

Tentu. Berikut **5 soal HOTS Tes Kemampuan Akademik (TKA) SMK** untuk mata pelajaran **Projek Kreatif dan Kewirausahaan (PKK)**. Soal dibuat berbasis kasus dan menuntut kemampuan **analisis, evaluasi, dan pengambilan keputusan**.

Soal 1 — Pilihan Ganda

Sebuah kelompok siswa SMK memproduksi keripik pisang dengan tiga varian rasa. Setelah dua bulan, penjualan menurun meskipun kualitas produk tetap baik. Hasil survei menunjukkan bahwa konsumen menganggap kemasan produk kurang menarik dan informasi komposisi serta tanggal kedaluwarsa sulit dibaca.

Tindakan yang **paling tepat** untuk meningkatkan daya saing produk adalah

- A. Menurunkan harga produk agar lebih banyak konsumen membeli
- B. Meningkatkan jumlah produksi agar biaya per unit menjadi lebih rendah
- C. Mendesain ulang kemasan dengan memperhatikan estetika, informasi produk, dan karakteristik target pasar
- D. Mengurangi jumlah varian rasa agar proses produksi lebih sederhana
- E. Menjual produk hanya melalui toko yang memberikan harga jual lebih tinggi

Kunci: C

Soal 2 — Pilihan Ganda Kompleks (MCMA)

Kelompok siswa SMK membuat produk **pot tanaman dari limbah botol plastik**. Produk tersebut memiliki nilai jual karena ramah lingkungan, tetapi biaya produksinya relatif tinggi karena proses pembersihan dan dekorasi membutuhkan banyak waktu.

Strategi yang **paling tepat** untuk meningkatkan keuntungan tanpa menghilangkan nilai kreativitas produk adalah

Pilih semua jawaban yang benar.

- A. Menghitung kembali biaya bahan, tenaga kerja, dan overhead sebelum menetapkan harga jual
- B. Mengurangi kualitas dekorasi secara drastis agar biaya produksi serendah mungkin
- C. Membuat desain yang lebih efisien sehingga waktu pengerjaan setiap produk berkurang
- D. Menawarkan beberapa pilihan desain dan harga berdasarkan tingkat kerumitan produk
- E. Menetapkan harga jual serendah mungkin agar produk cepat habis

Kunci: A, C, D

Soal 3 — Pernyataan Benar/Salah

Seorang siswa merintis usaha minuman kekinian. Berdasarkan pengamatan, terdapat banyak pesaing dengan produk serupa. Ia kemudian melakukan survei terhadap calon konsumen dan menemukan bahwa sebagian besar pelajar menginginkan minuman dengan harga terjangkau, kemasan menarik, serta pilihan tingkat kemanisan.

Tentukan **Benar (B)** atau **Salah (S)** untuk setiap pernyataan berikut.

No.	Pernyataan	Jawaban
1	Hasil survei dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan karakteristik produk.	B
2	Karena pesaing sudah banyak, siswa sebaiknya menghentikan rencana usaha tersebut.	S
3	Pilihan tingkat kemanisan dapat menjadi salah satu bentuk diferensiasi produk.	B
4	Harga produk sebaiknya ditentukan hanya berdasarkan harga yang ditawarkan pesaing.	S
5	Kemasan yang menarik dapat menjadi salah satu pertimbangan dalam strategi pemasaran.	B

Soal 4 — Pilihan Ganda

Sebuah usaha siswa SMK menghasilkan produk makanan dengan modal awal **Rp2.000.000**. Dalam satu bulan, biaya tetap yang harus dibayar sebesar **Rp800.000**. Biaya variabel setiap produk adalah **Rp10.000**, sedangkan harga jualnya **Rp20.000** per produk.

Pemilik usaha ingin mengetahui jumlah minimal produk yang harus terjual agar usahanya mencapai **titik impas (BEP)**.

Berdasarkan kondisi tersebut, keputusan yang **paling tepat** adalah

- A. Menjual minimal 40 produk karena BEP dihitung dari modal awal dibagi harga jual
- B. Menjual minimal 80 produk karena biaya tetap dibagi selisih harga jual dan biaya

variabel

C. Menjual minimal 100 produk karena seluruh modal awal harus kembali dalam satu bulan

D. Menjual minimal 120 produk karena biaya tetap ditambah modal awal kemudian dibagi harga jual

E. Menjual minimal 200 produk karena keuntungan baru diperoleh setelah seluruh biaya produksi dikembalikan

Kunci: B

Pembahasan singkat:

$BEP\ unit = \text{Biaya Tetap} \div (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel})$

$= \text{Rp}800.000 \div (\text{Rp}20.000 - \text{Rp}10.000)$

= 80 unit.

Soal 5 — Pilihan Ganda Kompleks (MCMA)

Sebuah kelompok siswa memasarkan produk kerajinan melalui media sosial. Dalam satu bulan, jumlah pengikut akun meningkat 30%, tetapi jumlah pembelian hanya meningkat 5%. Dari evaluasi diketahui bahwa konten memperoleh banyak *likes*, tetapi informasi mengenai harga, cara pemesanan, dan keunggulan produk kurang jelas.

Langkah evaluasi dan perbaikan yang **paling logis** adalah

Pilih semua jawaban yang benar.

A. Menganalisis apakah konten yang dibuat mampu mendorong audiens melakukan pembelian

B. Menambahkan informasi harga, keunggulan, cara pemesanan, dan *call to action* yang jelas

C. Menganggap strategi pemasaran berhasil karena jumlah pengikut meningkat

D. Membandingkan data interaksi media sosial dengan data penjualan untuk mengukur efektivitas promosi

E. Menghentikan seluruh promosi digital karena peningkatan penjualan hanya 5%

Kunci: A, B, D

Distribusi bentuk soal

No.	Bentuk	Level HOTS	Materi
1	Pilihan Ganda	C4 Analisis	Pengembangan produk & kemasan

No.	Bentuk	Level HOTS	Materi
2	MCMA	C5 Evaluasi	Biaya produksi & strategi harga
3	Benar/Salah	C4 Analisis	Riset pasar & diferensiasi
4	Pilihan Ganda	C4 Analisis	BEP & perencanaan usaha
5	MCMA	C5 Evaluasi	Evaluasi strategi pemasaran