

KISI-KISI SOAL HOTS

Mata Pelajaran : Konsentrasi Keahlian Bisnis Digital

No.	Tujuan Pembelajaran	Materi	Fase/ Kelas	Indikator Soal	Level Kognitif	Bentuk Soal	No. Soal
1	Peserta didik mampu menjelaskan konsep dasar pemasaran dan penerapannya dalam kegiatan bisnis.	Konsep dasar pemasaran	X/E	Disajikan kasus kebutuhan konsumen, peserta didik dapat menentukan konsep pemasaran yang paling tepat.	C4	Pilihan Ganda	1
2	Peserta didik mampu mengevaluasi penerapan etika kerja dalam kegiatan pemasaran.	Etika kerja pemasaran	X/E	Disajikan beberapa perilaku kerja, peserta didik dapat memilih tindakan yang paling sesuai dengan prinsip etika kerja.	C5	Pilihan Ganda Kompleks	2
3	Peserta didik mampu menganalisis proses bisnis dalam bidang pemasaran pada berbagai jenis industri dan usaha.	Proses bisnis pemasaran	X/E	Disajikan alur kegiatan usaha, peserta didik dapat menganalisis tahapan proses bisnis pemasaran yang tepat.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	3
4	Peserta didik mampu menganalisis perubahan pemasaran konvensional menuju pemasaran berbasis teknologi digital.	Perkembangan pemasaran	X/E	Disajikan situasi pemasaran, peserta didik dapat menganalisis ciri pemasaran konvensional dan membedakannya dari pemasaran digital.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	4
5	Peserta didik mampu mengevaluasi penerapan kesehatan, keselamatan, dan keamanan kerja di lingkungan pemasaran.	K3 dan keamanan kerja	X/E	Disajikan situasi kerja di area pemasaran, peserta didik dapat memilih tindakan yang paling tepat untuk menjaga kesehatan dan keselamatan kerja.	C5	Pilihan Ganda	5
6	Peserta didik mampu mengevaluasi kesesuaian profesi pemasaran dengan tugas dan kompetensinya.	Profesi bidang pemasaran	X/E	Disajikan deskripsi pekerjaan, peserta didik dapat menentukan profesi pemasaran yang paling sesuai beserta alasannya.	C5	Pilihan Ganda	6
7	Peserta didik mampu memilih pemanfaatan teknologi digital	Teknologi digital	X/E	Disajikan masalah pemasaran, peserta didik dapat memilih kombinasi	C6	Pilihan Ganda	7

No.	Tujuan Pembelajaran	Materi	Fase/ Kelas	Indikator Soal	Level Kognitif	Bentuk Soal	No. Soal
	yang paling efektif untuk mendukung kegiatan pemasaran.	dalam pemasaran		teknologi digital yang paling tepat untuk menyelesaikannya.		Kompleks	
8	Peserta didik mampu menganalisis faktor yang memengaruhi perilaku konsumen dalam keputusan pembelian.	Perilaku konsumen	X/E	Disajikan kasus keputusan pembelian, peserta didik dapat menganalisis faktor internal dan eksternal yang memengaruhi konsumen.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	8
9	Peserta didik mampu mengevaluasi perilaku yang sesuai dengan etika warga internet dalam bisnis digital.	Etika warga internet	F/XI	Disajikan beberapa perilaku di internet, peserta didik dapat memilih tindakan yang mencerminkan etika bisnis digital.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	9
10	Peserta didik mampu menganalisis perbedaan karakteristik dan fungsi SEO serta SEM.	SEO dan SEM	F/XI	Disajikan beberapa pernyataan, peserta didik dapat menentukan pasangan karakteristik dan fungsi SEO/SEM yang tepat.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	10
11	Peserta didik mampu menganalisis metode pengelolaan stok dan memilih layanan pengiriman sesuai kebutuhan.	Stok dan pengiriman	F/XI	Disajikan kebutuhan pengiriman, peserta didik dapat memilih layanan berdasarkan estimasi waktu, keamanan, dan karakter barang.	C4	Pilihan Ganda	11
12	Peserta didik mampu menganalisis dan menyusun komponen laporan pembelian secara tepat.	Laporan pembelian	Fase F/XI	Disajikan data transaksi, peserta didik dapat menentukan penempatan data pada kolom laporan pembelian yang benar.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	12
13	Peserta didik mampu menganalisis elemen visual yang membangun identitas merek dan brand awareness.	Identitas merek	Fase F/XI	Disajikan rancangan logo, peserta didik dapat memilih komponen visual yang paling mendukung identitas merek.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	13
14	Peserta didik mampu mengevaluasi jenis konten yang paling sesuai dengan target	Konten kreatif	Fase F/XI	Disajikan karakteristik audiens dan tujuan engagement, peserta didik dapat memilih format konten yang	C5	Pilihan Ganda	14

No.	Tujuan Pembelajaran	Materi	Fase/ Kelas	Indikator Soal	Level Kognitif	Bentuk Soal	No. Soal
	audiens dan tahap engagement.			paling efektif.			
15	Peserta didik mampu menganalisis langkah aktivasi dan optimasi akun bisnis di media sosial.	Aktivasi akun bisnis	Fase F/XI	Disajikan kondisi akun bisnis, peserta didik dapat menentukan langkah optimasi profil yang tepat.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	15
16	Peserta didik mampu menganalisis keberhasilan strategi bauran pemasaran 4P pada suatu usaha.	Bauran pemasaran 4P	Fase F/XI	Disajikan kasus usaha, peserta didik dapat menganalisis penerapan Product, Price, Place, dan Promotion.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	16
17	Peserta didik mampu mengevaluasi penggunaan komunikasi nonverbal dalam konteks bisnis.	Komunikasi nonverbal	Fase F/XI	Disajikan situasi komunikasi dengan pelanggan, peserta didik dapat memilih perilaku nonverbal yang paling mendukung komunikasi profesional.	C5	Pilihan Ganda Kompleks	17
18	Peserta didik mampu memilih strategi dan taktik negosiasi yang sesuai dengan situasi bisnis.	Negosiasi bisnis	Fase F/XI	Disajikan kasus negosiasi, peserta didik dapat menentukan strategi kolaboratif, kompetitif, atau kompromi yang paling sesuai.	C4	Pilihan Ganda	18
19	Peserta didik mampu menganalisis komponen operasional dan model transaksi bisnis online.	Model bisnis online	Fase F/XII	Disajikan beberapa transaksi, peserta didik dapat menentukan model B2B, B2C, C2C, atau C2B berdasarkan karakteristiknya.	C4	Pilihan Ganda	19
20	Peserta didik mampu menganalisis langkah onboarding untuk mengintegrasikan berbagai platform penjualan.	Integrasi platform penjualan	Fase F/XII	Disajikan kasus ekspansi dari media sosial ke marketplace, peserta didik dapat menentukan urutan onboarding yang paling efisien.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	20
21	Peserta didik mampu merancang strategi bisnis berdasarkan tujuan, target pasar, sumber daya, dan strategi pemasaran.	Perencanaan strategi bisnis	Fase F/XII	Disajikan kasus usaha, peserta didik dapat memilih rancangan strategi yang paling komprehensif dan realistis.	C6	Pilihan Ganda Kompleks	21

No.	Tujuan Pembelajaran	Materi	Fase/ Kelas	Indikator Soal	Level Kognitif	Bentuk Soal	No. Soal
22	Peserta didik mampu menganalisis hubungan elemen visual branding dengan persepsi publik.	Visual branding	Fase F/XII	Disajikan dua rancangan visual, peserta didik dapat menentukan hubungan elemen warna, tipografi, dan komposisi dengan persepsi audiens.	C4	Pilihan Ganda Kompleks	22
23	Peserta didik mampu menganalisis fungsi fitur-fitur utama pada marketplace.	Fitur marketplace	Fase F/XII	Disajikan istilah fitur marketplace, peserta didik dapat menentukan fungsi yang sesuai dan manfaatnya bagi penjual.	C4	Pilihan Ganda	23
24	Peserta didik mampu mengevaluasi hambatan teknis dan nonteknis dalam aktivasi penjualan serta menentukan mitigasinya.	Hambatan aktivasi penjualan	Fase F/XII	Disajikan kasus kendala onboarding, peserta didik dapat memilih tindakan mitigasi yang paling tepat.	C5	Pilihan Ganda Kompleks	24
25	Peserta didik mampu menganalisis dan menentukan harga jual produk berdasarkan biaya dan target keuntungan.	Penentuan harga jual	Fase F/XII	Disajikan data biaya dan target laba, peserta didik dapat menghitung dan menentukan harga jual yang tepat.	C4	Pilihan Ganda	25

Lhokseumawe, 22 Agustus 2026
Penulis Soal

Erliawati,S.Pd.