



## **Tautan Belajar Evaluasi Materi**

Temanggung

JENIS UJIAN : UAS  
MATA PELAJARAN : Sistem Informasi Manajemen Industri  
KODE SOAL : FARF524

---

1. Sebuah sistem informasi manajemen berisi kegiatan apa saja ? kecuali

- a. Perangkat keras
- b. Pengorganisasian dalam suatu perusahaan
- c. Pencatatan administrasi perusahaan
- d. Pengawasan perusahaan
- e. Pelaksanaan sistem perusahaan

2. Nilai yang dikandung dalam suatu sistem informasi akan sangat diperlukan karena berhubungan dengan :

- a. Data
- b. Proses
- c. Organisasi
- d. Keputusan
- e. Keuangan perusahaan

3. Seperangkat /sekelompok prosedur yang menjalankan dan memberikan informasi untuk membantu dalam pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan dan tindakan Kontrol dalam suatu perusahaan disebut :

- a. Proses informasi manajemen
- b. Pengawasan sistem
- c. Fungsi dari sistem
- d. Sistem informasi
- e. Pengawasan

4. Bagian terpenting dalam fungsi dari sistem informasi adalah :

- a. Pemakai yang menginterpretasikan informasi
- b. Pengguna data
- c. Pengolahan data
- d. Analisa data
- e. a, b, c, dan d

5. Apa yang harus diketahui oleh seorang manajer tentang komputer:

- a. Komputer sebagai pengolah data
- b. Implikasi komputer bagi masyarakat

- c. Kecepatan dalam proses
- d. Pengembangan programmer
- e. Pengembangan server

6. Kebanyakan pemakai sistem informasi manajemen berdasarkan komputer, kecuali :

- a. Pimpinan proyek
- b. Menejer tingkat bawah
- c. Petugas administrasi
- d. Supervisor
- e. a, b, c dan d benar

7. SIM dikembangkan dan dilaksanakan untuk empat kepentingan yaitu seperti tersebut dibawah ini kecuali :

- a. Sebagai alat bagi pengambil keputusan
- b. Sebagai alat untuk pimpinan perusahaan
- c. Sebagai alat untuk mengganti cara yang manual/ manusia
- d. Sebagai alat menyimpan data administrasi
- e. Sebagai alat untuk membantu meningkatkan SDM

8. Yang menentukan keberhasilan suatu SIM adalah

- a. Adanya SIA
- b. Adanya peralatan yang canggih
- c. Adanya sistem operasional yang baik
- d. Adanya sistem informasi yang lengkap
- e. Adanya kesatuan gerak dari keseluruhan komponen

9. Data dan informasi adalah

- a. Berbeda
- b. Sama
- c. Masukkan dari tim
- d. Hasil dari SIM
- e. Sama dengan menejement

10. Gagasan yang mendasari pemakaian informasi dalam hubungannya dengan SIM adalah :

- a. File data
- b. Memperjelas persoalan
- c. Memecahkan masalah
- d. Menentukan laporan
- e. Memperkaya penyajian

11. Langkah-langkah yang diambil untuk memindahkan dan menyimpan produk dari tahap supplier ketahap konsumen dalam sebuah rantai pasokan, disebut:

- a. Distribusi
- b. Konsumtif
- c. Order manufacturing
- d. Ditribusi
- e. Pengadaan

12. Dibawah ini adalah hal-hal yang mempengaruhi penentuan jaringan distribusi dalam suatu perusahaan antara lain, kecuali:

- a. Organisasi perusahaan
- b. Infrastruktur perusahaan
- c. Keragaman produk perusahaan
- d. Pengalaman konsumen
- e. Ketersediaan produk

13. Mata rantai supply change terdiri atas :

- a. supplier – distributor – retailer – customer
- b. supplier – manufacturer – retailer – customer
- c. supplier – manufacturer – distributor – retailer – customer
- d. supplier – distributor – manufacturer – retailer – customer
- e. Distributor – manufacturer – retailer – customer

14. Apa manfaat dari Supply Chain Management, kecuali:

- a. Meningkatkan Pendapatan
- b. Menurunkan biaya
- c. Pemanfaatan aset yang semakin tinggi
- d. Meningkatkan kinerja SDM
- e. Peningkatan keuntungan dan perusahaan semakin besar

15. Strategi dalam supply chain manajemen keputusan yang diambil oleh suatu perusahaan untuk memenangkan persaingan di dunia pasar, adalah:

- a. Pendirian pabrik baru, Penambahan kapasitas produksi, Penggabungan dua fasilitas produksi
- b. Perancangn produk baru, Pengalihan tanggung jawab pengelolaan persediaan ke supplier, pengurangan jumlah supplier
- c. Pemberlakuan system pengendalian kualitas, mencari pabrik yang kopenten, menambah kapasitas produksi
- d. a dan b benar
- e. c benar

16. Faktor waktu yang dibutuhkan pasar untuk bisa menerima dan merespon ketika ada produk baru merupakan faktor yang mempengaruhi distribusi yaitu:

- a. Time to market
- b. response time
- c. time to market dan respons costumer
- d. customer experience
- e. product variety

17. Apa yang harus di pertimbangkan dalam penyimpanan produk jadi dan pengiriman kepada konsumen

- a. inventory
- b. value density
- c. logistic
- d. desain jaringan rantai pasok
- e. a dan c benar

18. Diketahui PT. Notokusumo memiliki nilai persediaan Rp. 40.000.000,00 tahun lalu, dan penjualan produk adalah Rp. 160.000.000,00. Jika perusahaan memiliki 52 minggu kerja per tahun, berapa minggu pasokan dalam persediaan ?

- a. 10 minggu
- b. 11 minggu
- c. 12 minggu
- d. 13 minggu
- e. 14 minggu

19. Pola permintaan di mana ada pergerakan bebas dan muncul secara periodik dalam jangka pendek dan berulang merupakan esensi dari pola

- a. Siklus tren
- b. Siklus tahunan
- c. Siklus
- d. Tren
- e. Musiman

20. Integrasi aktivitas-aktivitas yang mengubah bahan baku menjadi barang dalam proses dan barang jadi serta mengantarkannya kepada pelanggan dengan cara yang efisien, merupakan esensi dari manajemen :

- a. Strategi perusahaan
- b. Rantai pasok
- c. Strategi marketing
- d. Proyek
- e. operasional

21. Kekuatan utama dari CRM adalah database dari konsumen, siapa saja yang bertanggung jawab untuk menyediakan data tersebut:

- a. Konsumen, distributor dan bag. Pengadaan
- b. Sales, marketing, dan CS
- c. Sales, pimpinan perusahaan dan owner perusahaan
- d. Marketing, suplayer bahan dan CS
- e. a dan d benar

22. Area di bawah ini yang tidak termasuk jangkauan dari CRM adalah

- a. Penjualan
- b. Layanan pelanggan
- c. Promosi produk

- d. Penjualan
- e. Pengelolaan stok produk

23. Dibawah ini merupakan kunci keberhasilan perusahaan dalam penerapan CRM, kecuali :

- a. Mengidentifikasi nilai konsumen yang tepat
- b. Pengambilan keputusan dan pelaporannya secara berlebihan
- c. Mengukur hasil dengan tolak ukur ROI
- d. Memahami kepentingan relatif dari nilai-nilai segmen pelanggan
- e. Semua benar

24. Mengapa suatu perusahaan perlu melakukan / perlu menjalin hubungan baik dengan konsumen

- a. Keterpaksaan
- b. Kemitraan
- c. Motif ekonomi
- d. Pendekatan
- e. Komitmen

25. Memberikan pelayanan yang baik serta diberikannya dukungan aplikasi untuk mengakses layanan tersebut sehingga hubungan dengan pelanggan pun bias tetap terjaga dengan baik, termasuk manfaat dari CRM dalam kriteria apa

- a. Memperoleh pelanggan baru
- b. Memperoleh suplayer untuk pelanggan
- c. Menambah nilai pelanggan
- d. Mempertahankan pelanggan lama
- e. Meningkatkan hasil produksi dengan lebih baik

26. Kupon, point dan membership merupakan bentuk dari :

- a. Promosi penjualan
- b. Inovasi perusahaan
- c. Program loyalitas pelanggan
- d. Profiling pelanggan
- e. Peningkatan pendapatan

27. Strategi penjualan yang menawarkan produk yang sama kepada pelanggan namun memiliki kualitas lebih baik merupakan strategi :

- a. Up selling
- b. Cros selling
- c. Quality selling
- d. Promotion selling
- e. Semua benar

28. Strategi penjualan dengan menawarkan produk pelengkap terhadap produk yang sudah ada / yang sudah dimiliki oleh pelanggan, merupakan strategi :

- a. Up selling

- b. Cros selling
- c. Quality selling
- d. Promotion selling
- e. Semua benar

29. CRM yang mendukung operational back-office, prediksi perilaku pelanggan, pengelompokan pelanggan, dan analisa tactical lainnya adalah

- a. Operasional CRM
- b. Personalitation CRM
- c. Hybrid CRM
- d. Analytical CRM
- e. Benefit CRM

30. Dalam penerapan CRM, perusahaan akan mendapatkan / dapat mencapai hal- hal berikut kecuali

- a. Menyediakan pelayanan konsumen yang lebih baik
- b. Membuat call center lebih efisien
- c. Prose penjualan dan marketing lebih kompleks
- d. Membantu para staf perusahaan untuk mempercepat kesepakatan dengan konsumen
- e. Meningkatkan efisiensi operasional

31. Tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan pelanggan adalah :

- a. acquiring customers
- b. retaining or reactivating them
- c. selling them more products
- d. Promotion selling
- e. a, b, dan c benar

32. Bagaimana meningkatkan nilai yang diperoleh dari pelanggan yang dilihat dari aspek "grow", kecuali

- a. Menjual produk tambahan (up-sell) yang bisa sebagai solusi
- b. Cross-sell produk lain kepada pelanggan
- c. Menghilangkan pelanggan yang tidak menguntungkan
- d. Merekomendasi/mensarankan dan mengambil untung dari 'mulut ke mulut'
- e. Mengurangi service dan operasional

33. Alasan Industri Farmasi Perlu Menggunakan Aplikasi CRM :

- a. Menghindari Distribusi Obat Ilegal
- b. Mempertahankan pelanggan yang sudah lama
- c. Mendapatkan pelanggan yang menguntungkan
- d. pendekatan bisnis
- e. memaksimalkan nilai pemegang saham

34. Peran Farmasi bagian QA dalam Supply Chain adalah

- a. Mendaftarkan dan Memastikan Bahan Baku
- b. memastikan produk diimpor dari pabrik yang sudah diregistrasikan di Badan POM
- c. impor dalam bentuk produk jadi
- d. Merelease bahan baku, bahan tambahan, bahan kemas yang dibeli oleh Bagian Pengadaan (Procurement) sebelum dipakai dalam proses produksi ✓
- e. Memastikan produk diproduksi sesuai dengan yang tertulis di SOP dan Batch record

35. Peran Farmasi bagian Warehouse dalam Supply Chain adalah

- a. Memberikan disposisi jika ada penyimpangan suhu
- b. Memastikan produk disimpan pada temperatur yang dipersyaratkan ✓
- c. Melakukan pemeriksaan dan audit gudang
- d. Kalibrasi dan validasi peralatan penyimpanan
- e. memastikan kesesuaian dengan CPOB

---

----- © 2025 Tautan Belajar Evaluasi Materi -----