

UJIAN EVALUASI 1 SEMESTER GENAP 2024/2025

Mata Kuliah	: IFB-354 Bisnis Intelijen	Tanggal	: 17 April 2024
Program Studi	: Informatika	Waktu	: 60 menit
Dosen	: Dr. Ir. Winarno Sugeng, M.Kom.	Sifat	: Buka/Tutup, Buku
Kelas	: IFB-III CC		

Catatan : Kerjakan secara berurut sesuai urutan nomor !!!

A. SubCPMK-1

(Mampu menganalisis dan menerapkan Bisnis Plan Metoda Kanvas dalam lingkungan pemakaian dan penerapan dalam system)

1. Jelaskan pengertian Business Model Canvas dan sebutkan sembilan elemen utamanya.
2. Jelaskan pentingnya 'Key Partnerships' dalam Business Model Canvas dan berikan contoh bagaimana kemitraan strategis dapat meningkatkan kinerja bisnis.

B. SubCPMK-2

(Mampu menganalisis hasil pengukuran data pada bisnis intelijen menggunakan tools)

3. Jelaskan pentingnya data dalam proses pengambilan keputusan dan bagaimana data dapat meningkatkan kualitas keputusan yang diambil.
4. Sebutkan dan jelaskan tiga teknik analisis data yang dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan.

UJIAN EVALUASI 3 SEMESTER GENAP 2024/2025

Mata Kuliah	: IFB-354 Bisnis Intelijen	Tanggal	: 8 Mei 2024
Program Studi	: Informatika	Waktu	: 90 menit
Dosen	: Dr. Ir. Winarno Sugeng, M.Kom.	Sifat	: -
Kelas	: IFB-III CC		

Catatan : Kerjakan secara berurut sesuai urutan nomor !!!

A. SubCPMK-1

(Mampu menganalisis dan menerapkan Bisnis Plan Metoda Kanvas dalam lingkungan pemakaian dan penerapan dalam system)

1. Analisislah bagaimana Business Model Canvas dapat digunakan dalam merancang sistem aplikasi e-commerce untuk usaha mikro kecil menengah (UMKM)! Jelaskan minimal 5 elemen dan keterkaitannya dengan sistem yang dirancang
2. Mengapa analisis Customer Segment dan Value Proposition sangat penting dalam tahap awal perancangan sistem berbasis teknologi? Berikan contoh bagaimana kesalahan dalam analisis kedua elemen ini dapat berdampak pada kegagalan sistem.

B. SubCPMK-2

(Mampu menganalisis hasil pengukuran data pada bisnis intelijen menggunakan tools)

3. Suatu perusahaan ritel menggunakan OLAP Cube untuk menganalisis data penjualan. Jelaskan bagaimana OLAP Cube membantu dalam proses analisis dan berikan minimal dua contoh analisis yang dapat dilakukan menggunakan OLAP Cube.
4. Dalam proses analisis data bisnis, sering digunakan konsep drill-down dan drill-up. Jelaskan kedua konsep ini serta berikan contoh penerapannya dalam analisis data penjualan.

C. SubCPMK-3

(Mampu menganalisis dan menerapkan Pembuatan Database Bisnis dalam suatu lingkungan bisnis)

5. Jelaskan langkah-langkah yang harus dilakukan dalam proses perancangan database untuk sebuah perusahaan retail yang ingin mengelola data produk, pelanggan, dan transaksi penjualan. Sertakan alasan mengapa setiap langkah penting dilakukan.
6. Bagaimana konsep Normalisasi membantu dalam perancangan database bisnis? Jelaskan minimal dua keuntungan normalisasi dalam konteks aplikasi bisnis.

D. SubCPMK-4

(Mampu menganalisis Pembuatan Profiling Bisnis dalam suatu lingkungan bisnis)

7. Jelaskan apa yang dimaksud dengan business profiling dan mengapa pembuatan profil bisnis sangat penting dalam lingkungan bisnis yang kompetitif saat ini?
8. Deskripsikan langkah-langkah utama dalam proses pembuatan profiling bisnis yang efektif.

E. SubCPMK-5

(Mampu menerapkan Pembuatan Profiling Bisnis dalam suatu lingkungan bisnis)

9. Jelaskan apa yang dimaksud dengan profiling bisnis dan sebutkan minimal 3 manfaat penerapannya dalam lingkungan bisnis!
10. Bagaimana peran profiling bisnis dalam membantu pengambilan keputusan strategis oleh manajerial sebuah perusahaan? Berikan contoh konkret.