**KUIS SOCIAL MEDIA MARKETING**

Nama :

Nim :

Kelas :

1. Pilihan berikut ini adalah tiga pertanyaan sederhana yang dapat membantu kita dalam memulai suatu usaha bisnis, kecuali ……
   1. Masalah apa yang dapat diselesaikan dengan produk kita?
   2. Berapa banyak pihak yang butuh suatu masalah diselesaikan?
   3. Apakah keunggulan dari produk yang akan kita jual?
   4. Berapa banyak orang yang dibutuhkan dalam tim?
2. Tujuan dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menciptakan suatu produk yang sesuai dengan
   1. Keinginan konsumen
   2. Kebutuhan konsumen
   3. Keinginan penjual
   4. Kebutuhan penjual
3. Sebelum kita membuka suatu usaha, kita harus memahami masalah apa yang ada atau muncul di masyarakat. Agar kita dapat menemukan masalah yang akan kita pecahkan tersebut, maka kita harus ……
   1. Mencari tahu dengan melalui perspektif kita sendiri sebagai penjual.
   2. Melihat dari kacamata target konsumen yang akan kita penuhi kebutuhan dan keinginannya dengan produk kita.
   3. Menghindari setiap masalah yang akan terjadi dalam usaha bisnis kita.
   4. Berasumsi bahwa produk kita pasti dibutuhkan oleh target konsumen.
4. Pada analisis SWOT, hal diluar kendali kita yang dapat menguntungkan bisnis kita, disebut ……
   1. Strengths
   2. Weaknesses
   3. Opportunities
   4. Threats
5. Semua entitas yang memiliki kebutuhan atau keinginan yang bisa dijawab dengan produk kita disebut ……
   1. Serviceable Obtainable Market
   2. Potential Addressable Market
   3. Total Available Market
   4. Serviceable Available Market
6. Manakah dari contoh kasus di bawah ini yang merupakan contoh pebisnis yang memberikan nilai tambah pada suatu produknya?
   1. Rani merumahkan beberapa karyawannya karena adanya penurunan pendapatan akibat pandemi covid.
   2. Vinny memutuskan untuk bekerja sama dengan teman kampusnya, Lisa, dalam membuat kue brownies yang enak
   3. Hendy yang mempunyai usaha restoran di Jakarta, memutuskan untuk membuka cabang restoran baru di sumatera.
   4. Davin memproduksi plastik di pabriknya dengan lebih efisien sehingga harganya lebih murah daripada kompetitor.
7. Pada analisis SWOT, kelebihan yang dimiliki produk kita disbanding produk lain disebut ……
   1. Strengths
   2. Weaknesses
   3. Opportunities
   4. Threats
8. Arto mempunyai usaha snack wafer yang sudah berjalan selama 10 tahun di Pulau Jawa. Untuk menambah keuntungan perusahaan, Arto memutuskan untuk membuka pabrik barunya di pulau Sulawesi yang mengetahui dan menginginkan produk Arto termasuk ke dalam ……
   1. Serviceable Obtainable Market
   2. Potential Addressable Market
   3. Total Available Market
   4. Serviceable Available Market
9. Apa yang dimaksud dengan Other People’s Audience dalam prinsip 3O?
   1. Produk yang bisa kita dapatkan dari orang lain.
   2. Modal awal yang bisa kita dapatkan dari orang lain.
   3. Pasar yang bisa kita dapatkan dari orang lain.
   4. Modal awal, pasar, dan produk yang bisa kita dapatkan dari orang lain.
10. Tantangan dalam berbisnis yang perlu diperhatikan, kecuali ……
    1. Menganalisis pertumbuhan usaha
    2. Menggabungkan keuangan pribadi dan bisnis
    3. Membangun hubungan baik dengan pelanggan
    4. Beradaptasi dan berinovasi
11. Dibawah ini merupakan hal yang perlu diperhatikan dalam membaca persaingan bisnis, kecuali ……
    1. Target pasar
    2. Pelajari kompetitor
    3. Menemukan keunggulan dari kompetitor
    4. Target penjualan
12. Apakah yang dimaksud dengan skala pasar?
    1. Besarnya pendapatan yang akan kita dapatkan dari penjualan produk kita.
    2. Besarnya potensi nilai ekonomi yang dihasilkan dari penjualan produk kita dipasar.
    3. Besarnya selisih potensi pendapatan yang akan kita dapatkan dari penjualan produk kita di pasar.
    4. Besarnya selisih pendapatan yang akan kita dapatkan dari penjualan produk kita.
13. Apakah yang dimaksud dengan konsep 3O?
    1. Produk yang bisa kita dapatkan dari orang lain.
    2. Modal awal yang bisa kita dapatkan dari orang lain.
    3. Pasar yang bisa kita dapatkan dari orang lain.
    4. Modal awal, pasar, dan produk yang bisa kita dapatkan dari orang lain.
14. Cara menyusun streategi dalam memenangkan persaingan bisnis dibawah ini kecuali …
    1. Branding
    2. Melakukan endorsmen
    3. Kemampuan memahami konsumen
    4. Menggunakan internet marketing dengan efektif
15. Setiap pebisnis harus dapat memahami persepsi pasar. Salah satu pertanyaan utama untuk memahami persepsi pasar dalam berbisnis adalah ……
    1. Apakah produk kita memenuhi pangsa pasar?
    2. Apakah pasar menganggap produk kita memenuhi kebutuhan mereka?
    3. Apakah produk kita dapat menjawab masalah yang ada dipasar?
    4. Apakah produk kita mempunyai nilai tambah?