungkus yang terjual menambah kerugian, bukan menutupnya.
3. Solusi: tekan biaya atau tambah keunggulan produk.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: makin banyak terjual makin besar total kerugian karena rugi di setiap bungkus.
• **B.** ✗ Kenaikan tajam tanpa nilai tambah akan menjauhkan pembeli yang sensitif harga.
• **C.** ✗ Harga sama dengan biaya berarti tanpa laba dan tanpa perubahan sulit bersaing.
• **D.** ✗ Menghentikan produksi menunggu pesaing tidak menyelesaikan masalah biaya.
• **E.** ✓ Menekan biaya atau menambah keunggulan menjawab masalah sebelum menentukan harga.

Jawaban: E.

No. 17 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: SOP adalah pedoman langkah kerja yang menjaga konsistensi mutu dan keselamatan. Perubahan SOP dilakukan secara resmi, bukan oleh pekerja sendiri.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Benar.** Pedoman tertulis membuat semua pekerja menghasilkan mutu yang sama.

• **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: tanpa pemeriksaan, jahitan cacat tidak diketahui sebelum dikemas.

• **Pernyataan 3 → Benar.** Perubahan prosedur yang tidak disepakati menimbulkan cara kerja yang berbeda-beda.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 18 Kunci: A

Konsep: Pemilihan kemasan menyesuaikan sifat produk. Produk berminyak memerlukan bahan kemasan yang kedap minyak dan penutup yang rapat.

Langkah:

1. Penyebab: plastik tipis tidak menahan minyak.
2. Perbaikan: kemasan berlapis kedap minyak dengan segel rapat.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✓ Menahan minyak pada kemasan menyelesaikan penyebab rembesan.

• **B.** ✗ Kertas tipis menyerap tetapi tidak menahan minyak sehingga rak tetap kotor.

• **C.** ✗ Stiker hanya menyamarkan noda, bukan menghentikan rembesan.

• **D.** ✗ Jebakan: kantong kecil tetap merembes karena bahannya tidak kedap minyak.

• **E.** ✗ Mengubah produk tanpa memeriksa mutu dapat merusak rasa dan tekstur abon.

Jawaban: A.

No. 19 Kunci: 1S 2B 3B

Konsep: Produk makanan hangat didinginkan lebih dulu sebelum dikemas rapat agar tidak terbentuk embun yang memicu jamur.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Salah.** Jebakan: roti hangat melepaskan uap yang terperangkap dan menjadi embun di dalam plastik.

• **Pernyataan 2 → Benar.** Kelembapan di dalam kemasan tertutup memudahkan jamur tumbuh.

• **Pernyataan 3 → Benar.** Roti yang sudah dingin tidak lagi melepaskan banyak uap ke dalam kemasan.

Jawaban: Salah, Benar, Benar.

No. 20 Kunci: D

Konsep: Persentase cacat = jumlah produk cacat ÷ jumlah produk diperiksa × 100 %. Perbaikan diprioritaskan pada jenis cacat yang paling sering terjadi.

Langkah:

1. Jumlah cacat = 14 + 9 + 4 + 3 = 30 tas.
2. Persentase cacat = 30 ÷ 200 × 100 % = 15 %.
3. Cacat terbanyak: jahitan lepas (14) → prioritas.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: 30 adalah jumlah tas, bukan persen; dan prioritas bukan yang paling sedikit.

• **B.** ✗ Persentase benar, tetapi prioritas bukan pada noda yang hanya 4 tas.

• **C.** ✗ Jahitan lepas benar sebagai prioritas, tetapi 7 % hanya persentase jahitan lepas (14 ÷ 200).

• **D.** ✓ Persentase dan prioritas sesuai perhitungan.

• **E.** ✗ 30 adalah jumlah tas, bukan persen, dan ukuran bukan cacat terbanyak.

Jawaban: D.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 21 Kunci: A, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Simbol penanganan pada kemasan pengiriman memberi tahu pengangkut cara memperlakukan barang: rapuh, jauhkan dari air, sisi atas, dan dilarang ditumpuk.

Langkah:

1. Kenali bentuk tiap simbol pada gambar.
2. Cocokkan dengan arti dan keperluan gelas kaca hias.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Gelas retak adalah simbol barang rapuh.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: payung berarti isi harus dijaga tetap kering, bukan tahan air.
- **Pernyataan 3** ✓ Panah ke atas menunjukkan posisi tegak yang benar.
- **Pernyataan 4** ✗ Tumpukan yang dicoret berarti dilarang ditumpuk.
- **Pernyataan 5** ✓ Tumpukan dicoret adalah larangan menumpuk.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 5.

No. 22 Kunci: E

Konsep: Jaminan mutu mencakup penyimpanan sesuai standar: suhu, kelembapan, dan paparan cahaya harus sama dengan yang ditetapkan, dan dipantau.

Langkah:

1. Gudang 32–34 °C dan terkena matahari, jauh dari standar 18–22 °C dan terlindung.
2. Perbaikan: pindahkan ke ruang yang memenuhi standar dan pantau suhunya.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Warna kemasan tidak menghentikan pelelehan cokelat.
- **B.** ✗ Potongan harga tidak memperbaiki penyimpanan penyebab kerusakan.
- **C.** ✗ Resep lebih manis tidak membuat cokelat tahan suhu tinggi.
- **D.** ✗ Jebakan: 30 °C masih jauh di atas standar 18–22 °C.
- **E.** ✓ Ruang sesuai standar dan pencatatan suhu menghilangkan penyebab kerusakan.

Jawaban: E.

No. 23 Kunci: C

Konsep: Pengendalian mutu (QC) mendeteksi produk cacat, sedangkan penjaminan mutu (QA) mencegah cacat dengan mengendalikan bahan, proses, dan penyimpanan.

Langkah:

1. Pemeriksaan hanya di akhir → cacat baru diketahui setelah terjadi.
2. Penyebab: gosong (suhu/waktu), tengik (bahan atau minyak).
3. Pencegahan: periksa bahan masuk, atur proses, dan jaga penyimpanan minyak.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: memeriksa dua kali di akhir tetap tidak mencegah cacat terjadi.
- **B.** ✗ Menaikkan harga tidak mengurangi cacat.
- **C.** ✓ Pemeriksaan di tahap awal dan proses mencegah cacat terjadi.
- **D.** ✗ Mengurangi produksi hanya mengecilkan jumlah, bukan persentase cacat.
- **E.** ✗ Mengganti pemeriksa tidak mengubah penyebab cacat.

Jawaban: C.

No. 24 Kunci: C, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengendalian mutu menahan produk yang tidak memenuhi standar, menelusuri penyebab, dan menilai produk yang menyimpang kecil menurut standar tertulis.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:
1. Kardus 2 berbahaya → ditahan.
2. Penyebabnya ditelusuri.
3. Kardus 1 dinilai dengan standar tertulis.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 ✗** Serpihan plastik membahayakan pembeli dan bukan perbedaan kecil.
• **Pernyataan 2 ✗** Jebakan: potongan harga tidak menghilangkan bahaya serpihan plastik.
• **Pernyataan 3 ✓** Produk dengan bahan asing berbahaya harus ditahan.
• **Pernyataan 4 ✓** Menemukan penyebab mencegah masalah terulang.
• **Pernyataan 5 ✓** Keputusan mengacu pada standar mutu yang tertulis.

Jawaban: pernyataan 3, 4, 5.

No. 25 Kunci: 1B 2B 3S

Konsep: Standar mutu tertulis ditetapkan sebelum produksi. Pemeriksaan contoh memberi gambaran mutu keseluruhan, tetapi tidak membuktikan semua produk bebas cacat.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Standar tertulis menjadi acuan yang sama bagi semua pekerja dan pemeriksa.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Standar tidak diturunkan karena gagal; penyebab kegagalan dicari dulu.
• **Pernyataan 3 → Salah.** Jebakan: contoh hanya memberi gambaran; cacat dapat berada pada tas yang tidak diperiksa.

Jawaban: Benar, Benar, Salah.

Latihan sub bab 3.1

No. 1 Kunci: A, B, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Strategi pemasaran daring yang efektif disesuaikan dengan sifat usaha (jasa sewa lokal), target pasar (guru dan panitia), saluran yang mereka pakai, dan waktu pembelian (musim pentas), dengan biaya yang terkendali.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 ✓** Memudahkan guru dan panitia memilih kostum dan menghitung biaya sebelum datang.
• **Pernyataan 2 ✓** Menunjukkan hasil nyata dan menjangkau guru lain melalui akun sekolah yang ditandai.
• **Pernyataan 3 ✗** Jebakan: jangkauannya memang luas, tetapi kostum harus diambil langsung di Semarang, sehingga sebagian besar anggaran terbuang untuk orang di luar jangkauan.
• **Pernyataan 4 ✓** Waktu promosi tepat sebelum musim pentas Agustus dan salurannya langsung ke pengambil keputusan.
• **Pernyataan 5 ✗** Jebakan: pendapatan memang bertambah sesaat, tetapi menjual putus mengubah model usaha sewa dan menghabiskan stok kostum yang menjadi sumber pendapatan.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 4.

No. 2 Kunci: 1B 2B 3S

Konsep: Strategi pemasaran memadukan cara luring (tatap muka, brosur, kartu diskon di lokasi pelanggan) dan daring (media sosial, peta daring) yang sesuai dengan kebiasaan target pasar dan anggaran usaha.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Promosi luring yang murah dan langsung menjangkau calon pelanggan di

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

tempat mereka berkumpul.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Promosi daring murah yang memperlihatkan hasil kerja dan memudahkan mahasiswa menemukan lokasi.
• **Pernyataan 3 → Salah.** Mengandalkan cerita dari mulut ke mulut tanpa usaha promosi lambat menjangkau pelanggan di luar sekolah.

Jawaban: Benar, Benar, Salah.

No. 3 Kunci: 1B 2B 3S

Konsep: Strategi pemasaran jasa lokal memakai saluran yang dekat dengan pelanggan sasaran (pasar, grup RT) dan mengurangi keraguan pelanggan baru, misalnya dengan garansi atau bukti hasil kerja.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Menjangkau ibu rumah tangga di tempat mereka biasa berkumpul dengan biaya murah.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Garansi mengurangi keraguan warga, dan grup RT adalah saluran yang mereka pakai.
• **Pernyataan 3 → Salah.** Sasarannya warga sekitar sekolah; iklan nasional mahal dan sebagian besar pembacanya tidak dapat datang ke bengkel sekolah.

Jawaban: Benar, Benar, Salah.

No. 4 Kunci: A, B, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pemasaran daring produk pangan membangun kepercayaan (bukti asal-usul, uji mutu, izin edar, jaminan) dan menjangkau target pasar lewat saluran yang mereka percayai, tanpa klaim yang menyesatkan.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Menunjukkan asal-usul madu sehingga mengurangi kekhawatiran madu palsu.
• **Pernyataan 2** ✓ Bukti resmi mutu menjawab kekhawatiran calon pembeli.
• **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: klaim kesehatan memang menarik pembeli, tetapi klaim menyembuhkan penyakit tidak boleh dipakai untuk produk pangan dan menyesatkan pembeli.
• **Pernyataan 4** ✓ Menjangkau target pasar melalui akun yang mereka percayai.
• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: harga murah memang menarik pembeli baru, tetapi madu yang jauh lebih murah justru memperkuat kecurigaan madu palsu atau campuran.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 4.

No. 5 Kunci: 1S 2B 3B

Konsep: Strategi pemasaran jasa memadukan promosi yang sesuai kebiasaan target pasar dengan pengaturan harga yang tetap menguntungkan, misalnya potongan terbatas pada waktu sepi.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Salah.** Tarif terlalu rendah dapat membuat usaha rugi; potongan sebaiknya terbatas, misalnya hanya pada hari sepi.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Sesuai kebiasaan target pasar yang mencari model rambut dari video media sosial.
• **Pernyataan 3 → Benar.** Mengisi jam sepi tanpa menurunkan pendapatan pada hari ramai.

Jawaban: Salah, Benar, Benar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Latihan sub bab 3.2

No. 1 Kunci: A

Konsep: Evaluasi kegiatan promosi membandingkan hasil dengan tujuan. Poster promosi pembukaan usaha harus memuat informasi yang membuat orang dapat datang: apa, kapan, di mana, dan jam berapa.

Langkah:

1. Jangkauan sudah luas: 600 suka dan 120 kali dibagikan.
2. Yang datang sedikit, bahkan diskon tidak habis → masalah bukan harga atau minat.
3. Yang datang hampir hanya tetangga yang sudah tahu letak kedai, sedangkan poster tidak memuat alamat dan jam buka.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✓ Poster tidak memuat alamat dan jam buka, sehingga hanya orang yang sudah tahu letak kedai yang datang.
• **B.** ✗ Jebakan: diskon lebih besar terdengar menarik, tetapi diskon 20% pun tidak habis, jadi masalahnya bukan harga.
• **C.** ✗ Foto asli dapat menambah daya tarik, tetapi minat sudah tinggi; masalahnya calon pembeli tidak tahu tempatnya.
• **D.** ✗ Jebakan: iklan berbayar memang memperluas jangkauan, tetapi jangkauan bukan masalah utama.
• **E.** ✗ Jebakan: nomor kontak memang belum ada di poster, tetapi kedai belum melayani pesan antar, dan yang datang hanya tetangga yang sudah tahu letak kedai.

Jawaban: A.

No. 2 Kunci: D

Konsep: Evaluasi pemasaran menelusuri tahap ketika calon pembeli berhenti. Bila banyak calon pembeli sudah mengisi keranjang tetapi berhenti saat biaya tambahan muncul di halaman pembayaran, penyebabnya ada pada biaya tambahan seperti ongkos kirim.

Langkah:

1. 400 orang per minggu sudah mengisi keranjang → iklan menjangkau orang yang berminat, foto sudah meyakinkan.
2. Keranjang ditinggalkan setelah ongkos kirim muncul.
3. Harga setara pesaing dan pilihan pembayaran sudah lengkap.
4. Ongkos tinggi karena paket dihitung 1 kg akibat kardus tebal.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: iklan memang sering salah sasaran, tetapi 400 orang per minggu sampai mengisi keranjang menunjukkan mereka berminat.
• **B.** ✗ Harga disebut setara pesaing.
• **C.** ✗ Jebakan: keranjang memang ditinggalkan di halaman pembayaran, tetapi toko sudah menyediakan transfer, dompet digital, dan bayar di tempat.
• **D.** ✓ Calon pembeli berhenti setelah ongkos kirim muncul, dan ongkos itu tinggi karena kemasan berat.
• **E.** ✗ Calon pembeli sudah memilih produk dan masuk ke halaman pembayaran, sehingga foto bukan penyebab utama.

Jawaban: D.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Latihan sub bab 3.3

No. 1 Kunci: C

Konsep: Pemilihan saluran distribusi mempertimbangkan sifat produk (mudah rusak atau tidak), lokasi pembeli, sarana yang dimiliki, dan biaya perantara terhadap laba. Produk cepat rusak dengan pembeli dekat cocok didistribusikan langsung dan cepat.

Langkah:

1. Susu harus dingin dan tahan 3 hari; pembeli dekat dan memesan setiap hari.
2. Komisi warung 30% lebih besar daripada laba 20% → usaha merugi pada setiap botol yang dititipkan.
3. Sarana motor dan kotak pendingin cukup untuk mengantar langsung setiap pagi.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Rantai distributor ke minimarket kota memakan waktu, padahal pembelinya dekat dan susu hanya tahan 3 hari.
- **B.** ✗ Jebakan: warung berpendingin memang menjaga susu tetap segar, tetapi komisi 30% melebihi laba 20%, sehingga usaha merugi.
- **C.** ✓ Langsung, cepat, tetap dingin, dan sesuai sarana serta lokasi pembeli.
- **D.** ✗ Jebakan: warung memang dekat dengan warga, tetapi tanpa pendingin susu cepat rusak.
- **E.** ✗ Pengiriman reguler ke luar kota memakan beberapa hari, melebihi daya tahan susu.

Jawaban: C.

No. 2 Kunci: B

Konsep: Distribusi langsung: produsen menjual sendiri kepada konsumen akhir. Distribusi tidak langsung: barang melewati perantara yang membeli lalu menjual kembali. Jumlah perantara dihitung dari pihak yang membeli dan menjual kembali barang.

Langkah:

1. Reseller membeli dari UMKM lalu menjual kembali → perantara.
2. Reseller langsung menjual ke konsumen; warung yang dipakai milik reseller sendiri.
3. UMKM tidak memakai pedagang besar → hanya satu perantara.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: media sosial hanya alat promosi dan penjualan milik reseller; barang tetap melewati reseller.
- **B.** ✓ Reseller adalah satu-satunya pihak yang membeli lalu menjual kembali sebelum konsumen akhir.
- **C.** ✗ Kasus tidak menyebut agen; reseller langsung menjual ke konsumen.
- **D.** ✗ Reseller membeli barang dengan uangnya sendiri, bukan karyawan UMKM.
- **E.** ✗ Jebakan: warung disebut di kasus, tetapi warung itu milik reseller sendiri, dan UMKM tidak menjual kepada pedagang besar.

Jawaban: B.

Kuis Akhir Bab 3

No. 1 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Evaluasi membandingkan capaian dengan target, mencari penyebab selisih, dan memakai umpan balik pelanggan sebagai dasar tindak lanjut.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 → Benar.** 425 ÷ 500 = 85 %; target belum tercapai.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: kenaikan belum berarti target tercapai; evaluasi tetap diperlukan.
• **Pernyataan 3 → Benar.** Umpan balik pelanggan menunjukkan apa yang perlu diperbaiki.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 2 Kunci: B

Konsep: Evaluasi pemasaran membandingkan jumlah pengunjung dan pesanan (tingkat pemesanan = pesanan ÷ pengunjung). Pengunjung naik tetapi pemesan turun menunjukkan masalah pada kecocokan target atau daya tarik halaman produk.

Langkah:
1. Tingkat pemesanan: minggu 1 = 5 %, 2 = 3 %, 3 = 2 %, 4 = 1,5 %.
2. Pengunjung naik terus, tetapi tingkat pemesanan turun.
3. Penyebab perlu dicari pada target iklan dan halaman produk.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Pengunjung justru naik, dari 800 menjadi 2.000.
• **B.** ✓ Pengunjung meningkat, tingkat pemesanan menurun: perlu diperiksa target iklan dan halaman produk.
• **C.** ✗ Jebakan: "sama sekali" berlebihan; minggu pertama 5 % pengunjung memesan.
• **D.** ✗ Pesanan tidak turun karena kapasitas toko; tidak ada data tentang itu.
• **E.** ✗ Tingkat pemesanan dapat dihitung tiap minggu walaupun pengunjungnya berbeda.

Jawaban: B.

No. 3 Kunci: A

Konsep: Promosi efektif menjangkau target pasar pada tempat dan saluran yang mereka pakai, sesuai anggaran.

Langkah:
1. Target: ibu-ibu arisan dan pengajian di kelurahan.
2. Saluran terdekat: pengurus arisan dan grup pesan ibu-ibu.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Menjangkau target langsung dan murah.
• **B.** ✗ Pemain futsal remaja bukan target pasar.
• **C.** ✗ Penonton gim bukan target pasar dan hadiahnya menambah biaya.
• **D.** ✗ Peserta lomba berasal dari berbagai kota, bukan kelurahan target.
• **E.** ✗ Majalah nasional jauh melebihi anggaran dan menjangkau pembaca di luar target.

Jawaban: A.

No. 4 Kunci: B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Strategi pemasaran dapat memadukan saluran online (marketplace, konten) dan offline (titip di tempat wisata) agar penjualan tidak bergantung pada satu acara.

Langkah:
1. Masalah: penjualan hanya baik saat bazar.
2. Pilih langkah yang menjangkau pembeli di luar bazar dan luar kota.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: harga setengah dapat di bawah biaya dan tidak membangun jangkauan.
- **Pernyataan 2** ✓ Marketplace menjangkau pembeli luar kota; foto dan cerita meyakinkan pembeli.
- **Pernyataan 3** ✓ Kawasan wisata adalah tempat wisatawan sebagai target pasar berada.
- **Pernyataan 4** ✗ Menunggu bazar tidak menjawab penjualan yang turun di luar bazar.
- **Pernyataan 5** ✓ Konten rutin membangun minat dan kepercayaan pada produk kerajinan.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

No. 5 Kunci: E

Konsep: Pertumbuhan penjualan = (penjualan sekarang − penjualan sebelumnya) ÷ penjualan sebelumnya × 100 %. Pembaginya selalu penjualan periode sebelumnya.

Langkah:

1. Mei: (300 − 250) ÷ 250 × 100 % = 20 %.
2. Juni: (270 − 300) ÷ 300 × 100 % = −10 %.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: 50 dan 30 adalah selisih botol, bukan persen.
- **B.** ✗ Mei benar 20 %, tetapi 30 adalah selisih botol, bukan persen.
- **C.** ✗ Juni benar turun 10 %, tetapi 50 adalah selisih botol, bukan persen.
- **D.** ✗ Pembagi Mei memakai penjualan Mei (50 ÷ 300) padahal seharusnya penjualan April.
- **E.** ✓ Mei naik 20 % dan Juni turun 10 %.

Jawaban: E.

No. 6 Kunci: A

Konsep: Target pasar utama dipilih dari kelompok yang berminat dan mampu membayar harga yang ditetapkan. Jumlah kelompok yang besar belum berarti daya beli yang cukup.

Langkah:

1. Guru/pegawai: 22 dari 30 sanggup bayar (73 %).
2. Pelajar: 9 dari 40 (22,5 %); orang tua: 10 dari 30 (33 %).
3. Kelompok dengan minat dan kemampuan bayar tertinggi: guru dan pegawai.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Minat tinggi (80 %) dan kemampuan bayar tinggi (73 %).
- **B.** ✗ Jebakan: berminat tetapi hanya 9 dari 40 yang sanggup membayar harga itu.
- **C.** ✗ Sedikit peminat bukan keunggulan; kemampuan bayar orang tua juga hanya 10 dari 30.
- **D.** ✗ Jumlah besar tidak menolong bila hanya 9 yang sanggup membayar.
- **E.** ✗ Target utama perlu dipilih agar promosi fokus; tidak semua kelompok setara.

Jawaban: A.

No. 7 Kunci: B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Promosi yang efektif menjangkau target pasar di tempat mereka berada, dengan biaya sesuai anggaran, lewat saluran online dan/atau offline yang relevan.

Langkah:

1. Target: pesepeda 20–35 tahun.
2. Pilih saluran yang dekat dengan pesepeda: media sosial, toko dan klub sepeda, toko daring.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Penumpang terminal bukan target pasar, dan mencetak ribuan brosur menghabiskan anggaran.
- **Pernyataan 2** ✓ Media sosial pesepeda menjangkau target pasar dengan biaya rendah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: tanpa upaya menjangkau target, pembeli tidak tahu produknya.
• **Pernyataan 4** ✓ Toko dan klub sepeda adalah tempat target pasar berkumpul.
• **Pernyataan 5** ✓ Toko daring memudahkan pesepeda memesan dan menjangkau pembeli di luar sekolah.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

No. 8 Kunci: B

Konsep: Harga perkenalan adalah harga sementara yang lebih rendah untuk menarik pembeli mencoba. Harganya tetap harus menutup biaya produksi dan diumumkan sebagai harga sementara.

Langkah:
1. Biaya produksi Rp9.000 → harga perkenalan harus di atas Rp9.000.
2. Harga sementara Rp11.000 selama dua minggu lalu kembali ke Rp15.000.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: Rp8.000 di bawah biaya produksi sehingga rugi di setiap bungkus.
• **B.** ✓ Di atas biaya, bersifat sementara, dan pembeli diberi tahu.
• **C.** ✗ Tanpa promosi dan tanpa alasan bagi pembeli untuk mencoba.
• **D.** ✗ Harga sama dengan biaya berarti tanpa laba, dan dua bulan terlalu lama untuk harga perkenalan.
• **E.** ✗ Jauh di atas harga pesaing tanpa nilai tambah akan menjauhkan pembeli.

Jawaban: B.

No. 9 Kunci: A, C

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pesan promosi mengangkat keunggulan nyata produk yang relevan bagi target pasar, tanpa klaim yang berlebihan atau tidak dapat dibuktikan.

Langkah:
1. Keunggulan nyata: praktis 2 menit, tanpa gula, Rp18.000 per boks.
2. Pilih pesan yang memuat keunggulan itu dan tidak berlebihan.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Pesan sesuai keunggulan nyata dan kebutuhan pekerja kantor.
• **Pernyataan 2** ✗ Klaim penyembuhan tidak benar dan menyesatkan.
• **Pernyataan 3** ✓ Mengandalkan keunggulan nyata dan harga yang benar.
• **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: klaim termurah tidak dapat dibuktikan dan tidak sesuai keunggulan produk.
• **Pernyataan 5** ✗ Klaim terbaik yang berlebihan tidak dapat dibuktikan.

Jawaban: pernyataan 1, 3.

No. 10 Kunci: B, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Tindak lanjut evaluasi menyasar penyebab masalah dan menetapkan indikator terukur untuk memantau perbaikannya.

Langkah:
1. Penyebab: calon pembeli belum tahu produk dan promosi terbatas bazar.
2. Tindak lanjut: promosi digital dan indikator terukur.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: rasa yang dipuji adalah keunggulan; menurunkannya tidak menjawab masalah pengenalan.
• **Pernyataan 2** ✓ Masalahnya pengenalan; promosi digital menjangkau lebih banyak calon pembeli.
• **Pernyataan 3** ✗ Capaian 70 % bukan alasan menghentikan produksi; penyebabnya dapat diperbaiki.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **Pernyataan 4** ✓ Indikator terukur memungkinkan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan.
- **Pernyataan 5** ✗ Menunggu bazar tidak mengubah penyebab penjualan yang rendah.

Jawaban: pernyataan 2, 4.

No. 11 Kunci: C

Konsep: Strategi pemasaran disusun dari kebutuhan dan keluhan target pasar yang diketahui lewat survei. Unsur yang diubah (produk, harga, tempat, promosi) harus menjawab temuan survei.

Langkah:

1. Temuan survei: harga terlalu tinggi bagi uang jajan pelajar; rasa disukai.
2. Strategi yang menjawabnya: ukuran dan harga yang terjangkau.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Spanduk meningkatkan pengenalan, tetapi keluhan pelajar bukan soal pengenalan.
- **B.** ✗ Contoh gratis tidak mengubah harga yang dianggap mahal.
- **C.** ✓ Bungkus kecil Rp3.000 sesuai uang jajan pelajar dan tetap mempertahankan rasa yang disukai.
- **D.** ✗ Jebakan: rasa sudah disukai; menambah rasa tidak menjawab keluhan harga.
- **E.** ✗ Hadiah undian tidak menurunkan harga yang dirasa mahal.

Jawaban: C.

No. 12 Kunci: A

Konsep: Dalam evaluasi, gejala (penjualan turun, pengunjung turun, stok menumpuk) dibedakan dari penyebab yang dapat diperbaiki oleh tim.

Langkah:

1. Penjualan turun, pengunjung turun, dan stok menumpuk adalah akibat/gejala.
2. Pesaing berdiskon berada di luar kendali tim.
3. Iklan yang tidak diperbarui adalah penyebab yang dapat segera diperbaiki.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Penyebab yang dapat diperbaiki dan menjelaskan menurunnya pengunjung.
- **B.** ✗ Jebakan: penjualan turun adalah gejala yang ditanyakan, bukan penyebab.
- **C.** ✗ Pengunjung menurun adalah akibat dari iklan yang tidak diperbarui.
- **D.** ✗ Faktor luar yang tidak dapat dikendalikan tim.
- **E.** ✗ Stok menumpuk adalah akibat dari penjualan yang turun.

Jawaban: A.

No. 13 Kunci: E

Konsep: Memilih promosi berarti membandingkan biaya dan jangkauan sasaran setiap pilihan, lalu menyusun kombinasi yang menjangkau sasaran paling banyak tanpa melampaui anggaran.

Langkah:

1. Tiga saluran pertama: 500.000 + 200.000 + 300.000 = Rp1.000.000 (sama dengan anggaran).
2. Sasaran terjangkau: 5.000 + 1.000 + 1.500 = 7.500.
3. Kombinasi lain menjangkau lebih sedikit.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Radio nasional menghabiskan seluruh anggaran, tetapi hanya menjangkau 2.000 sasaran.
- **B.** ✗ Biaya Rp700.000 dan 6.000 sasaran benar, tetapi sisa anggaran Rp300.000 belum dipakai dan masih ada kombinasi yang lebih banyak sasarannya.
- **C.** ✗ Hitungan benar, tetapi masih ada kombinasi yang menjangkau sasaran lebih banyak.
- **D.** ✗ Biaya hanya Rp500.000 dan sasarannya paling sedikit di antara kombinasi yang murah.
- **E.** ✓ Menjangkau 7.500 sasaran dengan biaya tepat sama dengan anggaran.

Jawaban: E.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 14 Kunci: A, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Rencana pemasaran yang baik memuat target pasar yang spesifik, strategi 4P yang beralasan, anggaran, dan ukuran keberhasilan.

Langkah:
1. Periksa empat bagian rencana.
2. Kelemahan: target terlalu luas, tanpa anggaran/target, dan harga tanpa dasar.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ "Semua orang" bukan target pasar yang dapat dijangkau dengan tepat.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: media sosial dapat menjangkau pembeli; yang lemah adalah target dan ukurannya, bukan saluran itu.
• **Pernyataan 3** ✓ Tanpa anggaran dan target, hasil tidak dapat dievaluasi.
• **Pernyataan 4** ✗ Menyebut nama produk dalam rencana bukan kelemahan.
• **Pernyataan 5** ✓ Harga perlu dasar biaya dan pembanding agar dapat dipertanggungjawabkan.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 5.

No. 15 Kunci: C

Konsep: Persentase capaian = hasil nyata ÷ target × 100 %.

Langkah:
1. 340 ÷ 400 = 0,85.
2. 0,85 × 100 % = 85 %.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: 15 % adalah persentase yang belum tercapai (60 ÷ 400).
• **B.** ✗ 60 adalah selisih toples, bukan persen.
• **C.** ✓ 340 ÷ 400 × 100 % = 85 %.
• **D.** ✗ 117 % membalik pembagian (400 ÷ 340).
• **E.** ✗ 340 adalah jumlah toples, bukan persen.

Jawaban: C.

No. 16 Kunci: B

Konsep: Distribusi langsung: produsen menyalurkan barang langsung kepada konsumen akhir. Distribusi tidak langsung melibatkan perantara yang membeli dan menjual kembali.

Langkah:
1. Penjualan di kios sendiri dan pengantaran sendiri → tanpa perantara.
2. Tidak ada pengecer, grosir, atau agen.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Tidak ada pengecer yang membeli dan menjual kembali tahu.
• **B.** ✓ Produsen langsung kepada konsumen.
• **C.** ✗ Tidak ada grosir maupun pengecer.
• **D.** ✗ Tidak ada agen tunggal.
• **E.** ✗ Tidak ada jaringan berjenjang.

Jawaban: B.

No. 17 Kunci: D

Konsep: Strategi pemasaran difokuskan pada temuan survei yang paling banyak dialami responden, sambil menjaga keunggulan yang sudah dihargai pembeli.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Temuan terbesar: harga terlalu mahal (30 dari 50).
2. Rasa sudah disukai (36 dari 50) sehingga dipertahankan.
3. Solusi: ukuran/paket lebih terjangkau tanpa mengubah rasa.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Rasa yang sudah disukai justru berisiko diubah.
- **B.** ✗ Jebakan: pengenalan hanya masalah 8 dari 50, bukan masalah terbesar.
- **C.** ✗ Menutup penjualan menghilangkan peluang dan tidak menyelesaikan harga.
- **D.** ✓ Menjawab masalah terbesar (harga) dan menjaga rasa.
- **E.** ✗ Menaikkan harga memperburuk keluhan utama.

Jawaban: D.

No. 18 Kunci: 1S 2B 3S

Konsep: Promosi harus jujur, tidak menyesatkan, dan menghormati calon pembeli. Ulasan palsu dan pesan massal tanpa izin tidak etis dan tidak efektif.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 → Salah.** Ulasan palsu menipu calon pembeli dan melanggar etika promosi.
- **Pernyataan 2 → Benar.** Promosi yang benar dan dapat dibuktikan adalah promosi yang jujur.
- **Pernyataan 3 → Salah.** Jebakan: pesan ke nomor acak tanpa izin mengganggu dan tidak menjangkau target.

Jawaban: Salah, Benar, Salah.

No. 19 Kunci: D

Konsep: Ulasan pelanggan dipakai sebagai bahan evaluasi. Masalah yang disebut berulang (kemasan bocor, pengiriman lama) diprioritaskan untuk diperbaiki.

Langkah:

1. Ulasan 2 dan 3: botol bocor/tumpah dan kardus penyok → masalah kemasan pengiriman.
2. Ulasan 4: pengiriman 6 hari → masalah lama pengiriman.
3. Ulasan 1 memuji rasa → tidak perlu diubah.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: rasa justru dipuji pada ulasan 1 dan 4.
- **B.** ✗ Menghapus ulasan menutupi masalah, bukan memperbaikinya.
- **C.** ✗ Tidak ada ulasan yang menyebut harga.
- **D.** ✓ Menyasar dua masalah yang tampak pada ulasan.
- **E.** ✗ Menambah iklan tidak memperbaiki penyebab ulasan rendah.

Jawaban: D.

No. 20 Kunci: E

Konsep: Margin pengecer = harga jual pengecer − harga beli pengecer. Persentase terhadap harga beli = margin ÷ harga beli × 100 %.

Langkah:

1. Harga beli pengecer = Rp12.000; harga jual = Rp15.000.
2. Margin = 15.000 − 12.000 = Rp3.000.
3. Persentase = 3.000 ÷ 12.000 × 100 % = 25 %.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: Rp5.000 adalah selisih terhadap harga dari produsen (Rp10.000).
- **B.** ✗ Rp2.000 adalah margin grosir (12.000 − 10.000).
- **C.** ✗ Margin Rp3.000 benar, tetapi 30 % salah hitung.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **D.** ✗ Rp3.000 ÷ Rp15.000 = 20 % terhadap harga jual, bukan harga beli.
- **E.** ✓ Rp3.000 ÷ Rp12.000 = 25 %.

Jawaban: E.

No. 21 Kunci: D

Konsep: Pemilihan saluran distribusi mempertimbangkan sifat produk. Produk yang cepat rusak memerlukan saluran pendek dan pengiriman cepat.

Langkah:

1. Kue tahan satu hari → waktu antar maksimal satu hari.
2. Radius 5 km dapat dijangkau dengan antar langsung setiap pagi.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Penyimpanan tiga hari melampaui masa tahan kue.
- **B.** ✗ Pengiriman tiga hari melampaui masa tahan kue.
- **C.** ✗ Jebakan: rantai panjang menambah waktu dan membuat kue basi.
- **D.** ✓ Saluran pendek, cepat, dan menjaga mutu.
- **E.** ✗ Menunggu pesanan terkumpul membuat kue melewati masa tahannya.

Jawaban: D.

No. 22 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Dalam distribusi, perantara membeli atau menjual barang, platform mempertemukan penjual dan pembeli, dan ekspedisi memindahkan barang tanpa mengubah kepemilikan.

Langkah:

1. Tentukan tugas tiap pihak: mempertemukan, memindahkan, atau membeli lalu menjual kembali.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Marketplace adalah platform, bukan pemilik barang.
- **Pernyataan 2** ✗ Ekspedisi mengangkut barang; tidak membeli lalu menjual kembali.
- **Pernyataan 3** ✓ Ekspedisi memindahkan barang untuk penjual atau pembeli.
- **Pernyataan 4** ✓ Reseller memiliki barang dan menjualnya kembali sehingga menjadi perantara.
- **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: jasa pengiriman hanya mengangkut; agen mewakili produsen menjual.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

No. 23 Kunci: C

Konsep: Saluran distribusi dibedakan menurut jumlah perantara antara produsen dan konsumen: langsung (tanpa perantara), satu perantara, dua perantara, dan seterusnya.

Langkah:

1. Minimarket membeli dari grosir, lalu menjual kepada konsumen → grosir dan pengecer (minimarket).
2. Jalur dengan produsen → grosir → pengecer → konsumen adalah Jalur 3.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jalur 1 tanpa perantara.
- **B.** ✗ Jalur 2 tidak melalui grosir.
- **C.** ✓ Produsen → grosir → pengecer → konsumen.
- **D.** ✗ Jalur 4 melalui agen, sedangkan minimarket membeli dari grosir.
- **E.** ✗ Jebakan: kedua jalur memakai pengecer, tetapi hanya Jalur 3 melalui grosir.

Jawaban: C.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 24 Kunci: 1B 2S 3S

Konsep: Saluran distribusi dipilih dengan mempertimbangkan sifat produk, jangkauan, biaya, dan margin bagi perantara.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 → Benar.** Toko membeli untuk dijual kembali sehingga perlu margin.
- **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: biaya pengiriman tetap harus dihitung dalam harga atau disepakati.
- **Pernyataan 3 → Salah.** Sifat produk (misalnya ketahanan simpan) menentukan saluran yang cocok.

Jawaban: Benar, Salah, Salah.

No. 25 Kunci: A, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Memilih saluran distribusi mempertimbangkan sifat produk, biaya, jangkauan, dan kesiapan mitra penyalur.

Langkah:

1. Sifat produk: harus beku.
2. Pilih mitra berpendingin, hitung biayanya, dan mulai dari uji terbatas.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Produk beku harus tetap beku selama distribusi.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: perantara yang banyak menambah waktu dan risiko mencair.
- **Pernyataan 3** ✓ Biaya pengiriman berpendingin dapat besar sehingga harus dibandingkan dengan harga jual.
- **Pernyataan 4** ✗ Agen tanpa freezer tidak dapat menjaga produk tetap beku.
- **Pernyataan 5** ✓ Uji terbatas dengan mitra yang siap mengurangi risiko.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 5.

Latihan sub bab 4.1

No. 1 Kunci: A, C

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Analisis SWOT: Strengths (kekuatan) dan Weaknesses (kelemahan) adalah faktor internal yang dapat dikendalikan usaha; Opportunities (peluang) dan Threats (ancaman) adalah faktor eksternal dari lingkungan usaha.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Faktor dari dalam usaha yang menambah kepercayaan klien.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: hal ini memang merugikan, tetapi berasal dari dalam usaha (sarana yang belum dimiliki), sehingga termasuk kelemahan, bukan ancaman.
- **Pernyataan 3** ✓ Faktor dari luar yang dapat menambah jumlah resepsi di desa itu.
- **Pernyataan 4** ✗ Promosi salon lain berasal dari luar usaha, sehingga termasuk ancaman, bukan kelemahan.
- **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: kebaya memang dapat dimanfaatkan untuk peluang gedung baru, tetapi koleksi itu milik usaha sendiri (faktor internal), sehingga termasuk kekuatan, bukan peluang.

Jawaban: pernyataan 1, 3.

No. 2 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Analisis peluang usaha menilai kebutuhan pasar (jumlah calon pembeli), tingkat persaingan, dan kesesuaian dengan kemampuan (keterampilan dan modal). Peluang lain dapat dikembangkan bertahap setelah usaha utama berjalan.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Benar.** 34 dari 50 keluarga membutuhkan, belum ada pesaing, dan sesuai keahlian TJKT.

• **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: adanya usaha sejenis memang menunjukkan ada pasar, tetapi peminatnya hanya 5 keluarga dan sudah ada dua pesaing.

• **Pernyataan 3 → Benar.** 12 keluarga berminat dan keahliannya masih sejalan; layanan ini dapat ditambahkan bertahap.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 3 Kunci: 1B 2B 3S

Konsep: Sumber peluang usaha dapat berasal dari kebutuhan pasar yang belum terpenuhi, ketersediaan bahan (termasuk limbah), dan kemampuan/sarana yang dimiliki. Peluang dinilai dari kecocokan ketiganya.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Benar.** Limbah yang tersedia rutin dan murah dapat menjadi bahan baku usaha.

• **Pernyataan 2 → Benar.** Ada kebutuhan pasar yang belum terpenuhi (50 kg per hari).

• **Pernyataan 3 → Salah.** Media tanam tidak ikut dijual; pembeli membeli jamur segar yang dihasilkan. Kasus juga menunjukkan permintaan yang masih kurang.

Jawaban: Benar, Benar, Salah.

No. 4 Kunci: A, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Analisis SWOT membedakan faktor internal (kekuatan, kelemahan) yang berada dalam kendali usaha dan faktor eksternal (peluang, ancaman) dari lingkungan usaha.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✓ Sarana milik sendiri adalah faktor internal yang menguntungkan.

• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: keterlambatan memang merugikan, tetapi penyebabnya dari dalam usaha (belum punya editor), sehingga termasuk kelemahan.

• **Pernyataan 3** ✗ Kebijakan dari luar usaha yang dapat mengurangi pasar termasuk ancaman.

• **Pernyataan 4** ✓ Faktor eksternal yang menambah calon pelanggan.

• **Pernyataan 5** ✗ Kekurangan tenaga adalah faktor internal yang merugikan, sehingga termasuk kelemahan.

Jawaban: pernyataan 1, 4.

No. 5 Kunci: 1B 2S 3S

Konsep: Peluang usaha dinilai dari besarnya kebutuhan pasar, kondisi persaingan (apakah pasokan sudah mencukupi), dan kesesuaian dengan kemampuan pelaku usaha.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Benar.** 64 dari 100 wisatawan berminat dan belum ada penyedia di desa itu.

• **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: minat menginap memang ada, tetapi 9 homestay yang ada baru terisi separuh, sehingga pasokan sudah lebih dari kebutuhan.

• **Pernyataan 3 → Salah.** Jebakan: kaos memang mudah dibawa, tetapi peminatnya hanya 12 dari 100 wisatawan, jauh di bawah penyewaan sepeda.

Jawaban: Benar, Salah, Salah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Latihan sub bab 4.2

No. 1 Kunci: E

Konsep: Latar belakang (pendahuluan) proposal menjelaskan masalah atau kebutuhan yang mendasari usaha serta alasan memilih usaha tersebut. Analisis pasar, deskripsi produk, rencana pemasaran, dan SWOT menjawab pertanyaan lain.

Langkah:
1. Catatan juri: (1) masalah nyata pemilik warung; (2) alasan tim memilih usaha ini.
2. Kedua hal itu dijelaskan pada bagian latar belakang/pendahuluan.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: jumlah warung memang menunjukkan besarnya pasar, tetapi tidak menjelaskan masalah yang dialami warung dan alasan tim memilih usaha ini.
• **B.** ✗ Deskripsi jasa menjelaskan apa yang ditawarkan, bukan mengapa jasa itu dibutuhkan.
• **C.** ✗ Rencana pemasaran menjelaskan cara menjangkau pelanggan, bukan masalah yang melatarbelakangi usaha.
• **D.** ✗ Jebakan: kekuatan dan peluang memang dapat menjadi alasan memilih usaha, tetapi SWOT tidak menguraikan masalah nyata yang dialami pemilik warung.
• **E.** ✓ Latar belakang menjawab kedua pertanyaan juri sekaligus.

Jawaban: E.

No. 2 Kunci: E

Konsep: Rencana pemasaran dalam proposal usaha menjelaskan target pasar, cara promosi, penetapan harga dibanding pesaing, dan saluran penjualan/pemesanan. Analisis pasar menggambarkan besar pasar dan pesaing; rencana keuangan menghitung modal, pendapatan, dan titik impas.

Langkah:
1. Pertanyaan penilai: cara calon pelanggan tahu (promosi), tarif dibanding pesaing (harga), dan cara memesan (saluran).
2. Ketiganya isi bagian rencana pemasaran.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: analisis pasar memang membahas pesaing, tetapi tidak menjelaskan cara promosi, penetapan tarif, dan saluran pemesanan.
• **B.** ✗ Rencana operasional menjelaskan cara kerja layanan, bukan cara menarik dan menerima pesanan pelanggan.
• **C.** ✗ Jebakan: tarif memang dipakai dalam perhitungan keuangan, tetapi rencana keuangan tidak menjelaskan promosi dan saluran pemesanan.
• **D.** ✗ Deskripsi jasa menjelaskan apa yang ditawarkan, bukan cara memasarkannya.
• **E.** ✓ Promosi, tarif dibanding pesaing, dan saluran pemesanan dijelaskan pada rencana pemasaran.

Jawaban: E.

Latihan sub bab 4.3

No. 1 Kunci: E

Konsep: Business Model Canvas terdiri atas sembilan unsur yang harus saling selaras. Proposisi nilai harus dapat diwujudkan melalui saluran, hubungan pelanggan, aktivitas, dan sumber daya yang tercantum.

Langkah:
1. Proposisi nilai: sayur dipanen pagi dan diantar pada hari itu.
2. Saluran hanya stan bazar sekolah tiap 3 bulan → tidak mungkin mengantar sayur segar setiap hari.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Hubungan pelanggan (langganan mingguan) dan mitra kurir lokal juga membutuhkan saluran pengantaran rutin; saluran inilah yang tidak selaras.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Toko benih memasok bahan tanam, sehingga wajar menjadi mitra utama.
• **B.** ✗ Jebakan: rumah makan memang membeli lebih banyak, tetapi segmen itu sudah tercantum dan selaras dengan langganan mingguan.
• **C.** ✗ Jebakan: kapasitas memang perlu dipantau, tetapi jumlah rak tidak bertentangan dengan unsur lain di BMC.
• **D.** ✗ Biaya listrik pompa memang dikeluarkan untuk kegiatan usaha, sehingga tepat dicatat di struktur biaya.
• **E.** ✓ Saluran bertentangan dengan proposisi nilai antar-hari-itu dan dengan langganan mingguan.

Jawaban: E.

No. 2 Kunci: D

Konsep: Dalam BMC, proposisi nilai harus didukung oleh sumber daya utama, aktivitas utama, dan mitra utama. Janji kepada pelanggan yang tidak didukung unsur lain membuat model bisnis tidak dapat dijalankan.

Langkah:

1. Proposisi nilai menjanjikan takaran gizi yang disusun ahli gizi.
2. Sumber daya hanya juru masak dan dapur rumah; mitra hanya pemasok sayur dan ojek daring.
3. Tidak ada ahli gizi sebagai sumber daya maupun mitra → janji utama tidak didukung.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Segmen yang khusus justru selaras dengan proposisi menu diet.
• **B.** ✗ Jebakan: marketplace memang saluran populer, tetapi kasus tidak menyebut pelanggan memesan di sana, dan saluran Instagram, WA, serta antar ke kantor sudah selaras.
• **C.** ✗ Usaha katering antar tidak membuka restoran, sehingga sewa gedung tidak diperlukan.
• **D.** ✓ Janji utama kepada pelanggan tidak didukung sumber daya atau mitra yang ada.
• **E.** ✗ Jebakan: langganan memang lebih pasti, tetapi pembelian harian menambah pendapatan dan tidak bertentangan dengan unsur lain.

Jawaban: D.

Kuis Akhir Bab 4

No. 1 Kunci: C

Konsep: Jadwal pelaksanaan harus berurutan sesuai alur usaha: persiapan → produksi → pemasaran → pelaporan, dengan penanggung jawab untuk tiap kegiatan.

Langkah:

1. Urutan seharusnya: beli bahan → produksi → pemasaran → laporan.
2. Pada jadwal, pemasaran (minggu 2) mendahului produksi (minggu 3).

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Penanggung jawab sudah ada pada setiap kegiatan.
• **B.** ✗ Empat minggu wajar dan tidak harus dipadatkan menjadi satu minggu.
• **C.** ✓ Produk dipasarkan sebelum dibuat, sehingga urutan salah.
• **D.** ✗ Laporan penjualan tidak mungkin disusun sebelum ada penjualan.
• **E.** ✗ Pembelian tidak harus dilakukan semua anggota; penanggung jawab tunggal sudah jelas.

Jawaban: C.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 2 Kunci: E

Konsep: Kapasitas produksi = jumlah pekerja × hasil per jam × jam kerja per hari × hari kerja. Proposal yang baik memiliki target yang sesuai dengan kapasitasnya.

Langkah:

1. Kapasitas = 2 × 5 × 4 × 20 = 800 tas per bulan.
2. Target 1.000 tas > kapasitas 800 tas → tidak sesuai; perlu tambahan pengrajin, jam kerja, atau penyesuaian target.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Kapasitas dihitung 1.200 (menggandakan hari kerja atau jam), padahal 800.
- **B.** ✗ Kapasitas 3.200 mengalikan angka tanpa memperhatikan satuan; kapasitas sebenarnya 800 tas.
- **C.** ✗ Jebakan: rencana yang tidak menambah sumber daya tidak membuat kapasitas bertambah.
- **D.** ✗ Kapasitas 160 hanya menghitung satu pengrajin dalam satu hari tertentu.
- **E.** ✓ Kapasitas 2 × 5 × 4 × 20 = 800 tas, kurang dari target 1.000.

Jawaban: E.

No. 3 Kunci: B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Proposal usaha lengkap memuat latar belakang, deskripsi produk, analisis pasar, rencana produksi, rencana pemasaran, rencana keuangan, jadwal, dan profil pengelola.

Langkah:

1. Sudah ada: latar belakang, deskripsi produk, analisis pasar, rencana pemasaran.
2. Belum ada: rencana keuangan, jadwal, dan profil pengelola.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Sampul menarik membantu, tetapi bukan bagian yang menentukan kelayakan usaha.
- **Pernyataan 2** ✓ Pemberi modal perlu tahu kebutuhan modal dan perkiraan hasilnya.
- **Pernyataan 3** ✗ Dokumentasi lomba bukan komponen yang menentukan kelayakan usaha.
- **Pernyataan 4** ✓ Jadwal dan penanggung jawab menunjukkan usaha dapat dijalankan.
- **Pernyataan 5** ✓ Pemberi modal perlu mengenal pengelola yang akan menjalankan usaha.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

No. 4 Kunci: E

Konsep: Kekuatan (strength) adalah keunggulan milik usaha sendiri, seperti peralatan, keahlian, dan lokasi. Peluang berasal dari luar usaha.

Langkah:

1. Bengkel lengkap dan guru berpengalaman dimiliki unit produksi sendiri → faktor internal.
2. Keduanya menguntungkan → kekuatan.
3. Pesanan hotel adalah peluang (faktor eksternal).

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Biaya perawatan bukan inti dari bengkel yang lengkap sebagai keunggulan.
- **B.** ✗ Guru pembimbing milik sekolah, bukan faktor dari luar yang mengancam.
- **C.** ✗ Jebakan: pesanan hotel adalah peluang, tetapi bengkel dan guru adalah faktor internal.
- **D.** ✗ Keduanya milik unit produksi sendiri sehingga bukan faktor eksternal.
- **E.** ✓ Faktor internal yang menguntungkan = kekuatan.

Jawaban: E.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 5 Kunci: C

Konsep: Dalam analisis SWOT, kekuatan dan kelemahan adalah faktor internal usaha, sedangkan peluang dan ancaman adalah faktor eksternal. Ancaman adalah kondisi di luar usaha yang dapat merugikan.

Langkah:

1. Internal: mesin cuci, pegawai terlatih (kekuatan); belum ada aplikasi (kelemahan).
2. Eksternal: laundry baru dan kenaikan harga deterjen (ancaman); dekat kos mahasiswa (peluang).

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Mesin berkapasitas besar adalah kekuatan internal.
- **B.** ✗ Jebakan: belum ada aplikasi adalah kelemahan internal yang dapat diperbaiki pemilik.
- **C.** ✓ Pesaing baru adalah faktor eksternal yang dapat merugikan sehingga merupakan ancaman.
- **D.** ✗ Pegawai terlatih adalah kekuatan internal.
- **E.** ✗ Dekat kos mahasiswa adalah peluang (pasar) dari luar usaha.

Jawaban: C.

No. 6 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Proposal usaha adalah dokumen yang meyakinkan pembaca bahwa usaha layak, dengan informasi lengkap dan angka yang dapat dipertanggungjawabkan.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 → Benar.** Fungsi utama proposal adalah meyakinkan pemberi modal atau pembaca.
- **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: pemberi modal perlu mengetahui perkiraan biaya untuk menilai kelayakan.
- **Pernyataan 3 → Benar.** Angka yang dapat dipertanggungjawabkan meningkatkan kepercayaan pembaca.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 7 Kunci: A

Konsep: Rencana keuangan memuat kebutuhan modal, biaya, pendapatan, dan perkiraan laba usaha.

Langkah:

1. Tabel berisi modal, biaya, pendapatan, dan laba.
2. Itu isi rencana keuangan.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Berisi angka modal, biaya, pendapatan, dan laba.
- **B.** ✗ Analisis pasar berisi data pembeli dan pesaing.
- **C.** ✗ Deskripsi produk menjelaskan produk dan keunggulannya.
- **D.** ✗ Latar belakang menjelaskan alasan usaha dibuat.
- **E.** ✗ Rencana pemasaran menjelaskan cara menjual dan mempromosikan produk.

Jawaban: A.

No. 8 Kunci: 1S 2B 3B

Konsep: Peluang usaha dinilai dari kebutuhan nyata pelanggan dan kemampuan usaha, bukan hanya dari popularitas tren.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 → Salah.** Jebakan: tren viral dapat cepat hilang; kebutuhan pelanggan perlu dipastikan lebih dulu.
- **Pernyataan 2 → Benar.** Survei menunjukkan minat dan daya beli calon pembeli.
- **Pernyataan 3 → Benar.** Peluang harus sesuai kemampuan dan sumber daya usaha.

Jawaban: Salah, Benar, Benar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 9 Kunci: D

Konsep: Analisis pasar pada proposal memuat data calon pembeli, pesaing, dan peluang pasar.

Langkah:

1. Uraian memuat hasil survei pembeli dan keadaan pesaing.
2. Itu isi analisis pasar.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Sampul hanya memuat judul dan identitas.
- **B.** ✗ Jadwal berisi kegiatan dan waktu.
- **C.** ✗ Rencana keuangan berisi angka modal dan biaya.
- **D.** ✓ Memuat data pembeli dan pesaing.
- **E.** ✗ Penutup berisi kesimpulan dan harapan.

Jawaban: D.

No. 10 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Ringkasan proposal memuat inti usaha secara singkat: produk, target pasar, kebutuhan modal, dan hasil yang diharapkan, dengan dasar yang dapat dipertanggungjawabkan.

Langkah:

1. Periksa isi: produk ✓, target ✓, modal ✓, laba ✓, dasar perhitungan ✗.
2. Ringkasan tidak menggantikan bagian rinci.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Produk (roti gandum) dan target (murid) sudah jelas.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: ringkasan hanya menyarikan; uraian rinci tetap ada pada bagian lain.
- **Pernyataan 3** ✓ Modal dan perkiraan laba adalah informasi penting bagi pemberi modal.
- **Pernyataan 4** ✓ Perkiraan laba tanpa dasar perhitungan belum dapat dinilai.
- **Pernyataan 5** ✗ Ringkasan harus singkat; rincian ada pada bagian lain.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

No. 11 Kunci: A

Konsep: Peluang usaha dapat bersumber dari kebutuhan masyarakat yang belum terpenuhi. Pengamatan dan survei kebutuhan membantu menemukan usaha yang relevan.

Langkah:

1. Kebutuhan nyata: mencetak tugas tanpa harus menempuh 8 km.
2. Usaha yang menjawab kebutuhan itu: layanan fotokopi dan cetak di dekat sekolah.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Menjawab kebutuhan nyata murid dengan lokasi dan harga yang sesuai.
- **B.** ✗ Tidak berhubungan dengan kebutuhan yang diamati.
- **C.** ✗ Tidak berkaitan dengan pengamatan dan sulit dijalankan oleh murid.
- **D.** ✗ Pembeli yang dituju bukan murid dan jauh dari lokasi sekolah.
- **E.** ✗ Tidak menjawab kebutuhan mencetak tugas.

Jawaban: A.

No. 12 Kunci: A, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Faktor internal (kekuatan dan kelemahan) menyangkut sumber daya dan kemampuan usaha sendiri. Faktor eksternal (peluang dan ancaman) berasal dari lingkungan di luar usaha.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Tanyakan: apakah faktor ini ada di dalam kendali kelompok?
2. Keterampilan anggota, modal dan alat, serta akun media sosial berada di dalam kelompok.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Keterampilan anggota kelompok adalah sumber daya dalam usaha.
- **Pernyataan 2** ✗ Pesaing baru adalah faktor di luar kelompok.
- **Pernyataan 3** ✗ Selera pasar adalah faktor di luar usaha.
- **Pernyataan 4** ✓ Modal dan peralatan adalah keadaan di dalam usaha.
- **Pernyataan 5** ✓ Belum adanya akun adalah kelemahan internal yang dapat diperbaiki kelompok.

Jawaban: pernyataan 1, 4, 5.

No. 13 Kunci: B, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Peluang usaha ditentukan dari data kebutuhan calon pelanggan: kebutuhan yang paling banyak dan jelas, dengan cara layanan yang sesuai.

Langkah:

1. Urutkan kebutuhan: sarapan 41, makan siang guru 15, kopi 28 (tidak ada konteks kebutuhan), alat tulis 12.
2. Peluang yang didukung data: sarapan sehat dan makan siang guru, serta cara pemesanan yang menunjangnya.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Hanya 12 murid yang menyebutnya; "dibutuhkan semua" tidak didukung data.
- **Pernyataan 2** ✓ 41 dari 60 murid membutuhkannya, kebutuhan terbesar pada survei.
- **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: jam buka sampai tengah malam tidak berkaitan dengan hasil survei di sekolah.
- **Pernyataan 4** ✓ 15 dari 20 guru menginginkannya sehingga kebutuhannya jelas.
- **Pernyataan 5** ✗ Tidak ada data survei yang menunjukkan kebutuhan itu.

Jawaban: pernyataan 2, 4.

No. 14 Kunci: B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Strategi diturunkan dari SWOT: gunakan kekuatan untuk menangkap peluang dan menghadapi ancaman, serta perbaiki kelemahan agar peluang tidak terlewat.

Langkah:

1. Kekuatan + peluang → desain unik untuk anak muda pencinta produk lokal.
2. Kelemahan → buka toko daring.
3. Kekuatan + ancaman → tonjolkan pembeda dari sepatu impor.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: menjual di bawah biaya merugikan dan bukan memanfaatkan kekuatan.
- **Pernyataan 2** ✓ Memperbaiki kelemahan (belum ada toko daring) agar peluang dapat ditangkap.
- **Pernyataan 3** ✓ Kekuatan dipakai untuk menangkap peluang.
- **Pernyataan 4** ✗ Ancaman tidak otomatis menghentikan usaha; kekuatan dapat dipakai untuk menghadapinya.
- **Pernyataan 5** ✓ Kekuatan dipakai untuk menghadapi ancaman dengan pembeda yang jelas.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 15 Kunci: B

Konsep: Laba bulanan = (pelanggan per hari × laba kotor per pelanggan × hari buka) − biaya tetap. Peluang yang melebihi batas modal tidak dapat dipilih walaupun labanya tinggi.

Langkah:

1. A: 40 × 4.000 × 25 = 4.000.000 − 1.500.000 = Rp2.500.000.
2. B: 30 × 8.000 × 25 = 6.000.000 − 2.500.000 = Rp3.500.000 (modal Rp4,5 juta ≤ Rp5 juta).
3. C: 60 × 3.000 × 25 = 4.500.000 − 1.000.000 = Rp3.500.000, tetapi modal Rp6,5 juta melebihi batas.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Laba A hanya Rp2.500.000 sehingga lebih kecil daripada B.
- **B.** ✓ Laba tertinggi di antara usaha yang modalnya tidak melebihi Rp5.000.000.
- **C.** ✗ Jebakan: labanya benar, tetapi modal Rp6.500.000 melebihi batas Rp5.000.000.
- **D.** ✗ Labanya sama dengan B, tetapi modalnya melebihi batas sehingga tidak dapat dipilih.
- **E.** ✗ Jumlah modal Rp7.500.000 melebihi batas Rp5.000.000.

Jawaban: B.

No. 16 Kunci: D

Konsep: Peluang usaha dapat ditemukan dari kebutuhan pelanggan yang belum dilayani pesaing, misalnya jam layanan, jenis produk, atau lokasi.

Langkah:

1. Kebutuhan yang belum terlayani: roti segar pada pukul 17.00–19.00.
2. Peluang: melayani jam itu.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Harga jauh di bawah dapat merugikan dan tidak menjawab keluhan jam buka.
- **B.** ✗ Menyamai pesaing tidak memberi nilai tambah.
- **C.** ✗ Meniru merek terkenal melanggar hak orang lain dan tidak menjawab kebutuhan.
- **D.** ✓ Menjawab keluhan yang belum dipenuhi pesaing.
- **E.** ✗ Keberadaan pesaing tidak menghapus kebutuhan pelanggan yang belum terlayani.

Jawaban: D.

No. 17 Kunci: B

Konsep: Latar belakang proposal menjelaskan masalah atau kebutuhan yang mendasari usaha dan alasan usaha itu perlu dijalankan.

Langkah:

1. Paragraf menjelaskan masalah (murid belum sarapan) dan akibatnya.
2. Itu isi latar belakang.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Rencana pemasaran berisi cara menjual produk.
- **B.** ✓ Menjelaskan masalah dan kebutuhan yang mendasari usaha.
- **C.** ✗ Rencana keuangan berisi modal, biaya, dan laba.
- **D.** ✗ Jadwal berisi tahapan kegiatan dan waktunya.
- **E.** ✗ Profil berisi keterangan tentang pengelola usaha.

Jawaban: B.

No. 18 Kunci: D

Konsep: Pada BMC, arus pendapatan berisi sumber uang yang masuk dari pelanggan, sedangkan struktur biaya berisi pengeluaran untuk menjalankan usaha.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Arus pendapatan berisi uang masuk: penjualan kopi dan paket langganan.
2. "Biaya sewa gerobak" adalah uang keluar → seharusnya di struktur biaya.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: paket langganan memang menghasilkan uang masuk sehingga sah sebagai pendapatan.
- **B.** ✗ Segmen pelanggan sudah tepat berisi kelompok pembeli.
- **C.** ✗ Mesin penggiling adalah sumber daya, bukan saluran.
- **D.** ✓ Biaya sewa adalah pengeluaran, seharusnya pada struktur biaya.
- **E.** ✗ Petani kopi adalah mitra; biayanya dicatat pada struktur biaya, bukan mitra dipindahkan.

Jawaban: D.

No. 19 Kunci: C

Konsep: Laba bersih = pendapatan − biaya produksi − biaya tetap. Kelayakan dinilai dengan membandingkan laba bersih dengan syarat yang ditetapkan.

Langkah:

1. Pendapatan = 400 × Rp9.000 = Rp3.600.000.
2. Biaya produksi = 400 × Rp5.000 = Rp2.000.000; biaya tetap = Rp800.000.
3. Laba bersih = 3.600.000 − 2.000.000 − 800.000 = Rp800.000, kurang dari Rp1.200.000 → tidak layak.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: Rp1.600.000 adalah pendapatan dikurangi biaya produksi saja; biaya tetap belum dikurangkan.
- **B.** ✗ Syarat sudah ditetapkan Rp1.200.000 dan tidak boleh diubah untuk membenarkan hasil.
- **C.** ✓ Laba bersih Rp800.000 kurang dari syarat Rp1.200.000.
- **D.** ✗ Pendapatan bukan laba; syaratnya menyangkut laba bersih.
- **E.** ✗ Selisih harga dan biaya produksi Rp4.000 per pcs masih positif; kekurangannya ada pada laba bersih setelah biaya tetap.

Jawaban: C.

No. 20 Kunci: A, B, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Menganalisis proposal berarti memeriksa kesesuaian antarbagian (target–kapasitas–modal) dan kelengkapan analisis (pasar, pesaing).

Langkah:

1. Kapasitas 1 × 5 × 20 = 100 pasang < target 200.
2. Modal Rp10 juta vs alat Rp3 juta.
3. Pesaing belum dianalisis.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Selisih besar antara modal dan kebutuhan alat perlu dijelaskan.
- **Pernyataan 2** ✓ Target dua kali lipat kapasitas, sehingga rencana tidak sesuai.
- **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: tidak ada data bahwa harga itu salah; kelemahannya ada pada ketidaksesuaian lain.
- **Pernyataan 4** ✗ Kelemahan perlu diperbaiki secara tertentu, bukan seluruhnya ditulis ulang.
- **Pernyataan 5** ✓ Tanpa analisis pesaing, keunggulan dan risiko usaha belum jelas.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 5.

No. 21 Kunci: A

Konsep: Laba bersih = pendapatan − biaya produksi − biaya lain (pemasaran dan lainnya). Angka dalam proposal harus konsisten dengan hitungan ini.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Laba bersih = 6.000.000 − 3.500.000 − 1.000.000 = Rp1.500.000.
2. Proposal menulis Rp2.000.000 → selisih Rp500.000, berarti tidak konsisten.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Perhitungan yang benar: Rp1.500.000.
- **B.** ✗ Jebakan: Rp2.000.000 adalah pendapatan dikurangi biaya produksi saja, tetapi biaya lain belum dikurangkan.
- **C.** ✗ Rp2.500.000 adalah laba kotor, bukan laba bersih setelah semua biaya.
- **D.** ✗ Biaya pemasaran adalah pengurang laba bersih.
- **E.** ✗ Pendapatan bukan laba karena belum dikurangi biaya.

Jawaban: A.

No. 22 Kunci: B

Konsep: Kelayakan usaha dinilai dari beberapa aspek: pasar, teknis/produksi, manajemen, keuangan, dan hukum atau keamanan produk (izin, kebersihan, keamanan bahan).

Langkah:

1. Data pasar, produksi, dan keuangan sudah ada dan konsisten.
2. Yang belum ada: izin edar, standar kebersihan, keamanan bahan → aspek hukum dan keamanan produk.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Data pasar sudah dimuat dalam proposal.
- **B.** ✓ Izin edar, kebersihan, dan keamanan bahan adalah aspek hukum dan keamanan produk.
- **C.** ✗ Rencana keuangan sudah disebut konsisten.
- **D.** ✗ Profil pengelola dan pembagian tugas sudah ada pada proposal; kekurangannya ada pada izin dan kebersihan.
- **E.** ✗ Rencana produksi sudah dimuat.

Jawaban: B.

No. 23 Kunci: E

Konsep: Analisis proposal menilai risiko usaha. Ketergantungan pada satu pemasok tanpa cadangan adalah risiko pasokan yang dapat menghentikan seluruh produksi.

Langkah:

1. Fakta: satu pemasok, tanpa kontrak, tanpa cadangan, pernah gagal kirim dua kali.
2. Risiko utama: pasokan bahan baku dapat terhenti.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Harga jual tidak disinggung sebagai masalah dalam proposal.
- **B.** ✗ Warna kemasan tidak disebut dan bukan risiko utama.
- **C.** ✗ Nama usaha tidak berhubungan dengan fakta yang diberikan.
- **D.** ✗ Jumlah pegawai tidak disebut sebagai masalah.
- **E.** ✓ Seluruh fakta menunjuk pada ketergantungan pasokan.

Jawaban: E.

No. 24 Kunci: C, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perbaikan proposal menyasar ketidaksesuaian dan bagian yang hilang: menyesuaikan target dengan kapasitas, menetapkan harga yang memberi laba, dan melengkapi rencana pemasaran.

Langkah:

1. Target 500 > kapasitas 300.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Harga = biaya → laba nol.
3. Pemasaran belum ada.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 ✗** Jebakan: menjual di bawah biaya merugikan.
- **Pernyataan 2 ✗** Menghapus keuangan menyembunyikan masalah dan melemahkan proposal.
- **Pernyataan 3 ✓** Target dan kapasitas harus sesuai.
- **Pernyataan 4 ✓** Rencana pemasaran adalah komponen yang belum ada.
- **Pernyataan 5 ✓** Harga sama dengan biaya berarti tanpa laba.

Jawaban: pernyataan 3, 4, 5.

No. 25 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: BMC terdiri atas sembilan blok. Proposisi nilai = manfaat bagi pelanggan; segmen pelanggan = sasaran; arus pendapatan = uang masuk; struktur biaya = pengeluaran.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 → Benar.** Proposisi nilai adalah alasan pelanggan memilih produk atau layanan.
- **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: harga jual termasuk arus pendapatan; struktur biaya berisi pengeluaran usaha.
- **Pernyataan 3 → Benar.** Segmen pelanggan = kelompok sasaran usaha.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

Latihan sub bab 5.1

No. 1 Kunci: B

Konsep: Saldo kas hanya berubah oleh penerimaan dan pengeluaran uang tunai. Pembelian kredit belum mengurangi kas (menjadi utang), dan jasa yang ditagih kemudian belum menambah kas (menjadi piutang) sampai dibayar.

Langkah:

1. Kas masuk: 8.000.000 + 1.800.000 + 800.000 = Rp10.600.000.
2. Kas keluar: 2.500.000 + 350.000 + 300.000 = Rp3.150.000.
3. Transaksi 10 Feb dan 15 Feb tidak memengaruhi kas.
4. Saldo akhir = 10.600.000 − 3.150.000 = Rp7.450.000.

Analisis setiap opsi:

- **A. ✗** Jebakan: pembelian kredit 10 Feb ikut dikurangkan: 7.450.000 − 600.000.
- **B. ✓** Hanya transaksi tunai yang dihitung.
- **C. ✗** Jebakan: pembayaran sebagian utang 25 Feb lupa dikurangkan: 7.450.000 + 300.000.
- **D. ✗** Jebakan: tagihan 15 Feb dianggap sudah diterima tunai: 7.450.000 + 1.200.000.
- **E. ✗** Jebakan: pembelian mesin dianggap bukan pengeluaran kas karena menjadi aset: 7.450.000 + 2.500.000.

Jawaban: B.

No. 2 Kunci: B

Konsep: Saldo kas = saldo awal + penerimaan tunai − pengeluaran tunai. Uang jaminan menambah kas saat diterima dan mengurangi kas saat dikembalikan. Sewa yang dibayar kemudian dan pembelian kredit belum mengubah kas.

Langkah:

1. Kas masuk: 2.400.000 + 1.000.000 = Rp3.400.000.
2. Kas keluar: 1.600.000 + 1.000.000 + 450.000 = Rp3.050.000.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Transaksi 15 dan 20 Juni tidak mengubah kas.
4. Saldo = 5.000.000 + 3.400.000 − 3.050.000 = Rp5.350.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: pembelian kredit kantong tidur ikut dikurangkan (5.350.000 − 1.200.000).
- **B.** ✓ Semua transaksi tunai dihitung dengan benar.
- **C.** ✗ Jebakan: biaya cuci dan perawatan 28 Juni lupa dikurangkan.
- **D.** ✗ Jebakan: pengembalian uang jaminan 10 Juni tidak dikurangkan.
- **E.** ✗ Jebakan: sewa ke sekolah yang baru dibayar Juli dianggap sudah diterima.

Jawaban: B.

Latihan sub bab 5.2

No. 1 Kunci: A, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Analisis laporan keuangan membandingkan pos-pos antarperiode untuk menemukan penyebab perubahan laba. Bila pendapatan naik tetapi laba turun, cari biaya yang naik lebih cepat dan penyebabnya, lalu tentukan tindakan yang menekan biaya itu.

Langkah:

1. Penjualan naik 10% (6.000.000 → 6.600.000).
2. Biaya buah naik sekitar 33% (2.400.000 → 3.200.000) walaupun harga buah tetap.
3. Penyebab: pembelian seminggu sekali membuat buah terbuang naik dari 2% menjadi 20% → tindakan diarahkan ke cara membeli, menyimpan, dan memantau bahan.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Mengurangi buah yang menumpuk lalu busuk; tambahan ongkos ke pasar jauh lebih kecil daripada nilai buah yang terbuang.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: laba memang bisa naik, tetapi penyebabnya pemborosan bahan, dan harga yang lebih mahal berisiko menurunkan penjualan.
- **Pernyataan 3** ✓ Penyimpanan yang tepat dan prinsip masuk pertama–pakai pertama mengurangi buah busuk.
- **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: ongkos ke pasar memang berkurang, tetapi buah terbuang naik menjadi 20% sehingga biaya buah naik dan laba justru turun.
- **Pernyataan 5** ✓ Pencatatan memastikan perbaikan berhasil dan dapat dibandingkan setiap bulan.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 5.

No. 2 Kunci: C

Konsep: Bahan baku yang dipakai = persediaan awal + pembelian − persediaan akhir. Laba bersih = pendapatan − (bahan baku dipakai + upah produksi) − biaya operasional.

Langkah:

1. Bahan baku dipakai = 800.000 + 4.200.000 − 1.000.000 = Rp4.000.000.
2. Harga pokok produksi = 4.000.000 + 1.500.000 = Rp5.500.000.
3. Laba kotor = 9.000.000 − 5.500.000 = Rp3.500.000.
4. Laba bersih = 3.500.000 − 2.200.000 = Rp1.300.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: persediaan akhir ditambahkan dan persediaan awal dikurangkan (bahan dipakai dianggap 4.400.000).
- **B.** ✗ Jebakan: persediaan diabaikan, bahan dipakai dianggap sama dengan pembelian Rp4.200.000.
- **C.** ✓ Semua pos dihitung dengan benar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **D.** ✗ Jebakan: upah tenaga kerja produksi lupa dikurangkan.
- **E.** ✗ Jebakan: berhenti di laba kotor, biaya operasional belum dikurangkan.

Jawaban: C.

No. 3 Kunci: B, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Analisis laporan keuangan dimulai dengan menghitung laba/rugi (pendapatan − total biaya), lalu menelusuri pos biaya yang tidak wajar dan penyebabnya. Tindak lanjut diarahkan pada penyebab tersebut, misalnya membandingkan biaya alternatif.

Langkah:

1. Total biaya = 4.800.000 + 3.000.000 + 3.000.000 = Rp10.800.000.
2. Laba = 12.000.000 − 10.800.000 = Rp1.200.000 (laba, bukan rugi).
3. Biaya perbaikan Rp3.000.000 = 25% dari pendapatan dan menimbulkan kehilangan pelanggan.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: angka 1.200.000 benar, tetapi pendapatan lebih besar daripada total biaya (12.000.000 − 10.800.000), sehingga usaha memperoleh laba, bukan rugi.
- **Pernyataan 2** ✓ Biaya perbaikan mencapai seperempat pendapatan dan juga membuat pelanggan pindah saat mesin rusak.
- **Pernyataan 3** ✗ Usaha masih berlaba dan penyebab utama laba kecil dapat diperbaiki.
- **Pernyataan 4** ✗ Biaya terbesar adalah kertas dan tinta, dan upah bukan penyebab masalah; pemotongan upah tidak menyelesaikan kerusakan mesin.
- **Pernyataan 5** ✓ Perbandingan biaya membantu memutuskan cara paling hemat untuk menghentikan kerusakan berulang.

Jawaban: pernyataan 2, 5.

No. 4 Kunci: B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Laba dihitung dari pendapatan dikurangi biaya, sedangkan kas adalah uang yang benar-benar tersedia. Penjualan kredit menambah laba tetapi belum menambah kas sampai dibayar, sehingga usaha yang berlaba dapat kekurangan kas.

Langkah:

1. Laba = 15.000.000 − 11.000.000 = Rp4.000.000.
2. Piutang = Rp9.000.000 (dibayar mundur 60 hari).
3. Kas tersisa Rp800.000 < kebutuhan bahan Rp3.000.000 → masalahnya kas, bukan laba.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: kas sedikit tidak sama dengan rugi; laba bulan itu Rp4.000.000 (15.000.000 − 11.000.000).
- **Pernyataan 2** ✓ Rp9.000.000 dari Rp15.000.000 masih berupa piutang.
- **Pernyataan 3** ✓ Mempercepat penerimaan kas mengatasi kekurangan uang untuk membeli bahan.
- **Pernyataan 4** ✗ Pesanan kantor menyumbang penjualan besar; yang perlu diatur adalah syarat pembayarannya.
- **Pernyataan 5** ✓ Uang muka menambah kas sebelum bahan dibeli.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

No. 5 Kunci: C

Konsep: Beban suku cadang = persediaan awal + pembelian − persediaan akhir. Laba bersih = pendapatan − seluruh beban usaha. Pengambilan pribadi pemilik (prive) mengurangi modal, bukan beban usaha.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Suku cadang terpakai = 1.200.000 + 2.500.000 − 900.000 = Rp2.800.000.
2. Beban lain = 2.000.000 + 1.000.000 + 400.000 = Rp3.400.000.
3. Laba bersih = 8.500.000 − 2.800.000 − 3.400.000 = Rp2.300.000.
4. Prive Rp1.000.000 tidak dikurangkan.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: persediaan akhir ditambahkan, bukan dikurangkan (suku cadang dianggap 4.600.000).
- **B.** ✗ Jebakan: pengambilan pribadi pemilik ikut dikurangkan sebagai beban.
- **C.** ✓ Semua beban usaha dihitung dengan benar dan prive tidak dikurangkan.
- **D.** ✗ Jebakan: persediaan diabaikan, suku cadang dianggap sama dengan pembelian Rp2.500.000.
- **E.** ✗ Jebakan: gaji teknisi lupa dikurangkan.

Jawaban: C.

Latihan sub bab 5.3

No. 1 Kunci: D

Konsep: Desain industri melindungi kreasi bentuk, konfigurasi, komposisi garis atau warna yang memberi kesan estetis pada produk industri. Paten dan paten sederhana melindungi invensi teknologi (cara kerja/fungsi yang baru), hak cipta melindungi karya seni, sastra, dan ilmu pengetahuan, sedangkan indikasi geografis melindungi nama produk khas suatu daerah.

Langkah:

1. Fungsi lipat (muat di saku) memakai cara yang sudah umum → tidak ada invensi teknologi baru.
2. Yang baru: rupa botol (bentuk bambu beruas dan pola garis daun timbul) pada produk industri.
3. Perlindungan rupa/tampilan produk industri: desain industri.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: bentuk bambu memang kreatif seperti karya seni, tetapi rupa produk industri yang diproduksi massal dilindungi desain industri.
- **B.** ✗ Jebakan: kemampuan dilipat hingga 5 cm memang fungsi teknis, tetapi cara melipatnya sudah umum, sehingga bukan invensi baru.
- **C.** ✗ Paten sederhana tetap mensyaratkan pengembangan teknis baru, padahal yang baru hanya rupanya.
- **D.** ✓ Rupa produk industri yang baru dilindungi desain industri.
- **E.** ✗ Jebakan: bentuk bambu terkesan khas daerah, tetapi indikasi geografis melindungi nama produk yang mutunya dipengaruhi daerah asalnya, bukan rupa produk industri.

Jawaban: D.

No. 2 Kunci: A

Konsep: Merek adalah tanda (nama, logo, atau gabungannya) yang membedakan barang/jasa suatu usaha dari usaha lain. Hak eksklusif memakai merek untuk jenis barang tertentu diperoleh melalui pendaftaran. Hak cipta melindungi logo sebagai karya seni, tetapi tidak memberi hak eksklusif atas nama dagang untuk jenis produk tertentu.

Langkah:

1. Yang ingin dilindungi: nama "Tehku Nusa" dan logonya sebagai tanda usaha minuman.
2. Masalah: usaha lain memakai nama dan logo yang mirip untuk produk sejenis.
3. Perlindungan yang sesuai: pendaftaran merek untuk kelas produk minuman.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Merek melindungi nama dan logo sebagai tanda pembeda produk minuman Bu Sari.
- **B.** ✗ Jebakan: logo memang karya seni yang dilindungi hak cipta, tetapi hak cipta tidak melindungi

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

nama "Tehku Nusa" sebagai tanda dagang dan tidak memberi hak eksklusif untuk produk minuman.
• **C. ✗** Desain industri melindungi bentuk/tampilan produk industri, bukan nama dan logo usaha.
• **D. ✗** Paten sederhana melindungi invensi alat atau produk dengan kegunaan teknis baru.
• **E. ✗** Rahasia dagang melindungi informasi usaha yang dirahasiakan, seperti resep, padahal nama dan logo justru ditampilkan kepada publik.

Jawaban: A.

Latihan sub bab 5.4

No. 1 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Hak cipta melindungi karya foto secara otomatis sejak diwujudkan. Pencipta memiliki hak ekonomi (izin penggunaan untuk keuntungan) dan hak moral (namanya tetap dicantumkan). Pelanggaran dapat dilaporkan kepada pengelola platform dengan bukti kepemilikan.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Foto adalah ciptaan yang dilindungi hak cipta sejak diwujudkan; memakainya untuk berjualan tanpa izin melanggar hak ekonomi pencipta.
• **Pernyataan 2 → Salah.** Menghapus identitas pencipta melanggar hak moral pencipta.
• **Pernyataan 3 → Benar.** File asli (dengan data waktu pemotretan) menjadi bukti kepemilikan; marketplace umumnya menyediakan pelaporan pelanggaran HaKI.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 2 Kunci: 1B 2B 3S

Konsep: Hak cipta melindungi karya ilustrasi secara otomatis sejak diwujudkan. Pemakaian untuk tujuan komersial pada media apa pun tanpa izin pencipta merupakan pelanggaran. Bukti penciptaan (file asli, sketsa) membantu penyelesaian sengketa.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Ilustrasi dilindungi hak cipta sejak diwujudkan; pemakaian komersial tanpa izin melanggar hak ekonomi pencipta.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Dokumen awal dan file asli menunjukkan proses penciptaan dan kepemilikan karya.
• **Pernyataan 3 → Salah.** Mengubah media cetak tidak menghilangkan hak cipta; ilustrasinya tetap sama persis dan dipakai tanpa izin.

Jawaban: Benar, Benar, Salah.

Kuis Akhir Bab 5

No. 1 Kunci: D

Konsep: Kas berubah hanya bila uang diterima atau dikeluarkan. Penjualan atau pembelian kredit belum mengubah kas; pembelian aset tunai dan pengambilan pribadi (prive) mengurangi kas.

Langkah:
1. Kas masuk: 4.000.000 (no. 1) + 600.000 (no. 5) = Rp4.600.000.
2. Kas keluar: 2.500.000 (no. 3) + 800.000 (no. 4) + 500.000 (no. 7) = Rp3.800.000.
3. Transaksi no. 2 dan no. 6 kredit → tidak mengubah kas.
4. Saldo akhir = 3.000.000 + 4.600.000 − 3.800.000 = Rp3.800.000.

Analisis setiap opsi:
• **A. ✗** Pembelian kertas secara kredit ikut dikurangkan padahal belum ada uang yang keluar.
• **B. ✗** Pengambilan kas oleh pemilik tidak dikurangkan.
• **C. ✗** Jebakan: jasa kredit Rp1.500.000 dihitung sebagai kas masuk padahal belum dibayar.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **D.** ✓ 3.000.000 + 4.600.000 − 3.800.000 = Rp3.800.000.
- **E.** ✗ Pembelian kamera tidak dikurangkan padahal uang tunai sudah keluar.

Jawaban: D.

No. 2 Kunci: 1S 2B 3S

Konsep: Pembelian aset (mesin, kamera) dicatat sebagai aset, bukan beban. Pengambilan pribadi pemilik adalah prive. Penjualan kredit menambah piutang, bukan kas.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 → Salah.** Jebakan: mesin adalah aset yang dipakai bertahun-tahun, bukan beban satu bulan.
- **Pernyataan 2 → Benar.** Pengambilan pribadi mengurangi modal pemilik, bukan beban usaha.
- **Pernyataan 3 → Salah.** Penjualan kredit menambah piutang; kas bertambah saat pelanggan membayar.

Jawaban: Salah, Benar, Salah.

No. 3 Kunci: B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Kas bertambah bila ada uang masuk: penjualan tunai, pelunasan piutang, dan setoran modal. Transaksi kredit baru mengubah kas saat dibayar.

Langkah:

1. Periksa tiap kejadian: apakah uang masuk?
2. Penjualan tunai, pelunasan piutang, dan setoran modal → ya.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: penjualan kredit belum menambah kas sampai pelanggan membayar.
- **Pernyataan 2** ✓ Penjualan tunai langsung menambah kas.
- **Pernyataan 3** ✓ Pelunasan piutang membawa uang masuk ke kas.
- **Pernyataan 4** ✗ Pembelian kredit belum mengeluarkan uang, tetapi juga tidak menambah kas.
- **Pernyataan 5** ✓ Setoran modal tunai menambah kas.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

No. 4 Kunci: B

Konsep: Saldo akhir kas = saldo awal + semua kas masuk − semua kas keluar.

Langkah:

1. Saldo awal Rp2.000.000 + kas masuk Rp3.500.000 = Rp5.500.000.
2. Dikurangi kas keluar Rp1.800.000 = Rp3.700.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: saldo awal tidak ikut dihitung (3.500.000 − 1.800.000).
- **B.** ✓ 2.000.000 + 3.500.000 − 1.800.000 = Rp3.700.000.
- **C.** ✗ Semua angka dijumlahkan, kas keluar ikut ditambahkan.
- **D.** ✗ Kas keluar tidak dikurangkan (2.000.000 + 3.500.000).
- **E.** ✗ Penjualan tidak dihitung (2.000.000 − 1.800.000).

Jawaban: B.

No. 5 Kunci: A

Konsep: Laba kotor = penjualan − harga pokok penjualan. Laba bersih = laba kotor − seluruh beban usaha.

Langkah:

1. Laba kotor = 12.000.000 − 7.200.000 = Rp4.800.000.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Total beban = 1.500.000 + 300.000 + 500.000 = Rp2.300.000.
3. Laba bersih = 4.800.000 − 2.300.000 = Rp2.500.000.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✓ Laba kotor dikurangi semua beban.
- **B.** ✗ Jebakan: Rp4.800.000 adalah laba kotor, belum dikurangi beban.
- **C.** ✗ Beban iklan belum dikurangkan.
- **D.** ✗ Beban listrik dan air belum dikurangkan.
- **E.** ✗ Harga pokok penjualan belum dikurangkan.

Jawaban: A.

No. 6 Kunci: A, B, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Laba bersih dapat naik dalam rupiah sementara margin turun bila biaya naik lebih cepat daripada pendapatan.

Langkah:
1. Pendapatan naik 20 %, HPP naik 30 %.
2. Laba bersih naik Rp100.000, tetapi margin turun dari 20 % menjadi ±18,3 %.

Analisis setiap pernyataan:
- **Pernyataan 1** ✓ 1.100.000 − 1.000.000 = Rp100.000.
- **Pernyataan 2** ✓ Agustus 1.000.000 ÷ 5.000.000 = 20 %; September 1.100.000 ÷ 6.000.000 ≈ 18,3 %.
- **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: laba bersih September justru naik, bukan turun.
- **Pernyataan 4** ✗ HPP naik 30 % (3.000.000 → 3.900.000), pendapatan naik 20 %.
- **Pernyataan 5** ✓ HPP naik 30 % dan pendapatan 20 %; selisih itu menurunkan margin.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 5.

No. 7 Kunci: C

Konsep: Merek adalah tanda (nama, logo, atau gabungannya) yang membedakan barang atau jasa suatu usaha dari yang lain.

Langkah:
1. Yang ingin dilindungi: nama dan logo yang membedakan produk.
2. Itu fungsi merek.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Paten melindungi invensi teknologi.
- **B.** ✗ Rahasia dagang melindungi informasi yang dirahasiakan.
- **C.** ✓ Merek melindungi nama dan logo pembeda produk.
- **D.** ✗ Desain industri melindungi bentuk atau pola tampilan produk.
- **E.** ✗ Indikasi geografis melindungi tanda asal daerah penghasil produk.

Jawaban: C.

No. 8 Kunci: A, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pelanggaran HaKI antara lain memakai karya tanpa izin, menghapus nama pencipta, dan meniru merek yang sudah dikenal atau terdaftar. Pemakaian dengan izin atau sesuai lisensi adalah sah.

Langkah:
1. Cari tindakan yang memakai tanpa izin, menghilangkan pencipta, atau meniru merek.
2. Izin, royalti, dan atribusi sesuai lisensi bukan pelanggaran.

Analisis setiap pernyataan:
- **Pernyataan 1** ✓ Memakai karya orang lain secara komersial tanpa izin melanggar hak cipta.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 2** ✗ Pemakaian sesuai syarat lisensi bukan pelanggaran.
• **Pernyataan 3** ✓ Menghilangkan nama pencipta dan mengaku sebagai karya sendiri melanggar hak moral.
• **Pernyataan 4** ✗ Izin dan royalti adalah cara pemakaian yang sah.
• **Pernyataan 5** ✓ Meniru merek terkenal untuk produk sejenis melanggar hak atas merek.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 5.

No. 9 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Hak cipta: karya seni, sastra, dan ilmu. Paten: invensi teknologi. Merek: tanda pembeda barang/jasa. Desain industri: bentuk dan pola produk. Rahasia dagang: informasi rahasia bernilai ekonomi.

Langkah:
1. Tentukan objek yang dilindungi pada setiap pernyataan.
2. Cocokkan dengan jenis HaKI yang tepat.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Novel adalah ciptaan di bidang sastra.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: nama dan logo pembeda produk dilindungi sebagai merek.
• **Pernyataan 3** ✓ Invensi teknologi baru yang dapat diterapkan di industri dilindungi paten.
• **Pernyataan 4** ✓ Informasi rahasia bernilai ekonomi dilindungi sebagai rahasia dagang.
• **Pernyataan 5** ✗ Bentuk atau pola tampilan produk dilindungi sebagai desain industri, dan harus didaftarkan.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

No. 10 Kunci: B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Laporan keuangan dipakai pengelola untuk mengetahui laba atau rugi, menilai biaya dan harga, serta memantau kecukupan kas.

Langkah:
1. Pikirkan pertanyaan keputusan yang dijawab laporan: laba atau rugi, biaya, kas.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: laporan keuangan justru dasar keputusan usaha.
• **Pernyataan 2** ✓ Laporan laba rugi menunjukkan laba atau rugi periode itu.
• **Pernyataan 3** ✗ Perbandingan antarbulan menunjukkan perkembangan usaha.
• **Pernyataan 4** ✓ Rincian biaya dan laba membantu keputusan efisiensi dan harga.
• **Pernyataan 5** ✓ Saldo kas pada laporan menunjukkan kemampuan membayar kewajiban.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

No. 11 Kunci: D

Konsep: Persentase komponen terhadap pendapatan = komponen ÷ pendapatan × 100 %. Komponen terbesar menjadi sasaran efisiensi.

Langkah:
1. HPP 6.000.000 ÷ 10.000.000 = 60 %.
2. Gaji 18 %, sewa 9 %, listrik 3 %.
3. Laba bersih = 10.000.000 − 6.000.000 − 1.800.000 − 300.000 − 900.000 = Rp1.000.000 (10 %).

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Gaji hanya 18 %.
• **B.** ✗ Sewa hanya 9 %.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **C.** ✗ Listrik hanya 3 %.
- **D.** ✓ HPP 60 % adalah yang terbesar.
- **E.** ✗ Laba bersih hanya 10 %.

Jawaban: D.

No. 12 Kunci: A

Konsep: Laporan beberapa periode dibandingkan untuk melihat kecenderungan. Margin laba bersih = laba bersih ÷ pendapatan × 100 %.

Langkah:

1. Margin: Januari 300.000 ÷ 6.000.000 = 5 %; Februari 600.000 ÷ 7.000.000 ≈ 8,6 %; Maret 1.000.000 ÷ 8.000.000 = 12,5 %.
2. Pendapatan, laba bersih, margin, dan kas naik tiap bulan → usaha membaik.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Seluruh indikator naik dari bulan ke bulan.
- **B.** ✗ Laba bersih bernilai positif sehingga usaha tidak merugi.
- **C.** ✗ Jebakan: angka 15 % bukan syarat dalam soal; yang perlu dinilai adalah kecenderungannya.
- **D.** ✗ Margin dan kas justru perlu diperhatikan; kenaikan pendapatan saja tidak cukup.
- **E.** ✗ Laporan beberapa bulan justru dibandingkan untuk melihat kecenderungan.

Jawaban: A.

No. 13 Kunci: B, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pelanggaran merek diselesaikan bertahap: kumpulkan bukti, tegur secara tertulis, upayakan penyelesaian di luar pengadilan, dan tempuh jalur hukum bila perlu.

Langkah:

1. Mulai dengan bukti dan teguran.
2. Lanjutkan ke penyelesaian di luar pengadilan; jalur hukum bila tidak ditanggapi.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Meniru membuat pemilik merek sendiri ikut melanggar.
- **Pernyataan 2** ✓ Bukti dan teguran tertulis adalah langkah awal yang sah.
- **Pernyataan 3** ✗ Tuduhan tanpa bukti tidak menyelesaikan masalah dan dapat menimbulkan sengketa baru.
- **Pernyataan 4** ✓ Penyelesaian bertahap menghemat biaya; jalur hukum tersedia bila perlu.
- **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: menjual rugi tidak menghentikan pelanggaran dan merugikan usaha sendiri.

Jawaban: pernyataan 2, 4.

No. 14 Kunci: A

Konsep: Bila karya dipakai tanpa izin, pencipta mengumpulkan bukti kepemilikan dan pemakaian, lalu menempuh teguran atau penyelesaian yang sesuai.

Langkah:

1. Kumpulkan bukti: foto asli, tanggal, bukti iklan.
2. Tegur secara tertulis dan minta penghentian.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Bukti dan teguran tertulis adalah langkah awal yang benar.
- **B.** ✗ Membalas dengan pelanggaran serupa membuat murid ikut melanggar.
- **C.** ✗ Menghapus foto sendiri merugikan pencipta dan tidak menyelesaikan masalah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **D.** ✗ Jebakan: karya yang diunggah tetap dilindungi hak cipta.
- **E.** ✗ Tuduhan tanpa jalur yang benar dapat menimbulkan masalah baru.

Jawaban: A.

No. 15 Kunci: C

Konsep: Paten melindungi invensi di bidang teknologi yang baru, mengandung langkah inventif, dan dapat diterapkan dalam industri.

Langkah:
1. Yang dilindungi: cara kerja alat yang baru dan dapat dibuat industri.
2. Itu ciri invensi yang dilindungi paten.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Hak cipta melindungi karya seni, sastra, dan ilmu.
- **B.** ✗ Merek melindungi nama dan logo.
- **C.** ✓ Paten melindungi invensi teknologi baru yang dapat dipakai industri.
- **D.** ✗ Desain industri melindungi tampilan bentuk, bukan cara kerja.
- **E.** ✗ Indikasi geografis melindungi tanda asal daerah produk.

Jawaban: C.

No. 16 Kunci: D

Konsep: Lisensi terbuka (misalnya CC BY) mengizinkan pemakaian karya dengan syarat tertentu. CC BY mensyaratkan pencantuman nama pencipta dan sumber (atribusi).

Langkah:
1. Lisensi CC BY: boleh dipakai, termasuk untuk usaha, dengan atribusi.
2. Murid wajib mencantumkan nama pencipta dan sumber.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Foto berlisensi terbuka justru boleh dipakai sesuai syarat lisensinya.
- **B.** ✗ Atribusi adalah syarat utama CC BY.
- **C.** ✗ Mengaku sebagai pembuat adalah pelanggaran dan penipuan.
- **D.** ✓ Pemakaian dengan nama pencipta dan sumber sesuai syarat lisensi.
- **E.** ✗ Jebakan: mengubah warna tidak menghapus kewajiban atribusi.

Jawaban: D.

No. 17 Kunci: 1B 2B 3S

Konsep: Hak cipta timbul otomatis; merek perlu didaftarkan untuk memperoleh perlindungan atas nama dan logo; paten melindungi invensi teknologi, bukan karya seni.

Analisis setiap pernyataan:
- **Pernyataan 1 → Benar.** Hak cipta timbul otomatis berdasarkan perwujudan karya.
- **Pernyataan 2 → Benar.** Merek yang terdaftar melindungi nama dan logo pembeda produk.
- **Pernyataan 3 → Salah.** Jebakan: motif adalah karya seni (hak cipta); paten melindungi invensi teknologi.

Jawaban: Benar, Benar, Salah.

No. 18 Kunci: B

Konsep: Perubahan laba bersih dijelaskan dengan membandingkan perubahan laba kotor dan perubahan beban antarbulan.

Langkah:
1. Laba kotor: Maret 10.000.000 − 6.000.000 = 4.000.000; April 12.000.000 − 7.200.000 = 4.800.000 (naik Rp800.000).

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Beban: gaji tetap; promosi naik dari Rp500.000 menjadi Rp2.000.000 (naik Rp1.500.000).
3. Kenaikan beban Rp1.500.000 > kenaikan laba kotor Rp800.000 → laba bersih turun Rp700.000.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ HPP naik sebanding dengan pendapatan (60 % pada kedua bulan).
- **B.** ✓ Kenaikan beban promosi melebihi kenaikan laba kotor.
- **C.** ✗ Beban gaji tetap Rp1.500.000, tidak naik.
- **D.** ✗ Pendapatan menutup HPP dengan baik; laba kotor justru naik.
- **E.** ✗ Jebakan: laba bersih dapat turun walau pendapatan naik bila beban naik lebih besar.

Jawaban: B.

No. 19 Kunci: E

Konsep: Biaya usaha bulan berjalan mencakup bahan, listrik, iklan, dan sejenisnya. Pembelian mesin yang dipakai bertahun-tahun adalah aset dan tidak dihitung sebagai biaya bulan itu.

Langkah:
1. Biaya bulan itu: kaos 1.250.000 + tinta 400.000 + listrik 350.000 + iklan 200.000.
2. Jumlah = Rp2.200.000.
3. Mesin press Rp3.000.000 adalah aset, tidak ikut dihitung.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Jebakan: semua baris dijumlahkan termasuk mesin press yang merupakan aset.
- **B.** ✗ Hanya bahan (kaos dan tinta); listrik dan iklan terlewat.
- **C.** ✗ Iklan terlewat dihitung (1.250.000 + 400.000 + 350.000).
- **D.** ✗ Listrik terlewat dihitung (1.250.000 + 400.000 + 200.000).
- **E.** ✓ Bahan + listrik + iklan = Rp2.200.000, mesin dikeluarkan.

Jawaban: E.

No. 20 Kunci: E

Konsep: Perlindungan merek di Indonesia diperoleh melalui pendaftaran. Sebelum mendaftar, periksa merek terdaftar agar tidak sama atau mirip dengan merek produk sejenis.

Langkah:
1. Perlindungan merek timbul lewat pendaftaran, bukan karena dipakai lebih dulu.
2. Sebelum mendaftar, periksa merek yang sudah ada untuk produk sejenis.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Jebakan: pemakaian pertama tidak otomatis memberi perlindungan merek.
- **B.** ✗ Meniru merek terkenal adalah pelanggaran.
- **C.** ✗ Menunda pendaftaran membuka peluang pihak lain mendaftarkan nama itu lebih dulu.
- **D.** ✗ Nama usaha yang dipakai untuk publik tidak dapat dirahasiakan sehingga bukan rahasia dagang.
- **E.** ✓ Pemeriksaan merek terdaftar mencegah penolakan atau sengketa.

Jawaban: E.

No. 21 Kunci: A, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Laporan laba rugi dapat menunjukkan penjualan tinggi walaupun kas tipis bila banyak piutang. Tindak lanjut: menagih piutang dan mengatur syarat penjualan kredit.

Langkah:
1. Penjualan Rp9 juta, piutang Rp4 juta, kas Rp300 ribu, kewajiban Rp1 juta minggu depan.
2. Perbaiki arus kas: tagih piutang dan atur syarat kredit.

Analisis setiap pernyataan:
- **Pernyataan 1** ✓ Menagih piutang menambah kas untuk membayar kewajiban.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: menambah kredit memperbesar piutang tanpa menambah kas.
- **Pernyataan 3** ✗ Menunda tanpa pemberitahuan merusak kepercayaan pemasok.
- **Pernyataan 4** ✓ Syarat pembayaran yang jelas mencegah piutang menumpuk kembali.
- **Pernyataan 5** ✗ Piutang yang belum dibayar belum menjadi uang kas dan harus ditagih.

Jawaban: pernyataan 1, 4.

No. 22 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Pencipta memiliki hak moral (nama dicantumkan) dan hak ekonomi (izin dan manfaat ekonomi, termasuk royalti), serta dapat memberikan lisensi.

Analisis setiap pernyataan:
- **Pernyataan 1 → Benar.** Hak moral mencakup hak agar nama pencipta dicantumkan.
- **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: pemakaian komersial memerlukan izin dan, bila disepakati, royalti.
- **Pernyataan 3 → Benar.** Lisensi adalah izin pemakaian dengan syarat yang disepakati.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 23 Kunci: C

Konsep: Margin laba bersih = laba bersih ÷ pendapatan × 100 %. Angka ini menunjukkan berapa persen pendapatan yang menjadi laba.

Langkah:
1. 1.200.000 ÷ 8.000.000 = 0,15.
2. 0,15 × 100 % = 15 %.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Jebakan: angka yang dipakai bukan persen dari pembagian yang benar.
- **B.** ✗ Pembagian dibalik (8.000.000 ÷ 1.200.000 ≈ 6,7).
- **C.** ✓ 1.200.000 ÷ 8.000.000 × 100 % = 15 %.
- **D.** ✗ 85 % adalah bagian pendapatan yang menjadi biaya, bukan laba.
- **E.** ✗ Margin tidak mungkin lebih dari 100 % bila laba lebih kecil dari pendapatan.

Jawaban: C.

No. 24 Kunci: B

Konsep: Desain industri melindungi kreasi bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis dan warna yang memberi kesan estetis pada produk. Paten melindungi invensi di bidang teknologi (cara kerja).

Langkah:
1. Yang baru: bentuk dan pola garis (tampilan), bukan cara kerja.
2. Perlindungan untuk tampilan produk → desain industri.

Analisis setiap opsi:
- **A.** ✗ Jebakan: cara kerja botol tidak baru, sehingga bukan invensi untuk paten.
- **B.** ✓ Tampilan bentuk dan pola produk dilindungi desain industri.
- **C.** ✗ Botol adalah produk industri yang berfungsi, bukan karya seni murni.
- **D.** ✗ Merek melindungi tanda pembeda, bukan bentuk produk.
- **E.** ✗ Setelah dijual, bentuk botol terlihat umum sehingga bukan rahasia.

Jawaban: B.

No. 25 Kunci: E

Konsep: Lagu termasuk ciptaan yang dilindungi hak cipta. Hak cipta timbul otomatis ketika ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata; pencatatan hanya memperkuat bukti.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Lagu = karya seni → hak cipta.
2. Hak cipta timbul otomatis sejak diwujudkan; pendaftaran bukan syarat timbulnya.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Paten melindungi invensi teknologi, bukan lagu.
- **B.** ✗ Merek melindungi tanda pembeda, bukan lagu.
- **C.** ✗ Desain industri melindungi bentuk atau pola produk.
- **D.** ✗ Jebakan: jenisnya benar, tetapi hak cipta tidak menunggu pendaftaran untuk timbul.
- **E.** ✓ Hak cipta atas lagu timbul otomatis sejak lagu diwujudkan.

Jawaban: E.

Simulasi 1 — Prediksi TKA 2026

No. 1 Kunci: D

Konsep: Proses produksi berurutan: penyiapan dan penyortiran bahan, pengolahan utama, penanganan hasil olahan, pengolahan lanjutan, lalu pengemasan. Setiap tahap membutuhkan keadaan bahan hasil tahap sebelumnya.

Langkah:

1. Biji cacat dan kotoran disortir saat masih mentah → (2).
2. Biji bersih disangrai → (3), lalu didinginkan → (4).
3. Biji dingin digiling → (1), lalu bubuk dikemas → (5).

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: menyortir setelah disangrai terlihat praktis, tetapi biji cacat dan kotoran ikut tersangrai sehingga bahan dan panas terbuang serta rasa bisa tercemar.
- **B.** ✗ Biji yang masih panas sulit digiling merata dan aromanya cepat menguap; biji harus didinginkan dulu.
- **C.** ✗ Biji tidak perlu didinginkan sebelum disangrai; pendinginan dilakukan setelah penyangraian.
- **D.** ✓ Sortir, sangrai, dinginkan, giling, lalu kemas berurutan dengan benar.
- **E.** ✗ Penyortiran setelah penyangraian dan pendinginan membuat biji cacat ikut diproses.

Jawaban: D.

No. 2 Kunci: D

Konsep: Biaya produksi per unit = (total biaya tetap produksi ÷ jumlah unit) + biaya variabel per unit. Biaya iklan adalah biaya pemasaran, bukan biaya produksi.

Langkah:

1. Biaya variabel per buah = 8.000 + 3.000 + 9.000 = Rp20.000.
2. Biaya tetap produksi = 600.000 + 240.000 = Rp840.000 → per buah 840.000 ÷ 120 = Rp7.000.
3. Biaya produksi per buah = 20.000 + 7.000 = Rp27.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: hanya biaya variabel; biaya tetap belum dibebankan.
- **B.** ✗ Jebakan: hanya penyusutan alat yang dibebankan (20.000 + 240.000 ÷ 120).
- **C.** ✗ Jebakan: hanya sewa bengkel yang dibebankan (20.000 + 600.000 ÷ 120).
- **D.** ✓ Biaya variabel ditambah bagian biaya tetap produksi per buah.
- **E.** ✗ Jebakan: iklan ikut dihitung sebagai biaya produksi: 27.000 + 216.000 ÷ 120.

Jawaban: D.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 3 Kunci: E

Konsep: Solusi masalah proses produksi menambahkan atau mengembalikan langkah pemeriksaan pada tahap sebelum proses yang sulit diulang, sehingga kesalahan ditemukan sebelum produk jadi.

Langkah:

1. Hasil fotokopi dan jilid tidak bermasalah.
2. Penyebab: tidak ada pemeriksaan urutan halaman sebelum dijilid.
3. Solusi: periksa urutan dan arah halaman sebelum penjilidan.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Mesin tidak bermasalah; hasil fotokopi jelas.
- **B.** ✗ Jebakan: jilid spiral memang memudahkan halaman dibongkar, tetapi halaman tetap dapat terbalik bila urutannya tidak diperiksa.
- **C.** ✗ Memindahkan pemeriksaan kepada pemesan, bukan memperbaiki proses.
- **D.** ✗ Jebakan: tenaga tambahan memang mempercepat fotokopi, tetapi tetap tidak ada pemeriksaan urutan halaman.
- **E.** ✓ Menghilangkan penyebab dengan memeriksa sebelum tahap penjilidan.

Jawaban: E.

No. 4 Kunci: A

Konsep: Desain produk anak mengutamakan keamanan pengguna (ukuran, tepi, bahan finishing) sambil memenuhi batas biaya. Rancangan yang melanggar satu syarat keamanan atau biaya tidak dapat dipilih walaupun unggul pada hal lain.

Langkah:

1. Syarat: keping ≥ 4 cm, tepi tumpul, cat aman, biaya ≤ Rp35.000.
2. Keping 2–3 cm melanggar ukuran; tepi tajam melanggar keamanan; pernis biasa belum tentu aman bila tergigit; Rp41.000 melebihi batas.
3. Hanya rancangan keping 5 cm, tepi tumpul, cat aman, 9 keping, Rp33.000 yang memenuhi semuanya.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Memenuhi syarat ukuran, tepi, cat, dan biaya.
- **B.** ✗ Jebakan: jumlah keping banyak dan biaya murah, tetapi keping 2–3 cm mudah tertelan anak.
- **C.** ✗ Jebakan: semua syarat keamanan terpenuhi dan jumlah kepingnya lebih banyak, tetapi biaya Rp41.000 melebihi batas Rp35.000.
- **D.** ✗ Tepi tajam berbahaya bagi anak walaupun biayanya paling murah.
- **E.** ✗ Jebakan: ukuran keping besar dan biaya paling rendah, tetapi pernis kayu biasa tidak dijamin aman bila tergigit.

Jawaban: A.

No. 5 Kunci: A, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Label pangan memuat komposisi (urut dari bahan terbanyak), informasi alergen, berat bersih (isi tanpa kemasan), cara penggunaan, aturan penyimpanan, tanggal kedaluwarsa, kode produksi, izin edar, serta nama dan alamat produsen. Informasi itu dipakai untuk merencanakan pembelian dan penyimpanan.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ 1 bungkus dan 800 ml santan untuk 1 kg daging → 3 kg membutuhkan 3 bungkus dan 3 × 800 ml = 2.400 ml = 2,4 liter.
- **Pernyataan 2** ✗ Bumbu yang sudah dibuka harus dipakai dalam 3 hari walaupun disimpan di lemari pendingin.
- **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: bawang merah memang bahan utama rendang, tetapi komposisi ditulis

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

dari bahan terbanyak dan cabai merah tertulis paling awal.
• **Pernyataan 4** ✓ Komposisi menyebut kecap manis yang mengandung kedelai.
• **Pernyataan 5** ✗ Berat bersih adalah berat isi produk saja, tanpa kemasan.

Jawaban: pernyataan 1, 4.

No. 6 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Menghadapi pesaing, strategi pemasaran dapat menjangkau pembeli di tempatnya (antar ke kios), menonjolkan keunikan produk (diferensiasi), dan menjaga harga agar usaha tetap berlaba.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Menjangkau pembeli siang hari di tempat mereka bekerja tanpa biaya promosi besar.
• **Pernyataan 2 → Salah.** Laba per gelas hanya Rp1.500; potongan Rp2.000 membuat setiap gelas dijual rugi.
• **Pernyataan 3 → Benar.** Membedakan produk dari pesaing dengan keunikan yang sudah dimiliki.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 7 Kunci: E

Konsep: Evaluasi kegiatan promosi menilai kesesuaian pesan dengan target pasar: bahasa yang dipahami, tulisan yang mudah dibaca, dan cara bertindak (mendaftar) yang dapat dilakukan target pasar.

Langkah:
1. Poster berbahasa Inggris dan sebagian tulisannya kecil.
2. Pendaftaran hanya lewat kode QR, padahal sebagian besar lansia belum terbiasa memakai ponsel pintar.
3. Lansia tertarik (ada yang bertanya), tetapi sulit memahami isi dan cara mendaftar.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: foto pelatih memang lebih meyakinkan, tetapi bahasa asing, huruf kecil, dan pendaftaran lewat kode QR tetap menyulitkan lansia.
• **B.** ✗ Jebakan: kode QR yang lebih besar memang lebih mudah dipindai, tetapi sebagian besar lansia belum terbiasa memakai ponsel pintar.
• **C.** ✗ Masalahnya bukan jangkauan; poster sudah dipasang di tempat lansia berkumpul dan beberapa lansia sudah bertanya.
• **D.** ✗ Kasus tidak menunjukkan biaya sebagai hambatan; lansia kesulitan memahami poster dan mendaftar.
• **E.** ✓ Menjawab ketiga hambatan pada poster bagi lansia.

Jawaban: E.

No. 8 Kunci: A, C, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengembangan prototipe memperbaiki setiap kelemahan hasil uji pakai sambil mempertahankan bagian yang sudah berhasil dan konsep utama produk, lalu menguji ulang pada kondisi pemakaian yang sama.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Menjawab temuan (1) tanpa mengganti bahan utama.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: kain baru memang anti air, tetapi konsep memanfaatkan bahan bekas hilang, padahal temuan (4) menunjukkan terpal sudah baik; rembesan berasal dari lubang jahitan.
• **Pernyataan 3** ✓ Menjawab temuan (2) agar beban buku tersebar di pundak.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 4** ✓ Menjawab temuan (3).
• **Pernyataan 5** ✓ Uji ulang pada kondisi yang sama memastikan perbaikan berhasil.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4, 5.

No. 9 Kunci: B

Konsep: Saluran distribusi dipilih sesuai kebiasaan membeli pelanggan sasaran, jangkauan wilayah, dan kemampuan produsen. Bila pelanggan biasa membeli di pengecer tertentu, memasok pengecer itu (distribusi tidak langsung satu perantara) lebih efektif.

Langkah:
1. Petani membeli pupuk di kios tani dekat sawah.
2. Kios ada di setiap kecamatan → menjangkau lima kecamatan.
3. Mobil hanya tersedia Sabtu → cukup untuk memasok kios secara berkala, tidak cukup untuk mendatangi petani satu per satu.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: menjual langsung memang menghemat komisi, tetapi lima kecamatan tidak terjangkau satu per satu hanya dengan satu mobil pada hari Sabtu.
• **B.** ✓ Sesuai kebiasaan membeli petani dan sarana unit produksi.
• **C.** ✗ Petani sayur di lima kecamatan biasa membeli di kios dekat sawah, bukan di toko daring.
• **D.** ✗ Tidak ada yang menjaga stan setiap hari, dan petani tidak biasa membeli pupuk di sekolah.
• **E.** ✗ Jebakan: distributor provinsi memang membeli dalam jumlah besar, tetapi produk belum tentu sampai ke kios di lima kecamatan sasaran.

Jawaban: B.

No. 10 Kunci: C

Konsep: Kemasan bubuk pangan harus kedap udara/uap air (mencegah menggumpal) dan, untuk produk yang warnanya mudah pudar, tidak tembus cahaya. Untuk penjualan daring, kemasan juga harus ringan dan tidak mudah pecah.

Langkah:
1. Penyebab 1: lembap → kemasan harus kedap udara.
2. Penyebab 2: cahaya → kemasan tidak tembus cahaya.
3. Syarat: ringan dan tidak mudah pecah.
4. Kantong aluminium foil berperekat zip memenuhi ketiganya.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Kaca memang rapat, tetapi bening (tembus cahaya), berat, dan mudah pecah saat dikirim.
• **B.** ✗ Plastik bening tetap tembus cahaya sehingga warna tetap pudar.
• **C.** ✓ Kedap udara, tidak tembus cahaya, ringan, dan tidak mudah pecah.
• **D.** ✗ Jebakan: silika gel memang menyerap lembap, tetapi kemasan bening tetap membuat warna pudar karena cahaya.
• **E.** ✗ Jebakan: karton memang menahan cahaya, tetapi tidak kedap udara sehingga cabai bubuk tetap menggumpal.

Jawaban: C.

No. 11 Kunci: A, B, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pemasaran daring dengan modal terbatas memanfaatkan pra-pesan untuk menguji minat, kolaborasi dengan akun yang diikuti target pasar, dan konten yang membantu pembeli memutuskan, tanpa meniru karya pihak lain.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✓ Mengurangi risiko stok tidak laku dan menunjukkan desain yang paling diminati dengan modal terbatas.

• **Pernyataan 2** ✓ Menjangkau target pasar lewat akun yang mereka ikuti dengan biaya relatif kecil.

• **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: tren memang cepat menarik perhatian, tetapi meniru desain merek lain berisiko melanggar HaKI dan menghilangkan keunikan usaha.

• **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: biaya per kaos memang turun, tetapi modal hanya cukup untuk sekitar 100 kaos dan desain yang diminati belum diketahui.

• **Pernyataan 5** ✓ Membantu calon pembeli daring menilai tampilan dan memilih ukuran yang tepat.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 5.

No. 12 Kunci: C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perencanaan produksi mencakup pemilihan bahan baku yang memenuhi semua spesifikasi pesanan: fungsi (kekuatan), perawatan (dapat dicuci), syarat lingkungan, dan anggaran biaya bahan.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✗ Kekuatannya hanya 8 kg, rusak bila sering dicuci, dan bukan bahan daur ulang.

• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: kuat, dapat dicuci, dan paling murah setelah spunbond, tetapi bukan bahan daur ulang maupun bahan alami.

• **Pernyataan 3** ✓ Kuat 12 kg, dapat dicuci, bahan daur ulang, dan Rp7.500 ≤ Rp8.000.

• **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: bahannya alami dan kekuatannya tepat 10 kg, tetapi mudah rusak bila dicuci berulang.

• **Pernyataan 5** ✓ Kuat 15 kg, dapat dicuci, bahan alami, dan Rp7.000 ≤ Rp8.000.

Jawaban: pernyataan 3, 5.

No. 13 Kunci: B

Konsep: Kemasan disesuaikan dengan cara pakai target pasar. Produk yang dikonsumsi saat beraktivitas perlu kemasan ringan, tidak mudah pecah, porsi sekali pakai, dan mudah dibuka.

Langkah:

1. Dipakai di tengah perjalanan → porsi sekali minum.
2. Keluhan: berat, mudah pecah, lengket saat dituang.
3. Sachet sekali minum menjawab ketiganya.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Botol lebih besar makin berat dan tetap mudah pecah.

• **B.** ✓ Ringan, tidak mudah pecah, porsi sekali minum, dan tidak perlu dituang.

• **C.** ✗ Jebakan: plastik memang tidak mudah pecah, tetapi 500 ml tetap berat di tas sepeda dan madu tetap lengket saat dituang.

• **D.** ✗ Gambar sepeda tidak mengubah berat dan risiko pecah botol kaca.

• **E.** ✗ Toples besar tidak praktis dibawa bersepeda.

Jawaban: B.

No. 14 Kunci: E

Konsep: Pengendalian mutu dengan pengambilan sampel (sampling) memeriksa sebagian produk secara berkala selama produksi. Bila hasil sampel menyimpang, proses segera disetel, sehingga penyimpangan tidak berlangsung lama tanpa harus memeriksa seluruh produk.

Langkah:

1. Penyebab penyimpangan: mesin penakar bergeser setelah beberapa jam.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

2. Memeriksa semua bungkus menghabiskan 4 jam kerja tambahan dan tenaga tidak mencukupi.
3. Sampel acak setiap jam menemukan pergeseran penakar dengan cepat, lalu penakar disetel.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: pemeriksaan menyeluruh memang paling teliti, tetapi mengurangi produksi padahal penyebabnya dapat dikendalikan dengan pemeriksaan berkala.
• **B.** ✗ Menambah isi menaikkan biaya bahan dan tidak mengendalikan penakar yang bergeser.
• **C.** ✗ Jebakan: semua bungkus memang diperiksa, tetapi butuh 4 jam kerja tambahan dan penakar yang bergeser baru diketahui setelah ribuan bungkus terlanjur dibuat.
• **D.** ✗ Kemasan transparan tidak mengubah berat isi dan menyesatkan pembeli.
• **E.** ✓ Pemeriksaan berkala selama produksi menemukan dan memperbaiki penyimpangan dengan cepat.

Jawaban: E.

No. 15 Kunci: 1S 2B 3B

Konsep: Peluang usaha dapat bersumber dari perubahan kebijakan, perubahan kebutuhan masyarakat, dan ketersediaan bahan. Peluang layak diambil bila kebutuhannya besar, persaingannya belum padat, dan sesuai kemampuan pelaku usaha.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Salah.** Kebijakan menimbulkan kebutuhan sangat besar (40.000 siswa) yang baru dilayani dua konveksi; bagi unit produksi ini justru peluang.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Ada permintaan baru yang besar dan bahan baku tersedia di daerah itu.
• **Pernyataan 3 → Benar.** Kesesuaian kemampuan (alat dan keterampilan) membuat peluang dapat dijalankan.

Jawaban: Salah, Benar, Benar.

No. 16 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Analisis SWOT: kekuatan dan kelemahan berasal dari dalam usaha (keahlian, sarana, kapasitas), peluang dan ancaman berasal dari luar usaha (kebijakan, harga bahan di pasar, pesaing).

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Keahlian yang dimiliki usaha adalah faktor internal yang menguntungkan.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: keterbatasan ini memang merugikan, tetapi berasal dari sarana milik usaha sendiri, sehingga termasuk kelemahan.
• **Pernyataan 3** ✓ Kebijakan dari luar usaha yang memudahkan usaha bersepeda dan menambah pejalan kaki.
• **Pernyataan 4** ✓ Faktor dari luar usaha yang menekan laba.
• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: rencana itu memang menguntungkan usaha bersepeda, tetapi berasal dari kebijakan pemerintah kota (luar usaha), sehingga termasuk peluang, bukan kekuatan.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

No. 17 Kunci: B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perbaikan mutu menghilangkan akar penyebab cacat dan menambahkan pemeriksaan sebelum produksi massal (cetak contoh/proof), lalu menuliskannya sebagai standar kerja agar tidak terulang.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: tampilan layar memang berubah, tetapi file tetap dalam mode warna layar sehingga hasil cetak tidak berubah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 2** ✓ Menghilangkan penyebab pertama: warna disiapkan sesuai cara kerja mesin cetak.
• **Pernyataan 3** ✓ Menghilangkan penyebab kedua dan memastikan warna diterima sebelum cetak 500 lembar.
• **Pernyataan 4** ✗ Mesin tidak disebut bermasalah; penyebabnya mode warna file dan penggantian kertas tanpa uji.
• **Pernyataan 5** ✓ Standar kerja tertulis mencegah kesalahan yang sama terulang pada pesanan lain.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

No. 18 Kunci: A

Konsep: Laba bersih = pendapatan − harga pokok penjualan − seluruh beban usaha. Pinjaman yang diterima menambah kas dan utang, tetapi bukan pendapatan.

Langkah:
1. Laba kotor = 12.000.000 − 5.000.000 = Rp7.000.000.
2. Beban usaha = 2.500.000 + 1.500.000 + 800.000 + 500.000 = Rp5.300.000.
3. Laba bersih = 7.000.000 − 5.300.000 = Rp1.700.000.
4. Pinjaman Rp3.000.000 tidak dihitung sebagai pendapatan.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Semua beban dikurangkan dan pinjaman tidak dihitung sebagai pendapatan.
• **B.** ✗ Jebakan: biaya promosi lupa dikurangkan.
• **C.** ✗ Jebakan: sewa tempat lupa dikurangkan.
• **D.** ✗ Jebakan: pinjaman bank ikut dihitung sebagai pendapatan (1.700.000 + 3.000.000).
• **E.** ✗ Jebakan: berhenti di laba kotor; beban usaha belum dikurangkan.

Jawaban: A.

No. 19 Kunci: A

Konsep: Rencana keuangan dalam proposal memuat kebutuhan modal, sumber modal, perkiraan pendapatan dan biaya, laba, serta perkiraan waktu kembali modal atau titik impas.

Langkah:
1. Pertanyaan: jumlah modal, sumber modal, dan waktu kembali modal.
2. Ketiganya isi bagian rencana keuangan.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Rencana keuangan menjawab ketiga pertanyaan pemberi modal.
• **B.** ✗ Jebakan: daftar peralatan memang menentukan besarnya modal, tetapi bagian ini tidak menjelaskan sumber modal dan waktu kembali modal.
• **C.** ✗ Jebakan: tarif dan jumlah acara memang dipakai untuk memperkirakan pendapatan, tetapi analisis pasar tidak memuat kebutuhan dan sumber modal.
• **D.** ✗ Analisis risiko menjelaskan hambatan, bukan kebutuhan dan pengembalian modal.
• **E.** ✗ Profil usaha menjelaskan identitas dan pengurus usaha.

Jawaban: A.

No. 20 Kunci: B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Efektivitas promosi dinilai dari tambahan laba dibandingkan tambahan biaya promosi, bukan hanya dari kenaikan penjualan. Kenaikan penjualan juga menambah biaya produksi.

Langkah:
1. Tambahan penjualan = 11.000.000 − 8.000.000 = Rp3.000.000.
2. Tambahan biaya produksi = 7.700.000 − 5.600.000 = Rp2.100.000.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

3. Tambahan biaya promosi = 1.000.000 − 200.000 = Rp800.000.
4. Tambahan laba = 3.000.000 − 2.100.000 − 800.000 = Rp100.000.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 ✗** Jebakan: penjualan memang naik Rp3.000.000, tetapi biaya produksi dan promosi juga naik, sehingga laba hanya naik Rp100.000.
• **Pernyataan 2 ✓** 2.300.000 − 2.200.000 = Rp100.000.
• **Pernyataan 3 ✗** Usaha tetap berlaba Rp2.300.000; biaya promosi naik, tetapi tidak membuat rugi.
• **Pernyataan 4 ✓** Tambahan penjualan dikurangi tambahan biaya produksi = 3.000.000 − 2.100.000 = Rp900.000; setelah dikurangi tambahan promosi Rp800.000, sisa Rp100.000.
• **Pernyataan 5 ✓** Bila tambahan penjualan serupa dapat dicapai dengan biaya lebih rendah, laba akan naik lebih banyak.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

No. 21 Kunci: D

Konsep: Rahasia dagang melindungi informasi usaha yang tidak diketahui umum, bernilai ekonomi, dan dijaga kerahasiaannya (misalnya resep, dijaga dengan perjanjian kerahasiaan). Paten justru mensyaratkan invensi diumumkan; hak cipta melindungi ekspresi tulisan, bukan takaran/cara membuat; merek melindungi nama/logo.

Langkah:

1. Yang dilindungi: resep sambal (informasi usaha).
2. Pemilik tidak ingin resep diumumkan dan menjaganya dengan perjanjian kerahasiaan.
3. Perlindungan yang sesuai: rahasia dagang.

Analisis setiap opsi:

• **A. ✗** Jebakan: tulisan resep memang ciptaan, tetapi hak cipta tidak mencegah orang lain membuat sambal dengan takaran yang sama.
• **B. ✗** Jebakan: paten memang melindungi cara membuat sesuatu, tetapi isi invensi harus diumumkan, padahal pemilik ingin resepnya tetap rahasia.
• **C. ✗** Merek melindungi nama usaha, yang sudah terdaftar; resepnya tidak terlindungi oleh merek.
• **D. ✓** Resep yang dijaga kerahasiaannya dan bernilai ekonomi dilindungi sebagai rahasia dagang.
• **E. ✗** Desain industri melindungi tampilan produk, bukan resep.

Jawaban: D.

No. 22 Kunci: 1B 2S 3S

Konsep: Program komputer adalah ciptaan yang dilindungi hak cipta. Penyelesaian pelanggaran: berhenti memakai salinan bajakan, lalu membeli lisensi resmi atau beralih ke perangkat lunak bebas/gratis yang sah.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Benar.** Program komputer dilindungi hak cipta; memakai salinan bajakan berarti memakai ciptaan tanpa izin pemiliknya.
• **Pernyataan 2 → Salah.** Unit jasa menerima pesanan berbayar; tujuan pembelajaran tidak membuat pemakaian salinan bajakan menjadi sah.
• **Pernyataan 3 → Salah.** Desain memang karya siswa, tetapi perangkat lunaknya tetap dipakai tanpa izin; solusinya membeli lisensi atau memakai perangkat lunak gratis yang legal.

Jawaban: Benar, Salah, Salah.

No. 23 Kunci: B

Konsep: Saldo kas = saldo awal + seluruh uang masuk − seluruh uang keluar. Pinjaman yang diterima tunai menambah kas (walaupun menjadi utang), angsuran yang dibayar mengurangi kas, sedangkan jasa yang baru dibayar bulan berikutnya belum menambah kas.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Kas masuk: 5.000.000 + 4.100.000 = Rp9.100.000.
2. Kas keluar: 3.200.000 + 600.000 + 1.800.000 = Rp5.600.000.
3. Transaksi 18 Agustus belum mengubah kas.
4. Saldo = 2.000.000 + 9.100.000 − 5.600.000 = Rp5.500.000.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: pinjaman tidak dihitung sebagai kas masuk karena dianggap utang, padahal uangnya diterima tunai.
• **B.** ✓ Semua penerimaan dan pengeluaran tunai dihitung dengan benar.
• **C.** ✗ Jebakan: angsuran pinjaman 25 Agustus tidak dikurangkan.
• **D.** ✗ Jebakan: servis sepeda sekolah yang dibayar September dianggap sudah diterima.
• **E.** ✗ Jebakan: gaji montir 30 Agustus lupa dikurangkan.

Jawaban: B.

No. 24 Kunci: C

Konsep: Titik impas (BEP) dalam unit = biaya tetap ÷ (harga jual per unit − biaya variabel per unit). Usaha baru berlaba bila penjualan melebihi titik impas.

Langkah:

1. Selisih per porsi = 15.000 − 9.000 = Rp6.000.
2. Titik impas = 3.000.000 ÷ 6.000 = 500 porsi per bulan.
3. Target 400 porsi < 500 porsi → usaha masih rugi.
4. Cek: 400 × 6.000 = 2.400.000 < 3.000.000 → rugi Rp600.000.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: Rp6.000 hanya selisih harga dan biaya bahan; biaya tetap Rp3.000.000 belum tertutup oleh 400 porsi.
• **B.** ✗ Jebakan: pendapatan 400 × 15.000 = Rp6.000.000 memang di atas biaya tetap, tetapi biaya bahan 400 × 9.000 = Rp3.600.000 belum dikurangkan.
• **C.** ✓ Titik impas 500 porsi, sedangkan target hanya 400 porsi.
• **D.** ✗ Kasus tidak memberi data harga pesaing; masalahnya jumlah penjualan di bawah titik impas.
• **E.** ✗ Biaya bahan memang lebih kecil, tetapi biaya tetap belum tertutup.

Jawaban: C.

No. 25 Kunci: C

Konsep: Biaya produksi per unit = bahan + kemasan + upah. Harga jual = biaya produksi × (100% + persentase laba). Biaya yang ditagih terpisah (ongkos kirim) tidak dimasukkan ke biaya produksi.

Langkah:

1. Biaya produksi = 90.000 + 15.000 + 5.000 + 10.000 = Rp120.000.
2. Laba 30% = Rp36.000.
3. Harga jual = 120.000 + 36.000 = Rp156.000.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: upah merangkai lupa dihitung: 110.000 × 1,3.
• **B.** ✗ Jebakan: laba yang ditambahkan hanya 25% (120.000 + 30.000).
• **C.** ✓ Biaya produksi Rp120.000 ditambah laba 30%.
• **D.** ✗ Jebakan: ongkos kirim ditambahkan ke harga jual: 156.000 + 10.000, padahal soal meminta harga tanpa ongkos kirim.
• **E.** ✗ Jebakan: ongkos kirim dimasukkan ke biaya produksi lalu diberi laba: 130.000 × 1,3.

Jawaban: C.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Simulasi 2 — Prediksi TKA 2026

No. 1 Kunci: A

Konsep: Produksi berdasarkan pesanan dikerjakan setelah ada pesanan dengan spesifikasi dari pembeli (ukuran/motif berbeda-beda). Produksi rutin (massa/untuk persediaan) membuat produk standar dalam jumlah tertentu secara berkala sebelum ada pembeli tertentu.

Langkah:

1. Pagar: ukuran dan motif berbeda setiap pemesan, dikerjakan setelah gambar disetujui → berdasarkan pesanan.
2. Rak sepatu: bentuk sama, 50 buah per minggu, dititipkan di toko → rutin untuk persediaan.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Sesuai ciri masing-masing kegiatan dalam kasus.
- **B.** ✗ Ciri kedua kegiatan tertukar.
- **C.** ✗ Jebakan: keduanya memang dijual, tetapi rak sepatu dibuat sebelum ada pembeli tertentu.
- **D.** ✗ Jebakan: bengkel memang bekerja setiap minggu, tetapi pagar baru dibuat setelah ada pesanan.
- **E.** ✗ Rak sepatu dititipkan di toko tanpa uang muka dari pembeli.

Jawaban: A.

No. 2 Kunci: C

Konsep: Solusi masalah proses produksi mengembalikan langkah kerja yang terlewat sesuai prosedur. Pada pengomposan, pembalikan tumpukan memasukkan udara sehingga penguraian berjalan baik dan tidak berbau busuk.

Langkah:

1. Bahan dan takaran sesuai prosedur.
2. Penyebab: tumpukan tidak dibalik sehingga kekurangan udara.
3. Solusi: membalik tumpukan setiap minggu sesuai jadwal.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Bahan sudah sesuai; pupuk kimia mengubah produk menjadi bukan kompos organik.
- **B.** ✗ Tumpukan yang lebih tinggi justru makin padat dan kekurangan udara.
- **C.** ✓ Mengembalikan langkah yang terlewat sehingga udara masuk ke tumpukan.
- **D.** ✗ Jebakan: bau memang tertahan, tetapi tumpukan makin kekurangan udara dan makin busuk.
- **E.** ✗ Jebakan: kelembapan memang diperlukan, tetapi air berlebih membuat tumpukan makin padat dan berbau.

Jawaban: C.

No. 3 Kunci: A, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Label pangan memuat komposisi (urut dari bahan terbanyak), informasi alergen, berat bersih/isi, cara penyajian, tanggal kedaluwarsa, cara penyimpanan, kode produksi, dan izin edar. Informasi takaran pada label dapat dipakai untuk menghitung kebutuhan pembelian.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Berat bersih 240 g dan tertulis 4 keping; 1 keping (60 g) = 1 porsi.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: wortel ditonjolkan pada nama produk, tetapi komposisi ditulis dari bahan terbanyak dan tepung terigu tertulis paling awal; wortel hanya 15%.
- **Pernyataan 3** ✓ Label menyebut produk mengandung telur.
- **Pernyataan 4** ✗ 4 keping × 400 ml = 1.600 ml = 1,6 liter, bukan 1 liter.
- **Pernyataan 5** ✓ 6 porsi = 6 keping; 1 kemasan hanya 4 keping, sehingga perlu 2 kemasan (8 keping).

Jawaban: pernyataan 1, 3, 5.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 4 Kunci: A, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perbaikan mutu menghilangkan akar penyebab cacat pada tahap persiapan bahan dan pemotongan, lalu memeriksa hasilnya dengan uji contoh sebelum produksi berlanjut.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✓ Menghilangkan penyebab pertama: kain sudah menyusut sebelum dijahit.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: benang tebal memang membuat jahitan lebih kuat, tetapi jahitan melintir karena pola tidak mengikuti arah serat, bukan karena benangnya.
• **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: setrika memang merapikan kaos, tetapi kain tetap menyusut saat dicuci pemakai, dan jahitan tetap melintir karena arah serat.
• **Pernyataan 4** ✓ Menghilangkan penyebab kedua: potongan yang searah serat tidak melintir setelah dicuci.
• **Pernyataan 5** ✓ Uji cuci memastikan kain dan cara potong sudah tepat sebelum ratusan kaos dibuat.

Jawaban: pernyataan 1, 4, 5.

No. 5 Kunci: B

Konsep: Perencanaan produksi menyusun jadwal dengan memperhitungkan waktu tunggu bahan/kemasan, kapasitas harian, urutan kegiatan, dan batas mutu produk sampai tenggat pengiriman.

Langkah:

1. Lama produksi = 150 ÷ 30 = 5 hari, lalu pengemasan 1 hari.
2. Kotak dipesan 1 Maret → tiba 11 Maret, sebelum pengemasan 18 Maret.
3. Kue dibuat 13–17 Maret → saat dikirim 20 Maret, kue tertua berumur 7 hari.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: jadwal kuenya tepat, tetapi kotak yang dipesan 15 Maret baru tiba 25 Maret, setelah tenggat.
• **B.** ✓ Kotak tiba 11 Maret, kue berumur paling lama 7 hari, dan pengemasan selesai sebelum 20 Maret.
• **C.** ✗ Jebakan: kotak tiba 16 Maret tepat untuk pengemasan, tetapi kue yang dibuat 1 Maret sudah berumur 19 hari saat dikirim.
• **D.** ✗ Produksi baru selesai 20 Maret, sehingga pengemasan tidak sempat dilakukan sebelum pengiriman pagi itu.
• **E.** ✗ Jebakan: kotak tiba 19 Maret tepat untuk pengemasan, tetapi kue yang dibuat 10 Maret sudah berumur 10 hari saat dikirim.

Jawaban: B.

No. 6 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: SWOT: kekuatan dan kelemahan berasal dari dalam usaha, peluang dan ancaman dari luar usaha. Satu peristiwa dari luar (renovasi) dapat menimbulkan peluang (pengunjung bertambah) sekaligus ancaman (sewa naik).

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✓ Faktor internal yang menguntungkan.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: hal ini memang merugikan, tetapi berasal dari kondisi usaha sendiri, sehingga termasuk kelemahan.
• **Pernyataan 3** ✓ Faktor eksternal yang menambah calon pelanggan.
• **Pernyataan 4** ✓ Faktor eksternal (kebijakan pengelola pasar) yang menekan laba.
• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: pesanan wisuda memang peluang dari luar, tetapi pengalaman menjahit adalah kemampuan milik usaha sendiri, sehingga termasuk kekuatan.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 7 Kunci: B

Konsep: Pemilihan saluran distribusi membandingkan laba total, jangkauan penjualan, dan kemampuan produksi. Laba per unit yang lebih kecil melalui perantara dapat menghasilkan laba total lebih besar bila volume penjualannya jauh lebih banyak.

Langkah:

1. Menjual sendiri: 300 × 2.000 − 200.000 = Rp400.000 per bulan.
2. Melalui agen: 1.500 × (2.000 − 800) = 1.500 × 1.200 = Rp1.800.000 per bulan.
3. Kapasitas 2.000 bungkus cukup untuk 1.500 bungkus.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: laba per bungkus memang lebih besar, tetapi laba totalnya hanya Rp400.000 per bulan.
- **B.** ✓ Laba total melalui agen Rp1.800.000, jauh di atas Rp400.000.
- **C.** ✗ Kemandirian tidak menutup selisih laba Rp1.400.000 per bulan.
- **D.** ✗ Jebakan: memilih agen memang tepat, tetapi alasannya keliru; laba per bungkus justru turun menjadi Rp1.200 karena komisi.
- **E.** ✗ Kasus tidak menunjukkan kekurangan modal; kapasitas produksi cukup.

Jawaban: B.

No. 8 Kunci: D

Konsep: Indikasi geografis melindungi tanda yang menunjukkan daerah asal suatu barang yang mutu/ciri khasnya dipengaruhi faktor geografis (alam dan manusia). Hak ini dimiliki bersama oleh masyarakat/kelompok di daerah itu. Merek melindungi tanda pembeda barang atau jasa milik suatu usaha, dan perlindungan varietas tanaman melindungi varietas hasil pemuliaan.

Langkah:

1. Ciri khas kopi berasal dari faktor geografis (ketinggian, tanah vulkanis).
2. Yang ingin dilindungi: nama kawasan, agar hanya kopi dari kawasan itu yang memakainya.
3. Pemakai: semua petani di kawasan itu, bukan satu usaha → indikasi geografis.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: merek memang melindungi nama dagang, tetapi milik satu pemilik usaha, sedangkan nama asal daerah yang dipakai bersama seluruh petani kawasan dilindungi indikasi geografis.
- **B.** ✗ Hak cipta melindungi karya seni, sastra, dan ilmu pengetahuan.
- **C.** ✗ Paten melindungi invensi teknologi, bukan nama daerah asal produk.
- **D.** ✓ Nama kawasan yang menunjukkan asal dan mutu khas kopi dilindungi indikasi geografis.
- **E.** ✗ Jebakan: kopi memang tanaman, tetapi perlindungan varietas tanaman melindungi varietas baru hasil pemuliaan, bukan nama daerah asal produk.

Jawaban: D.

No. 9 Kunci: C, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Biaya produksi per unit = (bahan + tenaga kerja + overhead) ÷ jumlah produk. Target laba total diubah menjadi laba per unit dengan membaginya dengan jumlah produk; harga jual = biaya per unit + laba per unit.

Langkah:

1. Total biaya = 4.400.000 + 1.200.000 + 800.000 + 600.000 = Rp7.000.000 → per tumbler Rp35.000.
2. Laba per tumbler: 1.400.000 ÷ 200 = Rp7.000 sampai 2.100.000 ÷ 200 = Rp10.500.
3. Rentang harga: 35.000 + 7.000 = Rp42.000 sampai 35.000 + 10.500 = Rp45.500.
4. Harga yang memenuhi: Rp42.000, Rp44.500, dan Rp45.500.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: overhead lupa dihitung (32.000 per tumbler) lalu ditambah laba 6.400;

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

laba total sebenarnya (38.400 − 35.000) × 200 = 680.000, di bawah target.
• **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: laba total (41.600 − 35.000) × 200 = 1.320.000, sedikit di bawah Rp1.400.000.
• **Pernyataan 3** ✓ Laba total (42.000 − 35.000) × 200 = 1.400.000, tepat di batas bawah.
• **Pernyataan 4** ✓ Laba total (44.500 − 35.000) × 200 = 1.900.000, di dalam rentang.
• **Pernyataan 5** ✓ Laba total (45.500 − 35.000) × 200 = 2.100.000, tepat di batas atas.

Jawaban: pernyataan 3, 4, 5.

No. 10 Kunci: A

Konsep: Desain kemasan disesuaikan dengan nilai dan karakter target pasar. Konsumen yang peduli lingkungan memilih kemasan yang mengurangi sampah, misalnya bahan yang dapat didaur ulang atau sistem isi ulang.

Langkah:
1. Target pasar: pegiat gaya hidup ramah lingkungan.
2. Keberatan: kemasan menambah sampah plastik.
3. Perbaikan: kantong kertas yang dapat didaur ulang dan program isi ulang.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Mengurangi sampah plastik sesuai kepedulian target pasar.
• **B.** ✗ Lapisan plastik tambahan justru menambah sampah.
• **C.** ✗ Jebakan: labelnya memang ramah lingkungan, tetapi kemasan berlapis plastik dan aluminium sulit didaur ulang sehingga tetap menambah sampah.
• **D.** ✗ Jebakan: plastik per gram memang berkurang, tetapi kemasan tetap plastik sekali pakai yang ditolak target pasar.
• **E.** ✗ Jebakan: gambar daun memberi kesan ramah lingkungan, tetapi kemasannya tetap plastik sekali pakai sehingga terkesan menipu.

Jawaban: A.

No. 11 Kunci: E

Konsep: Sayur segar tetap bernapas setelah dipanen. Kemasan yang terlalu rapat membuat uap air terkumpul sehingga sayur berembun dan busuk. Kemasan sayur memerlukan ventilasi, suhu dingin, dan sekat agar tidak tertekan.

Langkah:
1. Berembun dan busuk → kantong rapat menahan uap air; perlu lubang udara.
2. Memar → sayur tertekan; perlu wadah bersekat.
3. Kesegaran sampai sore → suhu dingin selama perjalanan.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: lubang kecil memang mengurangi embun, tetapi kantong yang ditumpuk tetap membuat daun bawah memar dan tanpa pendingin kesegaran tidak bertahan sampai sore.
• **B.** ✗ Jebakan: koran basah memang menjaga kelembapan, tetapi tumpukan dalam karung tetap membuat daun tertekan dan memar.
• **C.** ✗ Air berlebih membuat daun makin lembek dan cepat busuk.
• **D.** ✗ Jebakan: kardus memang menahan panas, tetapi tanpa lubang uap air tetap terkumpul dan sayur tetap tertumpuk.
• **E.** ✓ Ventilasi mencegah embun, sekat mencegah memar, dan suhu dingin menjaga kesegaran.

Jawaban: E.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 12 Kunci: A, B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengembangan prototipe memperbaiki kelemahan hasil uji coba (asap, sebaran panas, keamanan) sambil mempertahankan keunggulan yang sudah terbukti, lalu menguji ulang kepada pengguna sasaran.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Menjawab temuan (1): udara cukup mengurangi asap pembakaran.
- **Pernyataan 2** ✓ Menjawab temuan (2).
- **Pernyataan 3** ✗ Jebakan: asap memang hilang, tetapi keunggulan memanfaatkan limbah sekam dan hemat bahan bakar dari temuan (4) ikut hilang.
- **Pernyataan 4** ✓ Menjawab temuan (3) demi keselamatan pemakai.
- **Pernyataan 5** ✓ Uji ulang memastikan perbaikan berhasil pada pemakai sebenarnya.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 4, 5.

No. 13 Kunci: C

Konsep: Dalam BMC, struktur biaya harus memuat biaya semua aktivitas utama dan sumber daya yang dipakai untuk mewujudkan proposisi nilai. Biaya yang terlewat membuat perhitungan laba terlalu tinggi.

Langkah:

1. Proposisi nilai dan aktivitas utama: antar-jemput gratis memakai 1 sepeda motor.
2. Struktur biaya hanya sabun/sikat, listrik/air, dan upah → biaya bensin dan perawatan motor tidak tercatat.
3. Biaya yang terlewat membuat laba terhitung terlalu besar.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Segmen mahasiswa kos selaras dengan mitra pengelola kos dan brosur di kos.
- **B.** ✗ Jebakan: marketplace memang saluran populer, tetapi pesanan via WA dan Instagram sudah selaras dan tidak memengaruhi perhitungan laba.
- **C.** ✓ Biaya antar-jemput yang dijanjikan gratis tidak tercatat, sehingga laba terhitung terlalu tinggi.
- **D.** ✗ Jebakan: pesan via WA memang dapat juga dianggap saluran, tetapi penempatannya tidak mengubah perhitungan laba, sedangkan biaya antar-jemput yang hilang langsung membuat laba terlalu tinggi.
- **E.** ✗ Pengelola kos membantu menjangkau segmen mahasiswa, sehingga wajar menjadi mitra.

Jawaban: C.

No. 14 Kunci: D

Konsep: Biaya produk jasa = biaya tetap rombongan + biaya variabel per orang × jumlah orang yang dilayani. Bila sebagian peserta tidak membayar, seluruh biaya dibebankan kepada peserta yang membayar. Biaya promosi termasuk biaya pemasaran.

Langkah:

1. Biaya tetap = 3.000.000 + 600.000 = Rp3.600.000.
2. Biaya per orang = 30.000 + 32.000 + 10.000 = Rp72.000 → 40 orang = Rp2.880.000.
3. Total = 3.600.000 + 2.880.000 = Rp6.480.000.
4. Peserta membayar = 36 → 6.480.000 ÷ 36 = Rp180.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: total benar, tetapi dibagi 40 orang termasuk guru yang tidak membayar.
- **B.** ✗ Jebakan: brosur ikut dihitung (6.840.000) dan dibagi 40 orang.
- **C.** ✗ Jebakan: biaya per orang guru pendamping lupa dihitung: 3.600.000 ÷ 36 + 72.000.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **D.** ✓ Semua biaya peserta dihitung, lalu dibagi 36 peserta yang membayar.
• **E.** ✗ Jebakan: brosur promosi ikut dihitung: 6.840.000 ÷ 36.

Jawaban: D.

No. 15 Kunci: E

Konsep: Desain produk diuji terhadap semua kebutuhan pengguna (fungsi, keamanan pemakaian, kenyamanan) dan batas harga. Rancangan yang unggul pada beberapa hal tetapi melanggar satu syarat tidak tepat dipilih.

Langkah:
1. Syarat: aman di microwave, tutup kedap (tidak tumpah), dua susun (nasi terpisah), harga ≤ Rp60.000.
2. Baja tidak boleh dimasukkan ke microwave; tutup biasa membuat kuah tumpah; kaca melebihi harga; satu susun tidak memisahkan nasi dan lauk.
3. Hanya plastik tahan panas, tutup karet pengunci, dua susun, Rp55.000 yang memenuhi semuanya.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: baja memang awet dan harganya masih masuk, tetapi wadah logam tidak boleh dipanaskan di microwave.
• **B.** ✗ Harganya paling murah, tetapi tutup tanpa karet membuat kuah tumpah di perjalanan.
• **C.** ✗ Jebakan: kaca tahan panas dan tutupnya kedap, tetapi harga Rp72.000 melebihi kemampuan karyawan.
• **D.** ✗ Jebakan: aman di microwave, kedap, dan murah, tetapi satu susun tidak memisahkan nasi dan lauk.
• **E.** ✓ Memenuhi keempat syarat sekaligus.

Jawaban: E.

No. 16 Kunci: E

Konsep: Analisis risiko dalam proposal usaha menjelaskan hambatan yang mungkin terjadi (misalnya kelangkaan bahan baku), dampaknya terhadap usaha, dan rencana antisipasinya (bahan pengganti, stok, pemasok cadangan).

Langkah:
1. Pertanyaan juri: hambatan bahan baku musiman, tindakan antisipasi, dan dampaknya.
2. Bagian yang membahas hambatan, dampak, dan cara mengatasi: analisis risiko.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Rencana pemasaran membahas cara menjual, bukan antisipasi kelangkaan bahan baku.
• **B.** ✗ Deskripsi produk menjelaskan produknya, bukan hambatan usaha.
• **C.** ✗ Jebakan: kenaikan harga ikan memang berdampak pada keuangan, tetapi rencana keuangan tidak menjelaskan tindakan bila bahan baku langka.
• **D.** ✗ Jebakan: pengalaman tim memang membantu, tetapi profil tim tidak memuat rencana menghadapi kelangkaan bahan.
• **E.** ✓ Menjawab hambatan, dampak, dan rencana antisipasinya.

Jawaban: E.

No. 17 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Motif batik termasuk karya seni yang dilindungi hak cipta sejak diwujudkan. Pemakaian untuk tujuan komersial pada media apa pun tanpa izin pencipta merupakan pelanggaran; bukti penciptaan dipakai untuk menyelesaikan sengketa.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Motif batik adalah karya seni yang dilindungi hak cipta; pemakaian komersial tanpa izin melanggar hak ekonomi pencipta.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **Pernyataan 2 → Salah.** Mengubah teknik pembuatan tidak menghilangkan hak cipta atas motifnya; motifnya tetap sama persis.
• **Pernyataan 3 → Benar.** Bukti penciptaan membantu penyelesaian, baik lewat musyawarah, pengaduan, maupun jalur hukum.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 18 Kunci: B, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pemasaran daring ke pasar luar negeri memerlukan informasi yang dipahami pembeli (bahasa, satuan ukuran, mata uang), cerita produk yang sesuai nilai target pasar, dan perhatian pada biaya pengiriman.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: keaslian memang penting, tetapi pembeli Eropa tidak memahami bahasa Indonesia sehingga pertanyaan mereka tidak terjawab.
• **Pernyataan 2** ✓ Menjawab pertanyaan yang paling sering diajukan pembeli.
• **Pernyataan 3** ✗ Pembeli luar negeri lebih mudah memutuskan bila harga ditampilkan dalam mata uang yang mereka pahami.
• **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: kotak kayu memang terlihat mewah, tetapi menambah berat paket sehingga biaya kirim makin mahal.
• **Pernyataan 5** ✓ Menjawab pertanyaan asal-usul bahan dan menonjolkan nilai buatan tangan yang ramah lingkungan.

Jawaban: pernyataan 2, 5.

No. 19 Kunci: B

Konsep: Laba bersih = (pendapatan usaha + pendapatan lain dari kegiatan usaha) − harga pokok penjualan − beban usaha. Setoran modal pemilik menambah kas dan modal, tetapi bukan pendapatan.

Langkah:
1. Pendapatan = 14.000.000 + 1.000.000 = Rp15.000.000.
2. Beban = 6.000.000 + 3.000.000 + 2.000.000 + 1.200.000 = Rp12.200.000.
3. Laba bersih = 15.000.000 − 12.200.000 = Rp2.800.000.
4. Setoran modal Rp2.000.000 tidak dihitung.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: pendapatan kelas membuat roti lupa dihitung.
• **B.** ✓ Pendapatan dan beban dihitung dengan benar, setoran modal tidak dihitung.
• **C.** ✗ Jebakan: listrik dan air lupa dikurangkan.
• **D.** ✗ Jebakan: setoran modal pemilik ikut dihitung sebagai pendapatan.
• **E.** ✗ Jebakan: hanya pendapatan dikurangi harga pokok penjualan; beban usaha belum dikurangkan.

Jawaban: B.

No. 20 Kunci: 1B 2B 3S

Konsep: Strategi pemasaran jasa disesuaikan dengan waktu dan tempat munculnya kebutuhan pelanggan. Promosi di lokasi dan layanan cepat lebih efektif daripada promosi luas yang mahal.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Benar.** Menjangkau warga tepat saat mereka membutuhkan pas foto.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Sesuai kebutuhan mendadak warga yang sedang mengurus dokumen.
• **Pernyataan 3 → Salah.** Biayanya besar, sedangkan kebutuhan pas foto muncul ketika warga sudah berada di kantor kecamatan.

Jawaban: Benar, Benar, Salah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 21 Kunci: B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Analisis laporan keuangan juga memperhatikan persediaan. Persediaan yang menumpuk menahan uang (modal) sehingga kas menipis, walaupun usaha tetap berlaba. Tindak lanjutnya: menjual persediaan lama dan membeli sesuai data kecepatan penjualan.

Langkah:

1. Kenaikan persediaan = 11.000.000 − 6.000.000 = Rp5.000.000.
2. Sekitar 40% × 11.000.000 = Rp4.400.000 barang belum terjual lebih dari tiga bulan.
3. Kas menipis → modal tertahan di gudang.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: nilai barang di gudang memang bertambah, tetapi itu barang yang belum terjual; laba hanya Rp1.500.000.
- **Pernyataan 2** ✓ Persediaan naik Rp5.000.000 dan 40% barang belum terjual lebih dari tiga bulan.
- **Pernyataan 3** ✓ Mengubah persediaan yang tertahan menjadi kas dan mencegah penumpukan baru.
- **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: potongan grosir memang menurunkan harga beli, tetapi justru menjadi penyebab barang menumpuk dan kas menipis.
- **Pernyataan 5** ✓ Catatan penjualan per barang membantu membeli sesuai kebutuhan siswa.

Jawaban: pernyataan 2, 3, 5.

No. 22 Kunci: D

Konsep: Evaluasi pemasaran mencari penyebab utama dengan memakai data perilaku pembeli. Bila calon pembeli sudah berminat (mengantre) dan pembeli yang sempat membeli kembali lagi, masalahnya bukan minat, rasa, atau harga, melainkan hambatan di tahap pelayanan.

Langkah:

1. Siswa mengantre → sudah tahu dan berminat.
2. Pembeli membeli lagi esoknya → rasa dan harga dapat diterima.
3. 4 menit per porsi dengan 1 petugas → dalam 15 menit hanya sekitar 3–4 porsi; siswa lain pergi.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: harga memang lebih mahal, tetapi siswa tetap mengantre dan pembeli datang lagi esok harinya.
- **B.** ✗ Pembeli yang sempat membeli justru membeli lagi, dan guru menilai rasanya enak.
- **C.** ✗ Banyak siswa mengantre, berarti mereka sudah tahu menu baru itu.
- **D.** ✓ Penyiapan 4 menit per porsi membuat sebagian besar siswa yang mengantre tidak terlayani dalam 15 menit.
- **E.** ✗ Jebakan: sayuran memang sering kurang disukai, tetapi siswa tetap mengantre untuk membeli salad wrap.

Jawaban: D.

No. 23 Kunci: A

Konsep: Pengendalian mutu dimulai dari pemeriksaan bahan baku saat diterima (sesuai standar mutu bahan). Bahan yang tidak sesuai ditolak agar tidak menghasilkan produk cacat, sebelum biaya proses terbuang.

Langkah:

1. Resep, alat, dan cara memasak tetap → cacat berasal dari bahan.
2. Sebagian nanas dari pemasok baru terlalu matang/busuk.
3. Pemeriksaan bahan saat diterima mencegah nanas buruk masuk proses.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✓ Pemeriksaan di titik paling awal mencegah cacat sebelum bahan diolah.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **B.** ✗ Gula menutupi rasa asam, tetapi nanas busuk tetap membuat selai cepat berjamur.
• **C.** ✗ Memasak lebih lama mengubah mutu selai dan tidak mengatasi bahan busuk.
• **D.** ✗ Jebakan: pemeriksaan akhir memang menemukan cacat, tetapi bahan, tenaga, dan kemasan sudah terbuang.
• **E.** ✗ Jebakan: pemasok lama memang aman, tetapi masalahnya dapat diatasi dengan pemeriksaan penerimaan tanpa menanggung harga lebih mahal; pemasok mana pun tetap perlu diperiksa.

Jawaban: A.

No. 24 Kunci: 1S 2B 3B

Konsep: Sumber peluang usaha dapat berasal dari masalah yang dirasakan masyarakat. Peluang layak dijalankan bila ada kebutuhan, ada pembeli/pasar untuk hasilnya, dan sesuai kemampuan pelaku usaha.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1 → Salah.** Warga justru mengeluh karena tidak ada tempat menyetor sampah; membakar sampah terjadi karena belum ada pilihan lain, dan sampah pilahan punya pembeli.
• **Pernyataan 2 → Benar.** Ada kebutuhan (tempat menyetor sampah) dan ada pasar (pengepul).
• **Pernyataan 3 → Benar.** Kemampuan tim sesuai kebutuhan usaha.

Jawaban: Salah, Benar, Benar.

No. 25 Kunci: C

Konsep: Saldo kas = saldo awal + penerimaan tunai − pengeluaran tunai. Penjualan barang bekas secara tunai dan uang muka pesanan menambah kas. Pembelian kredit hanya mengurangi kas sebesar yang dibayar. Pembayaran sewa beberapa bulan di muka mengurangi kas seluruhnya pada saat dibayar.

Langkah:
1. Kas masuk: 3.500.000 + 300.000 + 1.000.000 = Rp4.800.000.
2. Kas keluar: 1.200.000 + 1.800.000 + 1.500.000 = Rp4.500.000.
3. Saldo = 4.000.000 + 4.800.000 − 4.500.000 = Rp4.300.000.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: seluruh pembelian bahan Rp2.000.000 dianggap dibayar tunai.
• **B.** ✗ Jebakan: hasil penjualan blender tidak dihitung karena dianggap bukan pendapatan usaha, padahal uangnya diterima tunai.
• **C.** ✓ Semua penerimaan dan pengeluaran tunai dihitung dengan benar.
• **D.** ✗ Jebakan: sewa yang dibayar untuk tiga bulan hanya dikurangkan satu bulan (Rp600.000).
• **E.** ✗ Jebakan: seluruh nilai pesanan kantor Rp2.500.000 dianggap sudah diterima.

Jawaban: C.

Simulasi 3 — Prediksi TKA 2026

No. 1 Kunci: A

Konsep: Dalam produksi jasa, alat dipakai berulang kali untuk melayani banyak pelanggan (kuas, pinset, sisir, catok), sedangkan bahan habis terpakai atau ikut terbawa pelanggan (alas bedak, bedak, semprotan penata rambut, jepit yang terpasang pada sanggul).

Langkah:
1. Dipakai berulang: kuas rias, pinset, sisir, catok rambut.
2. Habis terpakai atau ikut terbawa: alas bedak, bedak tabur, semprotan penata rambut, jepit rambut pada sanggul.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Seluruhnya alat yang dipakai berulang kali.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

• **B.** ✗ Alas bedak adalah bahan yang habis terpakai.
• **C.** ✗ Jebakan: jepit rambut memang terlihat seperti alat, tetapi dalam kasus ikut terpasang pada sanggul dan terbawa pelanggan, sehingga termasuk bahan; bedak tabur juga bahan.
• **D.** ✗ Jebakan: semprotan penata rambut berupa wadah semprot, tetapi isinya habis terpakai sehingga termasuk bahan.
• **E.** ✗ Ketiganya bahan rias, bukan alat.

Jawaban: A.

No. 2 Kunci: D

Konsep: Bila sebagian produk diperkirakan cacat, jumlah produksi direncanakan sehingga produk layak (jumlah produksi × persentase layak) paling sedikit sama dengan pesanan.

Langkah:
1. Persentase layak = 100% − 5% = 95%.
2. Jumlah produksi = 380 ÷ 0,95 = 400 pin.
3. Cek: 400 × 95% = 380 pin layak (pas).
4. 399 pin: 399 × 95% = 379,05 → kurang dari 380.
5. 400 juga sesuai paket bahan per 10 pin.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Tanpa cadangan, sekitar 19 pin cacat membuat pesanan kurang.
• **B.** ✗ Jebakan: 390 × 95% = 370,5 pin layak, masih kurang dari 380.
• **C.** ✗ Jebakan: 380 + 5% × 380 = 399, tetapi 5% cacat dihitung dari jumlah produksi: 399 × 95% ≈ 379 pin layak, masih kurang satu.
• **D.** ✓ Produksi 400 pin menghasilkan 380 pin layak dan sesuai paket bahan per 10.
• **E.** ✗ Cukup secara jumlah, tetapi bukan jumlah paling sedikit; 20 pin bahan terbuang percuma.

Jawaban: D.

No. 3 Kunci: E

Konsep: Solusi masalah proses produksi mengembalikan tahap yang menyimpang ke standar kerja. Pada sablon, tinta perlu dimatangkan dengan panas dan waktu sesuai petunjuk agar menempel kuat pada kain.

Langkah:
1. Tinta, kaos, dan desain sesuai standar.
2. Penyimpangan: pemanasan 10 detik, bukan 60 detik.
3. Solusi: pemanasan sesuai petunjuk tinta.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Tinta sudah sesuai standar; masalahnya waktu pemanasan.
• **B.** ✗ Jebakan: lapisan tebal memang tampak lebih kuat, tetapi tinta yang tidak matang tetap retak dan luntur.
• **C.** ✗ Jebakan: panas matahari memang membantu mengeringkan, tetapi suhunya tidak mencapai 160 °C sehingga tinta tetap tidak matang.
• **D.** ✗ Label perawatan memindahkan masalah kepada pemakai, bukan memperbaiki proses.
• **E.** ✓ Mengembalikan pemanasan sesuai standar sehingga tinta matang.

Jawaban: E.

No. 4 Kunci: B

Konsep: Biaya produksi = bahan + energi/overhead + kemasan produk. Ongkos pengantaran termasuk biaya distribusi/pemasaran. Biaya per unit dihitung dari unit yang dijual, karena biaya potongan yang tidak dijual tetap ditanggung.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Langkah:

1. Biaya produksi per loyang = 40.000 + 3.200 + 4.800 = Rp48.000.
2. Potongan yang dijual = 20 − 4 = 16 potong.
3. Biaya per potong = 48.000 ÷ 16 = Rp3.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: ongkos ojek ikut dihitung: 52.800 ÷ 16.
- **B.** ✓ Biaya produksi dibagi 16 potong yang dijual.
- **C.** ✗ Jebakan: biaya gas dan listrik lupa dihitung: 44.800 ÷ 16.
- **D.** ✗ Jebakan: plastik kemasan lupa dihitung: 43.200 ÷ 16.
- **E.** ✗ Jebakan: dibagi 20 potong, termasuk pinggiran yang tidak dijual.

Jawaban: B.

No. 5 Kunci: A, C, D

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pemasaran daring jasa untuk pelanggan bisnis memanfaatkan saluran tempat mereka mencari (mesin pencari, peta daring), bukti kepercayaan (ulasan), konten yang menunjukkan keahlian, dan penawaran yang sesuai kebutuhan mereka.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Muncul saat pemilik kantor mencari jasa, dan ulasan menambah kepercayaan.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: iklan berbayar memang menjangkau banyak orang di kota itu, tetapi pelajar SMA bukan pemilik kantor yang membutuhkan jasa perawatan komputer.
- **Pernyataan 3** ✓ Sesuai kebutuhan kantor yang tidak punya teknisi sendiri dan menciptakan pendapatan rutin.
- **Pernyataan 4** ✓ Menunjukkan keahlian dan memudahkan calon pelanggan menghubungi.
- **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: harga murah memang menarik, tetapi potongan besar setiap hari menggerus laba dan dapat menurunkan kepercayaan terhadap mutu jasa.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 4.

No. 6 Kunci: 1S 2B 3B

Konsep: Strategi pemasaran memadukan saluran luring di tempat target pasar berkumpul dengan konten daring yang memberi bukti dan informasi untuk mengurangi keraguan pembeli.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1 → Salah.** Kebun sekolah jauh dari tempat target pasar berkumpul, sehingga jangkauannya sangat terbatas.
- **Pernyataan 2 → Benar.** Menjangkau target pasar di tempat mereka berkumpul dan menjawab kekhawatiran tanaman mati.
- **Pernyataan 3 → Benar.** Memberi bukti nyata yang mengurangi keraguan calon pembeli.

Jawaban: Salah, Benar, Benar.

No. 7 Kunci: A, C

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Produk pangan panggang harus didinginkan sampai suhu ruang sebelum dikemas agar uap air tidak mengembun di dalam kemasan. Pengemasan juga dilakukan secara higienis untuk mencegah pencemaran.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ Menghilangkan penyebab: uap dari bolu hangat tidak lagi terperangkap di dalam kotak.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: lubang memang mengurangi embun, tetapi bolu hangat tetap

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

mengeluarkan uap di dalam kotak, dan kotoran serta serangga dapat masuk.
• **Pernyataan 3** ✓ Mencegah kemasan menjadi hangat kembali sehingga uap tidak mengembun di dalam kotak.
• **Pernyataan 4** ✗ Mengubah resep tidak mengatasi uap air yang terperangkap saat pengemasan.
• **Pernyataan 5** ✗ Kemasan yang lebih rapat justru makin menahan uap air bila bolu masih hangat.

Jawaban: pernyataan 1, 3.

No. 8 Kunci: C

Konsep: Kemasan disesuaikan dengan target pasar. Pembeli usaha (kafe) membutuhkan kemasan besar yang praktis, menjaga mutu (kedap udara), dan ekonomis, sedangkan desain mewah lebih penting untuk pembeli oleh-oleh.

Langkah:
1. Pembeli: kafe yang memakai sekitar 2 kg per minggu.
2. Keluhan: repot membuka banyak kemasan kecil dan ingin lebih hemat.
3. Solusi: kemasan besar kedap udara berzip, desain sederhana agar biaya kemasan rendah.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: ukurannya memang praktis untuk kafe, tetapi kotak tebal berdesain mewah menambah biaya padahal kafe meminta harga hemat, dan kotak kertas tidak kedap udara.
• **B.** ✗ Jebakan: jumlah per paket memang besar, tetapi kafe tetap harus membuka 40 kemasan kecil, dan biaya kemasannya tidak berkurang.
• **C.** ✓ Praktis, menjaga aroma, dan hemat biaya kemasan.
• **D.** ✗ Toples kaca mahal dan berat; kesan premium tidak dibutuhkan kafe.
• **E.** ✗ Jebakan: sachet memang praktis untuk satu gelas, tetapi kafe yang menyeduh banyak gelas akan lebih repot dan biayanya lebih mahal.

Jawaban: C.

No. 9 Kunci: B, C

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Perbaikan mutu jasa menghilangkan akar penyebab (mutu komponen dari pemasok dan pemeriksaan akhir yang terlewat) serta membuat catatan agar masalah dapat ditelusuri. Garansi atau potongan harga tidak memperbaiki mutu.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: garansi memang menenangkan pelanggan, tetapi tidak menghilangkan penyebab kerusakan sehingga biaya perbaikan ulang makin besar.
• **Pernyataan 2** ✓ Menghilangkan penyebab pertama: komponen palsu.
• **Pernyataan 3** ✓ Menghilangkan penyebab kedua: kerusakan ditemukan sebelum ponsel sampai ke pelanggan.
• **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: pelanggan memang merasa diperhatikan, tetapi catatan itu tidak menghilangkan penyebab kerusakan (komponen palsu dan tidak ada uji akhir).
• **Pernyataan 5** ✗ Jebakan: teknisi berpengalaman memang terampil, tetapi penyebabnya komponen palsu dan tidak ada uji akhir; tanpa memperbaiki keduanya masalah tetap terjadi.

Jawaban: pernyataan 2, 3.

No. 10 Kunci: B, D, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Label kosmetik memuat nama produk, komposisi (urut dari bahan terbanyak), cara pakai dan takaran, peringatan/perhatian, netto, tanggal kedaluwarsa, nomor notifikasi BPOM, serta nama

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

produsen. Informasi takaran dan frekuensi pakai dapat dipakai untuk menghitung jumlah dan lama pemakaian.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: bengkuang ditonjolkan pada nama produk, tetapi komposisi ditulis dari bahan terbanyak dan tepung beras tertulis paling awal; bengkuang hanya 20%.
• **Pernyataan 2** ✓ 100 g ÷ 10 g per pemakaian = 10 kali.
• **Pernyataan 3** ✗ Label menyebut masker didiamkan 15 menit.
• **Pernyataan 4** ✓ Sesuai bagian peringatan pada label.
• **Pernyataan 5** ✓ 10 kali pemakaian ÷ 2 kali per minggu = 5 minggu.

Jawaban: pernyataan 2, 4, 5.

No. 11 Kunci: A

Konsep: Program komputer termasuk ciptaan yang dilindungi hak cipta (kode program dan tampilan sebagai karya). Paten hanya untuk invensi teknologi baru; desain industri untuk tampilan produk industri; merek untuk nama/logo; rahasia dagang untuk informasi yang tidak diungkapkan.

Langkah:

1. Karya: kode program, ikon, dan tampilan aplikasi.
2. Tidak ada penemuan teknologi baru → bukan paten.
3. Ingin mencegah penyalinan dan penjualan ulang → hak cipta program komputer.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✓ Program komputer dilindungi hak cipta.
• **B.** ✗ Jebakan: aplikasi memang produk teknologi, tetapi aplikasi ini tidak memuat invensi baru dan kode program dilindungi hak cipta, bukan paten.
• **C.** ✗ Jebakan: tampilan layar memang mirip "desain", tetapi desain industri melindungi tampilan produk industri, bukan kode program.
• **D.** ✗ Merek hanya melindungi nama atau logo aplikasi, bukan kode programnya.
• **E.** ✗ Kode akan dipakai dan dijual kepada warung, dan perlindungan yang diinginkan adalah dari penyalinan karya.

Jawaban: A.

No. 12 Kunci: D

Konsep: Lama kembali modal (payback period) = modal awal ÷ laba bersih per periode. Pendapatan belum dikurangi biaya sehingga tidak dapat dipakai untuk menghitung kembalinya modal.

Langkah:

1. Laba bersih per bulan = 3.000.000 − 2.000.000 = Rp1.000.000.
2. Lama kembali modal = 12.000.000 ÷ 1.000.000 = 12 bulan.
3. Proposal memakai pendapatan, sehingga waktu kembali modal terlihat jauh lebih cepat.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Jebakan: pembaginya pendapatan, padahal biaya operasional Rp2.000.000 per bulan belum dikurangkan.
• **B.** ✗ Membagi modal dengan biaya operasional (12.000.000 ÷ 2.000.000) tidak bermakna; modal kembali dari laba.
• **C.** ✗ Jebakan: 12.000.000 ÷ (3.000.000 + 2.000.000) = 2,4 bulan keliru karena biaya justru ditambahkan pada pendapatan.
• **D.** ✓ Modal dibagi laba bersih Rp1.000.000 per bulan = 12 bulan.
• **E.** ✗ Jebakan: pendapatan memang lebih besar dari biaya, tetapi itu hanya menunjukkan usaha berlaba; lama kembali modal tetap dihitung dari laba Rp1.000.000 per bulan.

Jawaban: D.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 13 Kunci: B

Konsep: Produk digital dapat didistribusikan langsung kepada pengguna melalui platform digital. Toko aplikasi resmi memberi jangkauan luas, pembaruan otomatis, dan rasa aman karena aplikasi diperiksa sebelum diterbitkan.

Langkah:

1. Sasaran tersebar di seluruh Indonesia → perlu saluran daring yang luas.
2. Pembaruan bulanan → perlu cara pembaruan yang mudah.
3. Guru khawatir virus → perlu sumber resmi yang tepercaya.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: grup WhatsApp memang cepat menyebar, tetapi file dari sumber tak resmi menimbulkan kekhawatiran virus dan pembaruan harus dikirim ulang setiap bulan.
- **B.** ✓ Menjangkau seluruh Indonesia, memperbarui otomatis, dan lebih dipercaya.
- **C.** ✗ Kartu memori lambat, mahal, dan tidak memudahkan pembaruan bulanan.
- **D.** ✗ Toko komputer tidak menjangkau seluruh sekolah dan tidak memudahkan pembaruan.
- **E.** ✗ Jebakan: situs sekolah memang gratis, tetapi file dari situs memunculkan peringatan keamanan dan pembaruannya harus diunduh ulang secara manual.

Jawaban: B.

No. 14 Kunci: E

Konsep: Jadwal pelaksanaan (rencana kegiatan) dalam proposal memuat tahapan kegiatan, waktu pelaksanaan setiap tahap, dan penanggung jawabnya, sehingga pembaca dapat menilai kesiapan dan urutan kerja tim.

Langkah:

1. Pertanyaan penilai: waktu setiap tahap dan penanggung jawabnya.
2. Bagian yang memuat tahap, waktu, dan penanggung jawab: jadwal pelaksanaan.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: setiap tahap memang memerlukan dana, tetapi rencana keuangan tidak memuat waktu dan penanggung jawab setiap tahap.
- **B.** ✗ Jebakan: waktu peluncuran memang disebut di sana, tetapi tahap pengadaan mesin dan uji coba produksi tidak termasuk rencana pemasaran.
- **C.** ✗ Rencana produksi menjelaskan kapasitas dan cara membuat, bukan jadwal seluruh tahap usaha.
- **D.** ✗ Profil tim menjelaskan keahlian, bukan waktu dan tanggung jawab setiap tahap.
- **E.** ✓ Menjawab pertanyaan tentang tahap, waktu, dan penanggung jawab.

Jawaban: E.

No. 15 Kunci: A, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Analisis laporan keuangan per produk membandingkan laba per unit dan laba total (laba per unit × jumlah terjual). Produk yang paling laku belum tentu memberi laba per unit terbesar; keputusan promosi atau evaluasi harga memakai kedua ukuran itu.

Langkah:

1. Es kopi susu: 600 × 2.000 = Rp1.200.000.
2. Roti bakar: 200 × 5.000 = Rp1.000.000.
3. Jus jeruk: 300 × 1.000 = Rp300.000.

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✓ 600 × 2.000 = Rp1.200.000, lebih besar daripada roti bakar Rp1.000.000 dan jus Rp300.000.
- **Pernyataan 2** ✗ Jebakan: laba per porsi roti bakar memang terbesar, tetapi laba totalnya di bawah es

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

kopi susu; mengganti semua menu juga menghilangkan pembeli menu lain.
• **Pernyataan 3** ✓ Laba total hanya Rp300.000 dan penyiapannya paling lama.
• **Pernyataan 4** ✗ Es kopi susu paling banyak terjual, tetapi laba per gelasnya (Rp2.000) lebih kecil daripada roti bakar (Rp5.000).
• **Pernyataan 5** ✓ 100 × 5.000 = Rp500.000, sedangkan 100 × 2.000 = Rp200.000.

Jawaban: pernyataan 1, 3, 5.

No. 16 Kunci: B

Konsep: Laba bersih = pendapatan − harga pokok − beban usaha (gaji, sewa, penyusutan). Penyusutan termasuk beban walaupun tidak ada uang keluar. Pembayaran utang mengurangi kas dan utang, tetapi bukan beban bulan itu.

Langkah:
1. Laba kotor = 9.800.000 − 4.200.000 = Rp5.600.000.
2. Beban usaha = 1.800.000 + 1.000.000 + 300.000 = Rp3.100.000.
3. Laba bersih = 5.600.000 − 3.100.000 = Rp2.500.000.
4. Pembayaran utang Rp1.200.000 tidak dikurangkan.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: pembayaran utang ikut dikurangkan sebagai beban.
• **B.** ✓ Semua beban usaha dikurangkan; pembayaran utang tidak.
• **C.** ✗ Jebakan: penyusutan mesin tidak dikurangkan karena tidak ada uang keluar.
• **D.** ✗ Jebakan: sewa tempat lupa dikurangkan.
• **E.** ✗ Jebakan: berhenti di laba kotor; beban usaha belum dikurangkan.

Jawaban: B.

No. 17 Kunci: C

Konsep: Pengendalian mutu memakai data. Lembar periksa (check sheet) mencatat jenis dan jumlah cacat sehingga tim dapat menentukan cacat yang paling sering terjadi dan memperbaikinya lebih dulu.

Langkah:
1. Cacat beragam dan belum pernah dicatat.
2. Tenaga terbatas → perlu prioritas.
3. Langkah pertama: mencatat jenis dan jumlah cacat, lalu perbaiki yang paling sering.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Tenaga dan waktu terbatas, sehingga memperbaiki semuanya sekaligus tidak sesuai kondisi tim.
• **B.** ✗ Belum ada data bahwa rotan menjadi penyebab cacat.
• **C.** ✓ Data jenis dan jumlah cacat menunjukkan perbaikan yang paling berdampak.
• **D.** ✗ Jebakan: pemeriksaan memang penting, tetapi kursi yang sudah terjual tidak menunjukkan cacat mana yang paling sering terjadi di proses.
• **E.** ✗ Jebakan: pelatihan memang bermanfaat, tetapi tanpa data tim tidak tahu tahap mana yang paling perlu diperbaiki.

Jawaban: C.

No. 18 Kunci: A

Konsep: Desain produk (termasuk produk jasa boga) disesuaikan dengan kebutuhan khusus pengguna, misalnya kesehatan, kemampuan mengunyah, dan ukuran porsi, serta batas biaya yang sanggup dibayar pelanggan.

Langkah:
1. Syarat: rendah garam, tekstur lunak, porsi tidak besar, ≤ Rp20.000.
2. Ayam goreng tepung renyah keras dikunyah; ikan asin tinggi garam; porsi besar dan Rp24.000

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

melanggar dua syarat; garam biasa melanggar pembatasan garam.
3. Hanya bubur, pepes ikan lembut rendah garam, sayur sup, porsi sedang, Rp19.000 yang memenuhi semuanya.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✓ Memenuhi semua kebutuhan lansia dan batas biaya.
• **B.** ✗ Jebakan: harga dan porsinya sesuai, tetapi ayam goreng tepung yang renyah sulit dikunyah lansia.
• **C.** ✗ Jebakan: bubur memang lunak dan harganya paling murah, tetapi ikan asin mengandung banyak garam.
• **D.** ✗ Jebakan: lauknya sesuai, tetapi porsi besar akan terbuang dan harga Rp24.000 melebihi kemampuan panti.
• **E.** ✗ Jebakan: tekstur dan harganya sesuai, tetapi garam biasa melanggar pembatasan garam penghuni.

Jawaban: A.

No. 19 Kunci: C

Konsep: Saldo kas = saldo awal + seluruh uang masuk − seluruh uang keluar. Uang kembali dari pemasok dan setoran modal pemilik adalah kas masuk walaupun bukan pendapatan. Uang muka dihitung sebesar yang benar-benar diterima.

Langkah:
1. Kas masuk: 2.800.000 + 300.000 + 1.500.000 + 1.000.000 = Rp5.600.000.
2. Kas keluar: 1.500.000 + 1.000.000 = Rp2.500.000.
3. Saldo = 6.000.000 + 5.600.000 − 2.500.000 = Rp9.100.000.

Analisis setiap opsi:
• **A.** ✗ Jebakan: setoran modal pemilik tidak dihitung karena dianggap bukan pendapatan, padahal uangnya masuk ke kas.
• **B.** ✗ Jebakan: uang kembali dari pemasok Rp300.000 tidak dihitung.
• **C.** ✓ Semua uang masuk dan keluar dihitung dengan benar.
• **D.** ✗ Jebakan: cicilan mesin 14 November lupa dikurangkan.
• **E.** ✗ Jebakan: seluruh nilai pesanan undangan Rp3.000.000 dianggap sudah diterima.

Jawaban: C.

No. 20 Kunci: A, B, C, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: Pengembangan prototipe memperbaiki kelemahan hasil uji coba (sirkulasi, kebocoran, berat) sambil mempertahankan keunggulan yang sudah terbukti (bebas lalat, tanpa listrik), lalu menguji ulang pada kondisi pemakaian nyata.

Analisis setiap pernyataan:
• **Pernyataan 1** ✓ Menjawab temuan (1) tanpa membuka jalan bagi lalat.
• **Pernyataan 2** ✓ Menjawab temuan (2).
• **Pernyataan 3** ✓ Menjawab temuan (4).
• **Pernyataan 4** ✗ Jebakan: udara memang lebih banyak masuk, tetapi lalat ikut masuk sehingga keunggulan yang sudah terbukti pada temuan (3) hilang.
• **Pernyataan 5** ✓ Uji ulang memastikan perbaikan atap dan sirkulasi berhasil dalam kondisi nyata.

Jawaban: pernyataan 1, 2, 3, 5.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 21 Kunci: 1B 2S 3B

Konsep: Peluang usaha dapat bersumber dari perubahan gaya hidup masyarakat (misalnya makin banyak memelihara hewan). Peluang dinilai dari besarnya kebutuhan, persaingan, waktu permintaan, dan kemampuan serta sarana pelaku usaha.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Benar.** 35 keluarga membutuhkan, dan belum ada tempat perawatan hewan di sekitar perumahan.

• **Pernyataan 2 → Salah.** Jebakan: tidak semua keluarga memelihara kucing, tetapi 35 keluarga yang membutuhkan jasa sudah merupakan pasar yang berarti untuk usaha siswa.

• **Pernyataan 3 → Benar.** Kebutuhan penitipan muncul saat mudik, dan ruang praktik justru kosong pada hari libur.

Jawaban: Benar, Salah, Benar.

No. 22 Kunci: 1B 2B 3S

Konsep: Pemegang hak desain industri berhak melarang pihak lain membuat, menjual, atau mengedarkan produk dengan desain yang sama tanpa izin. Penyelesaiannya dapat berupa penghentian, lisensi, atau jalur hukum.

Analisis setiap pernyataan:

• **Pernyataan 1 → Benar.** Membuat dan menjual produk dengan desain yang sama tanpa izin pemegang hak desain industri merupakan pelanggaran.

• **Pernyataan 2 → Benar.** Pemegang hak dapat melarang pemakaian atau memberi izin dengan imbalan (lisensi).

• **Pernyataan 3 → Salah.** Bentuknya sama persis; perubahan warna saja tidak membuat desainnya berbeda.

Jawaban: Benar, Benar, Salah.

No. 23 Kunci: E

Konsep: Evaluasi kegiatan promosi menilai pesan yang disampaikan: promosi harus jujur dan jelas. Syarat penting yang disembunyikan (tulisan sangat kecil) menimbulkan kekecewaan, ulasan buruk, dan merusak kepercayaan pelanggan.

Langkah:

1. Jangkauan berhasil: dibagikan ratusan kali dan pengunjung melonjak.
2. Ulasan: pembeli menilai toko tidak jujur setelah mencoba membeli.
3. Poster: tulisan kecil "hanya 5 pembeli pertama, minimal Rp500.000" → syarat yang hampir tidak terbaca membuat pesan utama menyesatkan.

Analisis setiap opsi:

• **A.** ✗ Pengunjung melonjak, jadi daya tarik poster bukan masalahnya.

• **B.** ✗ Jebakan: waktu promosi memang terbatas, tetapi ulasan menyebut toko tidak jujur, bukan kehabisan waktu.

• **C.** ✗ Jebakan: saluran justru berhasil membuat unggahan dibagikan ratusan kali dan pengunjung melonjak.

• **D.** ✗ Kasus tidak menunjukkan keluhan harga normal; keluhan muncul karena merasa tertipu.

• **E.** ✓ Syarat penting ditulis sangat kecil sehingga pembeli merasa tertipu dan memberi ulasan buruk.

Jawaban: E.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

No. 24 Kunci: D

Konsep: Pada penjualan titip (konsinyasi), produsen menerima harga jual dikurangi komisi. Bila komisi dihitung dari harga jual, maka uang yang diterima = harga jual × (100% − komisi), sehingga harga jual = uang yang diinginkan ÷ (100% − komisi).

Langkah:

1. Biaya per botol = 5.000 + 1.000 + 1.500 + 500 = Rp8.000.
2. Uang yang diinginkan = 8.000 × 125% = Rp10.000.
3. Harga jual = 10.000 ÷ 80% = Rp12.500.
4. Cek: komisi 20% × 12.500 = 2.500; siswa menerima 12.500 − 2.500 = Rp10.000.

Analisis setiap opsi:

- **A.** ✗ Jebakan: laba sudah ditambahkan, tetapi komisi koperasi lupa diperhitungkan.
- **B.** ✗ Jebakan: laba dan komisi dijumlahkan menjadi 45% dari biaya (8.000 × 1,45).
- **C.** ✗ Jebakan: komisi 20% dihitung dari Rp10.000, padahal komisi diambil dari harga jual; siswa hanya menerima 12.000 − 2.400 = Rp9.600.
- **D.** ✓ Setelah komisi 20% dipotong, siswa tetap menerima Rp10.000.
- **E.** ✗ Harga ini memberi lebih dari target; siswa menerima 10.400, sehingga bukan harga yang tepat sesuai target.

Jawaban: D.

No. 25 Kunci: B, E

Angka pilihan di pembahasan: 1 = A, 2 = B, 3 = C, 4 = D, 5 = E.

Konsep: SWOT: kekuatan dan kelemahan adalah faktor internal (sarana, mutu, kemasan), peluang dan ancaman adalah faktor eksternal (wisatawan, infrastruktur, pesaing).

Analisis setiap pernyataan:

- **Pernyataan 1** ✗ Jebakan: kemasan polos memang merugikan, tetapi berasal dari dalam usaha, sehingga termasuk kelemahan.
- **Pernyataan 2** ✓ Sarana produksi milik sendiri adalah faktor internal yang menguntungkan.
- **Pernyataan 3** ✗ Jalan tol berasal dari luar usaha, sehingga termasuk peluang, bukan kekuatan.
- **Pernyataan 4** ✗ Pesaing berasal dari luar usaha, sehingga termasuk ancaman.
- **Pernyataan 5** ✓ Faktor eksternal yang menambah calon pembeli.

Jawaban: pernyataan 2, 5.

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Penutup

Kamu sudah sampai di akhir buku ini. Itu sendiri adalah bukti bahwa kamu mampu menepati janji belajarmu.

Lima strategi yang paling penting untuk TKA Produk atau Projek Kreatif dan Kewirausahaan:

1. **Baca keadaan usahanya dulu, baru pilihan jawabannya.** Soal PKK adalah kasus usaha. Tandai siapa pelanggannya, apa masalahnya, dan angka apa yang diberikan; pilihan yang benar selalu menjawab keadaan itu.
2. **Cari penyebab sebelum memilih tindakan.** Perbaikan yang tidak menyasar penyebab pasti keliru: harga bahan naik tidak diperbaiki dengan menambah promosi, dan kemasan yang rusak di jalan tidak diperbaiki dengan mengganti warna.
3. **Pada soal hitungan, tulis dulu mana yang dihitung dan mana yang dicoret.** Aset, prive, setoran modal, uang jaminan, serta transaksi kredit sering dipasang sebagai pengecoh. Hitung ulang sebelum memilih.
4. **Nilai setiap pernyataan sendiri-sendiri pada soal pilihan ganda kompleks dan benar/salah.** Pernyataan yang memakai kata "pasti", "selalu", atau "langsung" jarang benar; langkah yang tepat biasanya bertahap dan berbasis bukti.
5. **Pilih yang paling sesuai dengan sasaran, bukan yang paling mewah.** Desain, kemasan, dan strategi yang baik adalah yang cocok dengan target pasar, biaya, dan waktu yang tersedia.

Sepekan sebelum ujian:

- Kerjakan satu Simulasi TKA pada jam yang sama dengan jadwal ujianmu, lengkap dengan waktunya (25 soal dalam 60 menit).
- Ulangi soal yang pernah kamu jawab salah, lalu baca lagi "Strategi dan jebakan" di sub babnya.
- Tulis ulang tanpa melihat buku: tahapan pengembangan produk, rumus biaya per unit dan harga jual, persentase cacat, rumus laba bersih, dan enam jenis HaKI beserta hal yang dilindunginya.
- Jangan memaksakan materi baru pada malam terakhir. Siapkan perlengkapan ujian sehari sebelumnya, dan beristirahatlah dengan cukup.

Teruslah belajar lewat LMS Next Level Study; pindai kode QR di setiap bab.

Seorang wirausaha tidak dinilai dari seberapa besar usahanya hari ini, melainkan dari kejujuran, ketekunan, dan kesediaannya terus memperbaiki. Pegang janjimu untuk terus belajar, persembahkan karyamu bagi orang-orang yang kamu sayangi, dan suatu hari abdikan ilmu dan

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

usahamu untuk membangun negeri ini. Apa pun hasil ujianmu nanti, kesungguhan yang kamu bangun selama belajar akan tetap menjadi milikmu.

Selamat berjuang.

Handaka Lumu

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Lampiran

Lampiran 1 · Glosarium

Istilah	Arti singkat	Dibahas di
Produk barang / produk jasa	hasil usaha yang berwujud benda / berupa layanan yang dirasakan pelanggan	1.1
Spesifikasi	uraian terukur tentang bahan, ukuran, fungsi, dan mutu produk	1.1
Ergonomi, estetika	kenyamanan dan keamanan pemakaian; keindahan tampilan	1.1
Prototipe	contoh awal produk yang dibuat untuk diuji sebelum diproduksi banyak	1.1, 1.4
Kemasan primer, sekunder, tersier	pembungkus yang langsung menyentuh produk; pengelompok beberapa kemasan primer; pelindung untuk pengiriman dalam jumlah besar	1.2
Label	keterangan pada atau di dalam kemasan yang memberi informasi tentang produk	1.3
Nomor izin edar	nomor persetujuan beredar yang diberikan lembaga berwenang untuk produk tertentu	1.3
Kedaluwarsa	batas waktu produk masih layak dipakai atau dimakan	1.3
Alergen	zat dalam bahan yang dapat memicu alergi pada sebagian orang	1.3
Prototipe fungsional	prototipe yang sudah dapat dipakai untuk menguji cara kerja	1.4
Uji pasar terbatas	menjual produk pada sedikit pelanggan untuk mengetahui tanggapan	1.4
Perencanaan produksi	penentuan apa, berapa, kapan, dan dengan apa produk dibuat	2.1
Kapasitas	jumlah maksimum yang dapat dikerjakan alat, tenaga, atau tempat dalam waktu tertentu	2.1
Jalur terpanjang	rangkaian kegiatan berurutan yang paling lama dan menentukan waktu selesai	2.1
Biaya tetap, biaya variabel	biaya yang jumlahnya tidak berubah dengan jumlah produksi; yang berubah mengikuti jumlah produksi	2.2
Bahan baku, bahan penolong	bahan yang menjadi bagian utama produk; bahan pendukung proses	2.2
Tenaga kerja langsung	pekerja yang terlibat langsung membuat produk	2.2
Biaya overhead	biaya pendukung produksi yang tidak langsung, misalnya listrik dan perawatan	2.2
HPP per unit	biaya produksi dibagi jumlah produk jadi	2.2
Margin, laba per unit	selisih harga jual dan biaya per unit	2.2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Masukan, proses, keluaran	bahan dan tenaga yang dipakai; kegiatan pengolahan; hasil yang diperoleh	2.3
SOP	prosedur operasional standar: langkah kerja tertulis yang menjaga konsistensi dan keselamatan	2.3
Alat pelindung diri	perlengkapan yang melindungi pekerja dari bahaya, misalnya sarung tangan dan masker	2.3
Uji jatuh, uji tumpuk, uji guncang	uji sederhana untuk mengetahui apakah kemasan melindungi produk selama pengiriman	2.4
Pengendalian mutu	pemeriksaan dan perbaikan agar produk memenuhi standar selama proses	2.5
Penjaminan mutu	pencegahan masalah mutu melalui sistem dan prosedur sejak awal	2.5
Persentase cacat	produk cacat dibagi seluruh produk yang diperiksa dikalikan 100 %	2.5
Diagram sebab-akibat	bagan yang menelusuri penyebab masalah menurut kelompok penyebabnya	2.5
Target pasar	kelompok pembeli yang berminat, mampu membayar, dan dapat dijangkau	3.1
Bauran pemasaran 4P	produk, harga, tempat, dan promosi yang disusun serasi	3.1
Segmentasi	pembagian pasar menurut ciri pembeli yang sama	3.1
Konversi	persentase pengunjung atau penanya yang akhirnya membeli	3.2
Corong penjualan	gambaran jumlah calon pembeli yang tersisa pada tiap tahap menuju pembelian	3.2
Saluran distribusi	jalur yang dilalui produk dari produsen ke konsumen	3.3
Perantara, grosir, pengecer, agen	pihak yang membeli lalu menjual kembali atau menjualkan produk	3.3
Konsinyasi (titip jual)	produk dititipkan dan dibayar setelah laku	3.3
Peluang usaha	kebutuhan yang belum terlayani dengan baik dan dapat dijalankan pengelolanya	4.1
SWOT	kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman	4.1
Proposal usaha	dokumen tertulis yang menjelaskan rencana usaha secara sistematis	4.2
Business Model Canvas	gambaran sembilan blok model bisnis dalam satu halaman	4.3
Proposisi nilai	janji utama usaha tentang manfaat bagi pelanggan	4.3
Laporan kegiatan	uraian tertulis kegiatan, hasil, kendala, dan tindak lanjut usaha	5.1
Kas	uang tunai dan uang di rekening yang siap dipakai	5.1
Piutang, utang	tagihan usaha kepada pelanggan; kewajiban usaha kepada pihak lain	5.1
Uang muka, uang jaminan	pembayaran di awal untuk pesanan; uang titipan yang akan dikembalikan	5.1
Prive	pengambilan uang usaha oleh pemilik untuk keperluan pribadi	5.1

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Laba kotor, laba bersih	pendapatan dikurangi HPP; laba kotor dikurangi beban usaha	5.1, 5.2
Margin laba	laba dibagi penjualan dikalikan 100 %	5.2
HaKI	hak atas hasil pemikiran dan kreativitas yang diwujudkan	5.3
Hak cipta	hak atas karya seni, tulisan, foto, musik, atau program; lahir otomatis	5.3
Paten	perlindungan penemuan teknologi yang baru dan inventif	5.3
Merek	tanda pembeda barang atau jasa	5.3
Desain industri	perlindungan rupa atau bentuk produk	5.3
Rahasia dagang	informasi bernilai yang dirahasiakan	5.3
Indikasi geografis	tanda asal barang dari daerah dengan ciri khas	5.3
Hak moral, hak ekonomi	hak dicantumkan namanya sebagai pencipta; hak mendapat manfaat ekonomi dan memberi izin	5.4
Lisensi	izin tertulis memakai karya, merek, atau desain dengan syarat tertentu	5.3, 5.4

Lampiran 2 · Daftar sumber

Contoh dan angka pada materi serta soal latihan buku ini adalah **rekaan untuk latihan** dan diberi keterangan di tempatnya. Rujukan resmi yang dipakai:

Sumber	Dipakai untuk
Pusmendik Kemendikdasmen, kisi-kisi dan kerangka asesmen TKA SMK, mata pelajaran Produk atau Projek Kreatif dan Kewirausahaan	elemen, sub-elemen, dan konteks soal
Soal asli TKA SMK 2025 mata pelajaran Produk atau Projek Kreatif dan Kewirausahaan (Pusmendik Kemendikdasmen)	bentuk, kedalaman, dan sebaran soal
Pemberitaan jadwal TKA 2026 (Medcom.id, 28 Juli 2026)	jumlah soal dan waktu mata pelajaran pilihan
Undang-Undang tentang Hak Cipta (UU No. 28 Tahun 2014); Paten (UU No. 13 Tahun 2016); Merek dan Indikasi Geografis (UU No. 20 Tahun 2016); Desain Industri (UU No. 31 Tahun 2000); Rahasia Dagang (UU No. 30 Tahun 2000)	uraian umum jenis HaKI
Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan tentang label pangan olahan	uraian umum informasi pada label

Gambar pada materi digambar oleh tim penyusun; daftar sumber gambar dan tabel silang sub bab dengan soal dibuat otomatis pada akhir lampiran.

Lampiran 3 · Lembar jawaban kosong

Lembar ini boleh difotokopi. Untuk soal pilihan ganda, lingkari satu huruf. Untuk pilihan ganda kompleks, lingkari semua huruf yang benar. Untuk benar/salah, tulis B atau S untuk setiap pernyataan.

No	Jawaban	No	Jawaban	No	Jawaban

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

1	A B C D E	11	A B C D E	21	A B C D E
2	A B C D E	12	A B C D E	22	A B C D E
3	A B C D E	13	A B C D E	23	A B C D E
4	A B C D E	14	A B C D E	24	A B C D E
5	A B C D E	15	A B C D E	25	A B C D E
6	A B C D E	16	A B C D E		
7	A B C D E	17	A B C D E		
8	A B C D E	18	A B C D E		
9	A B C D E	19	A B C D E		
10	A B C D E	20	A B C D E		

Skor: _____ / _____ · Waktu yang dipakai: _____ menit

Lampiran 4 · Catatan edisi

Edisi 1 (2026/2027), dibagikan gratis untuk pelajar Indonesia sebagai dedikasi Next Level Study Indonesia untuk bangsa; boleh diperbanyak dan dibagikan untuk belajar, tetapi tidak untuk diperjualbelikan. Semua soal latihan, kuis, dan simulasi TKA diambil dari Bank Soal NLS dengan kode yang sama dengan LMS. Bila kamu menemukan kesalahan, sampaikan kepada pengajarmu agar dapat diperbaiki pada edisi berikutnya.

Daftar sumber gambar

Gambar materi yang diambil dari sumber berlisensi terbuka dipakai sesuai lisensinya dengan menyebut pembuatnya; gambar lain digambar oleh tim Next Level Study Indonesia.

Gambar	Judul	Pembuat	Lisensi	Sumber
Gambar 1.1	Tahap pengembangan produk	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.2	Faktor-faktor desain produk	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.3	Dari kebutuhan ke spesifikasi	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.4	Peta konsep desain dan pengembangan produk	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.5	Tiga tingkat kemasan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.6	Perbandingan bahan kemasan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.7	Daftar periksa evaluasi kemasan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.8	Kemasan sebelum dan sesudah evaluasi	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.9	Peta konsep evaluasi desain kemasan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Gambar	Judul	Pembuat	Lisensi	Sumber
Gambar 1.10	Anatomi label pangan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.11	Label bermasalah dan label yang diperbaiki	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.12	Letak label pada beberapa jenis kemasan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.13	Peta konsep evaluasi label produk	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.14	Jenis prototipe dan tujuannya	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.15	Siklus pengembangan prototipe	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.16	Tabel analisis temuan uji prototipe	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 1.17	Peta konsep pengembangan prototipe produk	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.1	Unsur perencanaan produksi	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.2	Tabel kebutuhan bahan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.3	Alur menghitung kapasitas dan menyesuaikan target	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.4	Jadwal produksi dan jalur kritis	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.5	Peta konsep perencanaan produksi	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.6	Klasifikasi biaya produksi dan biaya lain	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.7	Biaya tetap per unit menurun saat produksi naik	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.8	Dari biaya ke harga jual	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.9	Rentang harga jual	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.10	Peta konsep biaya produksi dan harga jual	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.11	Tahap produksi barang dan jasa	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.12	Membedakan bahan, alat, dan perlengkapan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.13	Contoh SOP satu halaman	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.14	Diagram sebab-akibat masalah produksi	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.15	Peta konsep penerapan proses produksi	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Gambar	Judul	Pembuat	Lisensi	Sumber
Gambar 2.16	Sifat produk, ancaman, dan teknik pengemasan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.17	Penampang kemasan pengiriman botol kaca	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.18	Simbol penanganan pada kemasan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.19	Peta konsep penerapan pengemasan produk	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.20	Titik pemeriksaan mutu	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.21	Lembar catatan cacat	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.22	Alur tindakan terhadap produk tidak sesuai	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 2.23	Peta konsep pengendalian mutu produk	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.1	Dari riset pasar ke keputusan strategi	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.2	Bauran pemasaran empat P	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.3	Saluran promosi dan target yang cocok	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.4	Rencana pemasaran satu halaman	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.5	Peta konsep perancangan strategi pemasaran	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.6	Indikator pemasaran dan rumusnya	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.7	Corong penjualan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.8	Siklus rencana, pelaksanaan, evaluasi, perbaikan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.9	Peta konsep evaluasi pemasaran	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.10	Pola saluran distribusi	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.11	Distribusi intensif, selektif, eksklusif	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.12	Harga dan margin pada saluran dua perantara	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 3.13	Peta konsep penerapan distribusi produk	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.1	Sumber peluang usaha	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.2	Kriteria menilai peluang usaha	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Gambar	Judul	Pembuat	Lisensi	Sumber
Gambar 4.3	Matriks SWOT berisi contoh	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.4	Strategi dari perpaduan SWOT	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.5	Peta konsep analisis dan penentuan peluang usaha	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.6	Komponen proposal usaha	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.7	Pertanyaan penilai dan bagian proposal	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.8	Latar belakang lemah dan latar belakang kuat	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.9	Peta konsep komponen proposal usaha	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.10	Aspek kelayakan usaha	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.11	Menguji proyeksi penjualan dengan data survei	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.12	Sembilan blok Business Model Canvas	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.13	BMC contoh dengan ketidakselarasan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 4.14	Peta konsep analisis proposal usaha	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.1	Kerangka laporan kegiatan usaha	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.2	Pengaruh transaksi terhadap kas dan laba	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.3	Contoh laporan laba rugi sederhana	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.4	Laba dan kas dapat berbeda	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.5	Peta konsep laporan kegiatan dan keuangan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.6	Indikator untuk membaca laporan keuangan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.7	Membandingkan laporan dua bulan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.8	Mencari penyebab laba turun	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.9	Dari temuan ke tindak lanjut	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.10	Peta konsep analisis laporan keuangan	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.11	Jenis hak kekayaan intelektual	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Gambar	Judul	Pembuat	Lisensi	Sumber
Gambar 5.12	Memilih jenis HaKI dari hal yang baru	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.13	Mencocokkan gagasan dengan jenis HaKI	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.14	Alur umum pendaftaran HaKI	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.15	Peta konsep jenis HaKI	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.16	Mengenali pelanggaran HaKI	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.17	Bukti yang dikumpulkan saat terjadi pelanggaran	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.18	Penyelesaian pelanggaran secara bertahap	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.19	Izin memakai karya orang lain	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—
Gambar 5.20	Peta konsep penerapan HaKI dan pelanggaran	Tim Next Level Study Indonesia	digambar sendiri	—

Tabel silang sub bab dan soal

Sub bab	Soal
1.1 · Desain dan prosedur pengembangan produk barang/jasa	Bedah Prediksi 09 no. 16; Latihan 1.1 no. 1; Latihan 1.1 no. 2; Kuis Bab 1 no. 1; Kuis Bab 1 no. 2; Kuis Bab 1 no. 3; Kuis Bab 1 no. 4; Kuis Bab 1 no. 8; Kuis Bab 1 no. 13; Simulasi 1 no. 4; Simulasi 2 no. 15; Simulasi 3 no. 18
1.2 · Evaluasi desain kemasan produk	Bedah Prediksi 08 no. 9; Latihan 1.2 no. 1; Latihan 1.2 no. 2; Kuis Bab 1 no. 5; Kuis Bab 1 no. 6; Kuis Bab 1 no. 7; Kuis Bab 1 no. 9; Kuis Bab 1 no. 10; Kuis Bab 1 no. 11; Kuis Bab 1 no. 12; Simulasi 1 no. 13; Simulasi 2 no. 10; Simulasi 3 no. 8
1.3 · Evaluasi label produk	Bedah Prediksi 07 no. 4; Latihan 1.3 no. 1; Latihan 1.3 no. 2; Kuis Bab 1 no. 15; Kuis Bab 1 no. 16; Kuis Bab 1 no. 20; Kuis Bab 1 no. 22; Kuis Bab 1 no. 24; Kuis Bab 1 no. 25; Simulasi 1 no. 5; Simulasi 2 no. 3; Simulasi 3 no. 10
1.4 · Pengembangan prototipe produk	Bedah Prediksi 09 no. 17; Latihan 1.4 no. 1; Latihan 1.4 no. 2; Kuis Bab 1 no. 14; Kuis Bab 1 no. 17; Kuis Bab 1 no. 18; Kuis Bab 1 no. 19; Kuis Bab 1 no. 21; Kuis Bab 1 no. 23; Simulasi 1 no. 8; Simulasi 2 no. 12; Simulasi 3 no. 20
2.1 · Perencanaan produksi	Bedah Prediksi 07 no. 9; Latihan 2.1 no. 1; Latihan 2.1 no. 2; Kuis Bab 2 no. 2; Kuis Bab 2 no. 4; Kuis Bab 2 no. 5; Kuis Bab 2 no. 11; Kuis Bab 2 no. 15; Simulasi 1 no. 12; Simulasi 2 no. 5; Simulasi 3 no. 2

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab	Soal
2.2 · Perhitungan biaya produksi dan harga jual	Bedah Prediksi 07 no. 17; Latihan 2.2 no. 1; Latihan 2.2 no. 2; Latihan 2.2 no. 3; Latihan 2.2 no. 4; Latihan 2.2 no. 5; Kuis Bab 2 no. 3; Kuis Bab 2 no. 6; Kuis Bab 2 no. 7; Kuis Bab 2 no. 8; Kuis Bab 2 no. 13; Kuis Bab 2 no. 16; Simulasi 1 no. 2; Simulasi 1 no. 25; Simulasi 2 no. 9; Simulasi 2 no. 14; Simulasi 3 no. 4; Simulasi 3 no. 24
2.3 · Penerapan proses produksi	Bedah Prediksi 08 no. 4; Latihan 2.3 no. 1; Latihan 2.3 no. 2; Latihan 2.3 no. 3; Latihan 2.3 no. 4; Latihan 2.3 no. 5; Kuis Bab 2 no. 9; Kuis Bab 2 no. 10; Kuis Bab 2 no. 12; Kuis Bab 2 no. 14; Kuis Bab 2 no. 17; Simulasi 1 no. 1; Simulasi 1 no. 3; Simulasi 2 no. 1; Simulasi 2 no. 2; Simulasi 3 no. 1; Simulasi 3 no. 3
2.4 · Penerapan pengemasan produk	Bedah Prediksi 07 no. 5; Latihan 2.4 no. 1; Latihan 2.4 no. 2; Kuis Bab 2 no. 1; Kuis Bab 2 no. 18; Kuis Bab 2 no. 19; Kuis Bab 2 no. 21; Simulasi 1 no. 10; Simulasi 2 no. 11; Simulasi 3 no. 7
2.5 · Pengendalian mutu produk (Quality Assurance)	Bedah Prediksi 08 no. 21; Latihan 2.5 no. 1; Latihan 2.5 no. 2; Latihan 2.5 no. 3; Latihan 2.5 no. 4; Latihan 2.5 no. 5; Kuis Bab 2 no. 20; Kuis Bab 2 no. 22; Kuis Bab 2 no. 23; Kuis Bab 2 no. 24; Kuis Bab 2 no. 25; Simulasi 1 no. 14; Simulasi 1 no. 17; Simulasi 2 no. 4; Simulasi 2 no. 23; Simulasi 3 no. 9; Simulasi 3 no. 17
3.1 · Perancangan strategi pemasaran produk	Bedah Prediksi 08 no. 3; Latihan 3.1 no. 1; Latihan 3.1 no. 2; Latihan 3.1 no. 3; Latihan 3.1 no. 4; Latihan 3.1 no. 5; Kuis Bab 3 no. 3; Kuis Bab 3 no. 4; Kuis Bab 3 no. 6; Kuis Bab 3 no. 7; Kuis Bab 3 no. 8; Kuis Bab 3 no. 9; Kuis Bab 3 no. 11; Kuis Bab 3 no. 13; Kuis Bab 3 no. 14; Kuis Bab 3 no. 17; Kuis Bab 3 no. 18; Simulasi 1 no. 6; Simulasi 1 no. 11; Simulasi 2 no. 18; Simulasi 2 no. 20; Simulasi 3 no. 5; Simulasi 3 no. 6
3.2 · Evaluasi strategi dan kegiatan pemasaran	Bedah Prediksi 07 no. 16; Latihan 3.2 no. 1; Latihan 3.2 no. 2; Kuis Bab 3 no. 1; Kuis Bab 3 no. 2; Kuis Bab 3 no. 5; Kuis Bab 3 no. 10; Kuis Bab 3 no. 12; Kuis Bab 3 no. 15; Kuis Bab 3 no. 19; Simulasi 1 no. 7; Simulasi 2 no. 22; Simulasi 3 no. 23
3.3 · Penerapan distribusi produk	Bedah Prediksi 08 no. 15; Latihan 3.3 no. 1; Latihan 3.3 no. 2; Kuis Bab 3 no. 16; Kuis Bab 3 no. 20; Kuis Bab 3 no. 21; Kuis Bab 3 no. 22; Kuis Bab 3 no. 23; Kuis Bab 3 no. 24; Kuis Bab 3 no. 25; Simulasi 1 no. 9; Simulasi 2 no. 7; Simulasi 3 no. 13
4.1 · Analisis dan penentuan peluang usaha	Bedah Prediksi 08 no. 19; Latihan 4.1 no. 1; Latihan 4.1 no. 2; Latihan 4.1 no. 3; Latihan 4.1 no. 4; Latihan 4.1 no. 5; Kuis Bab 4 no. 4; Kuis Bab 4 no. 5; Kuis Bab 4 no. 8; Kuis Bab 4 no. 11; Kuis Bab 4 no. 12; Kuis Bab 4 no. 13; Kuis Bab 4 no. 14; Kuis Bab 4 no. 15; Kuis Bab 4 no. 16; Simulasi 1 no. 15; Simulasi 1 no. 16; Simulasi 2 no. 6; Simulasi 2 no. 24; Simulasi 3 no. 21; Simulasi 3 no. 25
4.2 · Komponen proposal usaha	Bedah Prediksi 07 no. 24; Latihan 4.2 no. 1; Latihan 4.2 no. 2; Kuis Bab 4 no. 1; Kuis Bab 4 no. 2; Kuis Bab 4 no. 3; Kuis Bab 4 no. 6; Kuis Bab 4 no. 7; Kuis Bab 4 no. 9; Kuis Bab 4 no. 10; Kuis Bab 4 no. 17; Simulasi 1 no. 19; Simulasi 2 no. 16; Simulasi 3 no. 14

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

Sub bab	Soal
4.3 · Analisis proposal usaha	Bedah Prediksi 08 no. 11; Latihan 4.3 no. 1; Latihan 4.3 no. 2; Kuis Bab 4 no. 18; Kuis Bab 4 no. 19; Kuis Bab 4 no. 20; Kuis Bab 4 no. 21; Kuis Bab 4 no. 22; Kuis Bab 4 no. 23; Kuis Bab 4 no. 24; Kuis Bab 4 no. 25; Simulasi 1 no. 24; Simulasi 2 no. 13; Simulasi 3 no. 12
5.1 · Penyusunan laporan kegiatan dan keuangan usaha	Bedah Prediksi 08 no. 16; Latihan 5.1 no. 1; Latihan 5.1 no. 2; Kuis Bab 5 no. 1; Kuis Bab 5 no. 2; Kuis Bab 5 no. 3; Kuis Bab 5 no. 4; Kuis Bab 5 no. 5; Kuis Bab 5 no. 19; Simulasi 1 no. 23; Simulasi 2 no. 25; Simulasi 3 no. 19
5.2 · Analisis laporan keuangan dan tindak lanjut	Bedah Prediksi 08 no. 12; Latihan 5.2 no. 1; Latihan 5.2 no. 2; Latihan 5.2 no. 3; Latihan 5.2 no. 4; Latihan 5.2 no. 5; Kuis Bab 5 no. 6; Kuis Bab 5 no. 10; Kuis Bab 5 no. 11; Kuis Bab 5 no. 12; Kuis Bab 5 no. 18; Kuis Bab 5 no. 21; Kuis Bab 5 no. 23; Simulasi 1 no. 18; Simulasi 1 no. 20; Simulasi 2 no. 19; Simulasi 2 no. 21; Simulasi 3 no. 15; Simulasi 3 no. 16
5.3 · Jenis hak kekayaan intelektual (HaKI)	Bedah Prediksi 09 no. 18; Latihan 5.3 no. 1; Latihan 5.3 no. 2; Kuis Bab 5 no. 7; Kuis Bab 5 no. 9; Kuis Bab 5 no. 15; Kuis Bab 5 no. 17; Kuis Bab 5 no. 24; Kuis Bab 5 no. 25; Simulasi 1 no. 21; Simulasi 2 no. 8; Simulasi 3 no. 11
5.4 · Penerapan HaKI dan penanganan pelanggaran	Bedah Prediksi 08 no. 13; Latihan 5.4 no. 1; Latihan 5.4 no. 2; Kuis Bab 5 no. 8; Kuis Bab 5 no. 13; Kuis Bab 5 no. 14; Kuis Bab 5 no. 16; Kuis Bab 5 no. 20; Kuis Bab 5 no. 22; Simulasi 1 no. 22; Simulasi 2 no. 17; Simulasi 3 no. 22

NEXT LEVEL STUDY
Educational Institutions

Gratis dari Next Level Study Indonesia · next-level-study.com/library · tidak untuk diperjualbelikan

NEXT LEVEL STUDY INDONESIA

Era Baru Pendidikan

TKA SMK PKK

Tetaplah menari, sekalipun lagu pengiringmu telah hilang. Sebab di luar sana, selalu ada seseorang yang menemukan bahagianya karena kamu tidak berhenti melangkah.

— HANDAKA LUMU

Buku ini menjelaskan secara rinci apa saja yang perlu kamu persiapkan untuk TKA Produk atau Projek Kreatif dan Kewirausahaan: materi yang diuji, strategi menjawab, dan latihan yang terarah.

Belajar lebih jauh di LMS NLS

next-level-study.com/belajar/lms-player.html?course=buku-smkpkk

GRATIS · TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN

SMKPKK · Edisi 1 · Gratis untuk pelajar Indonesia · 2026/2027