

A. Soal pilihan ganda

1. Usaha kecil adalah bisnia yang memiliki umlah aset maksimal berupa kekayaan bersih yang tidak termasuk tanah dan bangunan sebesar...
 - a. 100 jura rupiah
 - b. 200 juta rupiah
 - c. 300 juta rupiah
 - d. 400 juta rupiah
 - e. 500 juta rupiah
2. Bisnis yang dilakukan perorangan, rumah tangga, atau badan untuk memproduksi barang atau jasa yang kemudian diperdagangkan untuk mendapatkan keuntungan, memiliki omzet penjualan lebih dari 1 miliar. Ciri-ciri di atas adalah definisi:
 - a. Perusahaan
 - b. UKM
 - c. Usaha kecil
 - d. Usaha menengah
 - e. Koperasi
3. Salah satu tugas dari manajemen puncak adalah ...
 - a. Bertanggung jawab pada lower management.
 - b. Menetapkan kebijakan operasional
 - c. Melakukan semua pekerjaan tingkat operasional.
 - d. Mengawasi pada pekerja.
 - e. Bertanggung jawab pada Middle Management.
4. Apa yang dimaksud dengan manajemen
 - a. Ilmu perencanaan, pengaturan dan pelaksanaan hubungan antar manusia dengan organisasi.
 - b. Ilmu dan seni tentang penggunaan sumber daya yang terbatas untuk pemenuhan kebutuhan manusia yang tak terbatas.
 - c. Ilmu untuk mendapatkan hasil kerja yang maksimal dalam rangka pemenuhan

kabutuhan organisasi untuk mencapai tujuan misi dan visi perusahaan.

- d. Ilmu dan seni dalam memimpin orang atau SDM
 - e. Ilmu dan seni tentang upaya untuk memanfaatkan semua sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien.
5. Bentuk komunikasi mutakhir yang banyak membantu dalam mengkomunikasikan pesan-pesan bisnis adalah
- a. Komunikasi visual
 - b. Komunikasi verbal
 - c. Komunikasi audio visual
 - d. Komunikasi massa
 - e. Komunikasi face to face
6. Jenis komunikasi audio-visual adalah proses penyampaian pesan melalui:
- a. Gambar
 - b. Gambar-suara
 - c. Suara
 - d. Kata-kata
 - e. Semua benar
7. Salah satu bentuk komunikasi yang paling banyak kita jumpai dalam bisnis, terutama dalam interaksi interpersonal adalah dalam bentuk:
- a. Visual
 - b. Audio-visual
 - c. Verbal
 - d. Komunikasi massa
 - e. Tulisan
8. Komunikais dengan stakeholder eksternal memiliki tujuan:
- a. Mendapatkan keuntungan
 - b. Mendapatkan dukungan modal
 - c. Menjaga hubungan baik
 - d. Mendapatkan fasilitas

e. Mendapatkan diskon

9. Perkembangan inovasi teknologi yang sangat cepata dalam bisnis ini menyebabkan penurunan harga jual pada bisnis ini. Sektor bisnis ini adalah:

- a. Negara
- b. Ponsel
- c. Pakaian
- d. Makanan
- e. Pertanian

10. Jabatan direktur utama dalam perusahaan termasuk dalam tingkatan ...

- a. Semua level manajemen
- b. Dewan komisaris
- c. Manajemen menengah
- d. Manajemen puncak
- e. Manajemen tingkat bawah

11. Fungsi manajemen untuk menggerakkan orang-orang untuk bekerja sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan adalah...

- a. Directing
- b. Planning
- c. Actuating
- d. Organizasing
- e. Controlling

12. Studi ilmu manajemen sangat dibutuhkan dalam setiap organisasi karena alasan sebagai berikut, kecuali ...

- a. Memperlancar tugas sehari-hari
- b. Mencapai tujuan organisasi
- c. Mencapai efisiensi organisasi
- d. Menghilangkan potensi konflik dalam organisasi

e. Mencapai efektifitas organisasi

13. Berikut ini bukan merupakan faktor eksternal yang memengaruhi kebutuhan diri seseorang adalah ...

- a. lingkungan
- b. Adat
- c. Pendapatan
- d. Peradaban
- e. Kebudayaan

14. Pertimbangan dalam memilih lokasi bisnis adalah:

- a. Tidak ada toko lain di area ini.
- b. Daya saing dan pendapatan
- c. Populasi yang kecil
- d. Keamanan yang buruk
- e. Tidak ada tempat parkir

15. Kunci emas sukses

- a. Membuat apa yang kita inginkan
- b. Melakukan bisnis yang tepat di waktu yang tepat
- c. Membuat apa yang dibutuhkan masyarakat
- d. Menentukan lokasi
- e. Mendapatkan modal besar

16. Keahlian untuk berkomunikasi, bekerjasama dan memotivasi orang lain disebut

- a. Comunication
- b. Konseptual
- c. Teknis
- d. Interpersonal
- e. Intrapersonal

17. Ibu Esti mempunyai kemampuan dalam merencanakan bentuk kemasan tiap produk. Hal tersebut mengakibatkan tampilan produk yang dihasilkan sangat menarik sehingga meningkatkan omzet penjualan. Berdasarkan uraian tersebut, Ibu Esti adalah orang yang

tepat dalam melakukan kegiatan manajemen di bidang ...

- a. Perkantoran
- b. Operasional/ produksi
- c. Personalia
- d. Keuangan
- e. Pemasaran

18. Keadaan ekonomi yang global dan terbuka disebut dengan istilah:

- a. Intensifikasi ekonomi
- b. Diversifikasi ekonomi
- c. Ekstensifikasi ekonomi
- d. Globalisasi ekonomi
- e. Ekonomi internasional

19. Perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian atas pengadaan tenaga kerja, pengembangan, kompensasi, integrasi, pemeliharaan, dan pemutusan hubungan kerja (PHK) dengan sumber daya manusia untuk mencapai sasaran perorangan disebut ...

- a. Manajemen Administrasi
- b. Manajemen Produk
- c. Manajemen Keuangan
- d. Manajemen Personalia
- e. Manajemen pemasaran

20. Prinsip “the right man on the right place” yang digunakan dalam menetapkan seseorang untuk menempati suatu jabatan dalam organisasi merupakan pelaksanaan dari fungsi ...

- a. Controlling
- b. Planning
- c. Organizing
- d. Actuating
- e. Analysing

B. Soal essay

1. Sebutkan pengertian dan pembagian UMKM berdasarkan dengan Pasal 1, UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha mikro, Kecil, dan Menengah
2. Sebutkan kebijakan pemerintah dalam mendorong UMKM

Nomer 1

• Usaha Mikro:

- **Pengertian:** Usaha yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha perorangan.
- **Kekayaan bersih:** Maksimal Rp50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- **Hasil penjualan tahunan:** Maksimal Rp300 juta.

• Usaha Kecil:

- **Pengertian:** Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
- **Kekayaan bersih:** Lebih dari Rp50 juta hingga maksimal Rp500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- **Hasil penjualan tahunan:** Lebih dari Rp300 juta hingga maksimal Rp2,5 miliar.

• Usaha Menengah:

- **Pengertian:** Usaha yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha besar.
- **Kekayaan bersih:** Lebih dari Rp500 juta hingga maksimal Rp10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- **Hasil penjualan tahunan:** Lebih dari Rp2,5 miliar hingga maksimal Rp50 miliar.

Usaha Mikro adalah jenis usaha yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha perorangan dengan kekayaan bersih maksimal Rp50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta hasil penjualan tahunan maksimal Rp300 juta. Usaha mikro biasanya melibatkan operasi skala kecil dan sering dikelola oleh pemiliknya sendiri.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha. Usaha ini bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari perusahaan yang dikuasai oleh usaha menengah atau usaha besar. Kekayaan bersih usaha ini berada di antara Rp50 juta hingga Rp500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dengan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. Usaha kecil memiliki potensi untuk berkembang menjadi usaha yang lebih besar dengan dukungan yang tepat.

Usaha Menengah didefinisikan sebagai usaha yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha, dan bukan merupakan bagian dari usaha besar dalam bentuk anak perusahaan atau cabang. Kekayaan bersihnya berada di antara Rp500 juta hingga Rp10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dengan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2,5 miliar hingga maksimal Rp50 miliar. Usaha menengah ini memiliki struktur organisasi yang lebih kompleks dan seringkali mempekerjakan jumlah karyawan yang lebih banyak, serta memiliki jangkauan pasar yang lebih luas.

Nomer 2

- **Fasilitas Pembiayaan:** Pemerintah menyediakan akses pembiayaan yang lebih mudah dan terjangkau bagi UMKM melalui program kredit usaha rakyat (KUR) dan kerjasama dengan berbagai lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, untuk memberikan pinjaman dengan bunga rendah dan syarat yang lebih fleksibel.
- **Pelatihan dan Pengembangan Kapasitas:** Melalui program-program seperti pelatihan kewirausahaan, manajemen bisnis, dan teknik produksi yang ditujukan untuk meningkatkan kapasitas pengusaha UMKM dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka.
- **Fasilitasi Pemasaran:** Pemerintah mengadakan pameran produk, baik dalam skala nasional maupun internasional, untuk memperkenalkan produk UMKM ke pasar yang lebih luas. Selain itu, pemerintah juga mengembangkan platform e-commerce untuk membantu UMKM menjual produknya secara online.
- **Insentif Pajak:** Pemberian insentif pajak kepada UMKM, seperti pengurangan tarif pajak atau kemudahan dalam proses pelaporan pajak, untuk meringankan beban fiskal dan mendorong pertumbuhan usaha.
- **Simplifikasi Perizinan:** Pemerintah telah memperkenalkan kebijakan satu pintu dan digitalisasi layanan perizinan untuk memudahkan UMKM dalam mendapatkan izin usaha dan izin operasional lainnya dengan proses yang lebih cepat dan biaya yang lebih rendah.
- **Proteksi dan Regulasi:** Penetapan regulasi yang mendukung pertumbuhan UMKM, seperti pembatasan impor untuk beberapa kategori produk guna melindungi UMKM lokal dari persaingan produk impor.

- **Pengembangan Klaster UMKM:** Pembentukan klaster industri untuk UMKM di berbagai sektor, yang memungkinkan pengusaha untuk berkolaborasi dalam produksi, pemasaran, dan pemanfaatan teknologi.
- **Digitalisasi UMKM:** Inisiatif pemerintah dalam mendorong UMKM untuk menggunakan teknologi digital dalam operasi bisnisnya, termasuk penggunaan sistem pembukuan online, pemasaran digital, dan lainnya, untuk meningkatkan efisiensi dan jangkauan pasar.