



PEMERINTAH PROVINSI LAMPUNG
DINAS PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
SMA NEGERI 1 PARDASUKA

Alamat : Jl. Sukamanah Pekon Pardasuka Kec. Pardasuka Kabupaten Pringsewu 35382



SOAL PENILAIAN TENGAH SEMESTER GENAP BAHASA INDONESIA
KELAS X T.P. 2025 / 2026

Pilihlah jawaban A, B, C, D, dan E yang menurut anda benar !

- Teks negosiasi juga bisa disebut sebagai teks yang didalamnya berisi proses untuk mencapai suatu perjanjian atau kesepakatan antara....
 - perorangan
 - kelompok
 - kedua belah pihak
 - dua orang yang sedang bertikai
 - pembelian dan penjualan
 - Berikut ini termasuk ciri-ciri dari teks negosiasi jika dilihat berdasarkan isinya, kecuali....
 - negosiasi menghasilkan kesepakatan, baik kedua belah pihak saling sepakat atau kedua belah pihak sepakat untuk tidak sepakat.
 - tiap-tiap pihak yang bernegosiasi memperjuangkan kepentingan masing-masing.
 - negosiasi merupakan sarana untuk mencapai penyelesaian.
 - negosiasi bertujuan praktis.
 - negosiasi dapat menimbulkan perpecahan antara kedua belah pihak.
 - Negosiasi bertujuan praktis, artinya mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh....
 - siapa saja
 - kedua belah pihak
 - Masyarakat
 - khalayak
 - lingkungan sekitar
- Perhatikan kutipan teks negosiasi berikut!**
- Pengusaha : "Langsung saja, saya keberatan atas aksi mogok yang kalian lakukan! Perusahaan bisa merugi kalau karyawan terus-terusan mogok begini!"
- Karyawan : "Aksi yang kami lakukan bukan tanpa alasan, pak!"
- Pengusaha : "Alasan apa?"
- Karyawan : "Kami meminta kenaikan upah, pak! Hari ini harga kebutuhan pokok semakin meningkat, sementara penghasilan kami tetap!"
- Topik yang tepat untuk teks negosiasi tersebut adalah....
 - teks negosiasi antara perwakilan karyawan dan pengusaha.
 - kemarahan karyawan terhadap pengusaha.
 - pengusaha tidak mau bertemu dengan karyawan.
 - kekesalan karyawan terhadap kenaikan upah.
 - keinginan karyawan untuk berdiskusi dengan pengusaha tentang kenaikan upah.
 - Kalimat berikut yang termasuk bagian isi dari teks negosiasi adalah
 - Karyawan : Selamat siang, Pak!
Pengusaha : Siang. Ada yang bisa saya bantu?
 - Karyawan : Saya mewakili karyawan lain ingin menyampaikan aspirasi kami kepada Bapak.
Pengusaha : ya, silakan.
 - Pengusaha : Alasan apa?
Karyawan : Kami meminta kenaikan upah, karna kebutuhan pokok semakin meningkat, sementara penghasilan kami tetap!
 - Karyawan : Saya meminta komitmennya, Pak!
Pengusaha : Iya saya janji, minimal 7 persen, akan diusahakan goal. Nanti perwakilan kalian akan kami libatkan dalam rapat direksi.
 - Karyawan : Baik pak, terima kasih. Selamat siang.
Pengusaha : Selamat siang.
 - Berikut ini termasuk sturktur teks negosiasi secara kompleks, kecuali....
 - orientasi
 - permintaan
 - pemenuhan
 - penawaran
 - pemanfaatan
 - Struktur yang pertama kali muncul dan menjadi pembuka dari percakapan sebuah negosiasi. Pernyataan tersebut merupakan bagian dari struktur kompleks teks negosiasi berupa....
 - orientasi
 - permintaan
 - persetujuan
 - pembelian
 - penutup
 - Teks negosiasi berikut yang termasuk bagian persetujuan adalah....
 - Anak : Uang sya tidak cukup, bagaimana kalo Rp. 48.000,00 Saja?
Penjaga : itu terlalu murah, bagimana kalau Rp.55.000,00 saja?
 - Anak : Tapi uang saya hanya Rp50.000,00.
Penjaga : Begini saja, saya akan berikan bku ini seharga Rp.50.000,00. Bagaimana?
 - Anak : Baiklah, Pak! Saya beli bukunya.
Penjaga : ini bukunya.
 - Anak : Ini uangnya pas ya pak, terima kasih sudah mau membatu saya.
Penjaga : iya, sama-sama. Terima kasih juga sudah membeli buku di toko saya.
 - Anak : Selamat siang, Pak.
Penjaga : Selamat siang.
 - Bagian orientasi pada teks berikut adalah....
 - Pembeli : Selamat siang, Pak.
Penjual : Selamat siang kembali. Maaf ada yang bisa saya bantu?
 - Pembeli : Saya ingin beli jaket.
Penjual : Wah, ada mas, silakan tinggal pilih saja yang paling cocok.
 - Pembeli : Kalau yang ini boleh saya tawar, pak?
Penjual : Ooh, boleh mas, memangnya mau ditawar berapa
 - Pembeli : 450 ribu boleh, pak?
Penjual : Wah, maaf mas, harga pasnya 700 ribu, mas. sudah diskon 10%.
 - Pembeli : 600 ribu gimana,pak?
Penjual : maaf, mas, masih belum boleh. Ya sudah penawaran terakhir 650 ribu.
 - Bagian terakhir dalam teks negosiasi biasanya berisi tentang basa-basi yang memiliki arti, seperti ucapan terima kasih dan sebagainya. Bagian yang dimaksud adalah....
 - pembuka
 - isi
 - penyampaian materi
 - tawar-menawar
 - penutup
 - Selain memperhatikan struktur, dalam membuat teks negosiasi juga harus memperhatikan kaidah....
 - penulisan
 - penyusunan kata
 - keterampilan menulis
 - kebahasaannya
 - kemampuan merangkai kata
- Bacalah dialog berikut:**
- Manager : "Baiklah saya naikan hingga Rp 20 juta perbulan dan Rp 250 Juta pertahun dengan syarat kami tidak memfasilitasi perlengkapan bermain Anda. Bagaimana?"
- Andik : "Oke saya setuju (Berjabat tangan)".
- Termasuk ke dalam tahap apa negosiasi yang dilakukan diatas?
 - Orientasi
 - Persetujuan
 - Penawaran
 - penutup
 - pemenuhan

13. Berikut ini pernyataan yang tidak benar dalam bernegosiasi adalah.....
- Sebelum bernegosiasi, orang yang bernegosiasi harus melakukan persiapan.
 - Pakailah segala cara untuk memenangkan negosiasi.
 - Orang yang bernegosiasi harus saling menghormati.
 - Orang yang bernegosiasi harus mematuhi aturan.
 - Usaha berdiskusi, tidak berdebat dan hindari pula konfrontasi, percekocokan, dan perseteruan.
14. Pernyataan yang tidak tepat dalam penyampaian pendapat dalam negosiasi adalah
- menyampaikan pendapat yang dapat menyakinkan mitra bicara.
 - menyampaikan pendapat dengan kalimat yang menarik
 - menyampaikan pendapat dengan kalimat yang santun
 - menyampaikan pendapat dengan ucapan-ucapan licik
 - menyampaikan pendapat dengan argumentasi yang benar
15. Apa yang disebut negosiasi?
- Pertemuan ilmiah untuk bertukar pikiran dalam upaya untuk memecahkan suatu masalah yang terjadi.
 - Proses yang ditimbulkan oleh adanya unsur dua pihak, perbedaan, dan keinginan untuk berunding.
 - Proses bertukar pikiran tentang suatu hal dengan saling memberi alasan untuk mempertahankan pendapat.
 - Proses mengungkapkan pendapat tentang suatu permasalahan yang sedang terjadi pada suatu diskusi kelompok.
 - Proses pengungkapan buah pikiran atau perkiraan tentang suatu hal dalam forum diskusi kelompok.
16. Apa tujuan utama dari teks negosiasi?
- Menghibur pembaca dengan cerita yang menarik
 - Menjelaskan proses atau tahapan suatu kegiatan
 - Membujuk pembaca untuk membeli suatu produk
 - Menjelaskan dan mendiskusikan suatu perjanjian atau kesepakatan
 - Menceritakan pengalaman pribadi pengarang
17. Manakah dari berikut yang merupakan ciri-ciri teks negosiasi?
- Penjelasan proses atau tahapan suatu kegiatan
 - Penyampaian informasi secara objektif dan jelas
 - Menguraikan ciri-ciri atau gambaran tentang suatu objek
 - Menggunakan kata-kata yang persuasif untuk mempengaruhi pembaca
 - Menggunakan dialog antar tokoh untuk menyampaikan informasi
18. Apa yang dimaksud dengan tahapan pembukaan dalam teks negosiasi?
- Pembukaan diskusi untuk menemukan solusi
 - Pengenalan topik pembahasan
 - Penyampaian penawaran atau usulan awal
 - Analisis kebutuhan dan keinginan kedua belah pihak
 - Kesepakatan akhir
19. Bagian teks negosiasi yang berisi penawaran atau usulan awal dari salah satu pihak disebut...
- Pembukaan
 - Penutup
 - Pengembangan
 - Kesimpulan
 - Paragraf Utama
20. Apa yang dimaksud dengan kesepakatan akhir dalam teks negosiasi?
- Kompromi dari kedua belah pihak
 - Pernyataan penolakan terhadap usulan lawan
 - Pembicaraan lanjutan untuk menyelesaikan perjanjian
 - Kesimpulan dari keseluruhan diskusi
 - Keputusan yang diambil setelah mempertimbangkan berbagai argumen
21. Perhatikan potongan teks negosiasi berikut:
"Pihak A: Kami menyarankan harga awal sebesar Rp 50.000.000 untuk barang tersebut.
Pihak B: Kami menghargai tawaran Anda, namun kami percaya harga yang lebih wajar adalah Rp 40.000.000.
Pihak A: Baiklah, mari kita diskusikan lebih lanjut untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan."
Berdasarkan potongan teks di atas, tahapan negosiasi yang terjadi adalah...
- Penawaran, penolakan, kesepakatan.
 - Penawaran, penolakan, pertimbangan kembali.
 - Penawaran, penolakan, tawar-menawar.
 - Pembukaan, perdebatan, penutupan.
 - Pembukaan, pertimbangan, kesimpulan.
22. Dalam sebuah diskusi negosiasi, salah satu pihak menggunakan taktik intimidasi untuk mempengaruhi keputusan pihak lain. Bagaimana Anda mengevaluasi strategi ini?
- Strategi ini efektif untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan.
 - Strategi ini tidak etis dan dapat merusak hubungan antarpihak.
 - Strategi ini menunjukkan keberanian dan ketegasan dalam bernegosiasi.
 - Strategi ini dapat menjamin kesuksesan tanpa mempertimbangkan kerugian.
 - Strategi ini akan menghasilkan keputusan yang adil dan seimbang.
23. Anda diminta untuk merancang teks negosiasi antara sekolah dan pihak sponsor untuk mendukung kegiatan ekstrakurikuler. Langkah apa yang akan Anda ambil dalam tahap pembukaan teks negosiasi?
- Menawarkan kesempatan bagi pihak sponsor untuk mendapatkan eksposur publik.
 - Menyebutkan kegiatan yang akan diadakan dan manfaat bagi pihak sponsor.
 - Menyatakan harga dukungan yang diharapkan dari pihak sponsor.
 - Menyampaikan daftar kebutuhan dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh pihak sponsor.
 - Meminta penawaran terbaik dari pihak sponsor untuk mendukung kegiatan ekstrakurikuler.
24. Anda diminta untuk membuat teks negosiasi yang kreatif untuk meminta izin orang tua untuk mengadakan acara sekolah. Bagaimana Anda akan memulai teks negosiasi Anda?
- "Kepada orang tua murid yang terhormat, kami ingin meminta izin Anda untuk mengadakan acara sekolah yang berlangsung pada tanggal 15 Mei."
 - "Pertimbangkanlah momen berharga ini di mana anak-anak Anda dapat berpartisipasi dalam acara sekolah yang bermanfaat."
 - "Dalam rangka meningkatkan kualitas pendidikan anak-anak kita, kami ingin mengajak Anda untuk mendukung acara sekolah yang kami rencanakan."
 - "Dengan ini, kami mengundang Anda untuk hadir dan mendukung acara sekolah yang akan diadakan di sekolah kami."
 - "Saudara-saudara yang terhormat, mari kita bersama-sama menciptakan kenangan yang tak terlupakan bagi anak-anak kita dengan mendukung acara sekolah kami."

Teks negosiasi untuk soal 25 dan 27

Pak Budi : Selamat pagi, Bu Lina. Saya ingin membicarakan mengenai penawaran kemitraan antara toko saya dan toko Anda dalam penjualan pakaian.

Bu Lina : Selamat pagi juga, Pak Budi. Terima kasih atas minat Anda. Apa yang ingin Anda tawarkan?

Pak Budi : Kami memiliki stok pakaian musim panas yang masih tersisa dan kami ingin menawarkannya kepada Anda dengan harga diskon. Kami yakin produk kami akan sesuai dengan selera pelanggan Anda.

Bu Lina : Diskon apa yang Anda tawarkan?

Pak Budi : Kami bersedia memberikan diskon 30% untuk pakaian musim panas, serta menawarkan opsi pengiriman gratis untuk setiap pembelian di atas Rp 500.000.

Bu Lina : Diskon 30% terdengar menarik. Namun, kami juga ingin mengetahui ketersediaan ukuran dan warna yang kami butuhkan.

Pak Budi : Kami memiliki berbagai macam ukuran dan warna untuk dipilih, dan kami siap untuk mengatur pengiriman sesuai kebutuhan Anda.

Bu Lina : Baiklah. Kami akan mempertimbangkan penawaran Anda ini. Namun, kami perlu meninjau kembali anggaran kami terlebih dahulu sebelum membuat keputusan akhir.

Pak Budi : Kami mengerti. Jika Anda membutuhkan informasi tambahan atau ada hal lain yang dapat kami bantu, jangan ragu untuk menghubungi kami kembali.

Bu Lina : Terima kasih atas penawaran Anda. Kami akan segera memberi tahu Anda tentang keputusan kami.

25. Apa tujuan utama dari Pak Budi dalam teks negosiasi tersebut?

- Meminta informasi lebih lanjut tentang toko Bu Lina.
- Menawarkan diskon dan pengiriman gratis untuk pakaian musim panas.
- Menegosiasikan harga produk pakaian.
- Menyampaikan penawaran kemitraan kepada Bu Lina.
- Menyampaikan produk

26. Apa yang ditawarkan oleh Pihak A sebagai insentif untuk membeli produk?

- Diskon 20% untuk setiap pembelian di atas Rp 500.000.
- Diskon 30% untuk pakaian musim panas dan opsi pengiriman gratis.
- Paket bonus untuk setiap pembelian di atas Rp 500.000.
- Pengiriman gratis untuk setiap pembelian di atas Rp 500.000.
- Diskon 35% untuk pakaian.

27. Salah satu strategi yang digunakan dalam negosiasi adalah....

- Memaksakan kehendak
- Mengabaikan kebutuhan lawan bicara
- Mempertahankan posisi tanpa kompromi
- Kolaborasi untuk mencapai kesepakatan
- Menghindari pembicaraan

28. Bacalah teks berikut!

Bu Vita : Ada patung Garuda yang terbuat dari kayu?

Pak Agus : Ya, ada. Yang besar atau yang kecil?

Bu Vita : Yang ukuran kecil saja, Pak.

Dialog tersebut termasuk ke dalam struktur isi negosiasi bagian

- Orientasi
- Penawaran
- Permintaan
- Pemenuhan
- Kebutuhan

Bacalah teks negosiasi di bawah ini!

Desi, Ani, dan Tono adalah anggota karang taruna Harapan Bangsa. Pada sore itu, mereka pergi ke rumah Pak Budi untuk mencari bantuan dana yang akan digunakan untuk membuat seragam karang taruna. Desi berbicara dengan serius. Ani tampak diam saja. Pak Budi juga menanggapi ucapan Desi dengan kaku. Untuk mendinginkan suasana, Tono melontarkan kalimat-kalimat lucu tanpa mengurangi maksud negosiasi tersebut.

29. Tindakan yang dilakukan Dedi adalah trik negosiasi. . .

- Menggunakan kata ganti saya
- Berbicara dengan sangat santun
- Melakukan kontak mata
- Membuat suasana menjadi santai
- Mengambil ide yang tepat

30. Cermati kalimat berikut!

Penjual : "Saya pasang harga Rp150.000,00 mbak. Silahkan mbak mau tawar berapa?"

Dalam kegiatan jual beli, kalimat tersebut termasuk ke dalam tahapan . . .

- Penawaran
- Persetujuan
- Pengajuan
- Pembelian
- Permintaan

31. Cermati kalimat berikut!

Pembeli : " Berapa harga jilbab marun ini Bu?"

Dalam kegiatan jual beli, kalimat tersebut termasuk ke dalam tahapan

- Penawaran
- Persetujuan
- Pengajuan
- Pembelian
- Permintaan

32. Kesepakatan yang terjadi dalam negosiasi tersebut terdapat dalam kutipan berikut ...

- Baiklah kalau begitu keputusanmu
- Kemampuan akademik kamu akan kurang
- Tapi aku ingin segera mengembangkan bakat mekanikku
- Ini adalah keputusanku
- Aku pasti akan melakukan yang terbaik

33. Cermati kutipan negosiasi berikut!

Pembeli : Berapa harga mobil ini, Pak?

Penjual : 250 juta

Pembeli : Waduh mahal ya?

Pasangan tuturan pada teks tersebut yaitu ...

- mengucapkan salam – membalas salam
- mengusulkan – menerima usulan
- bertanya – tidak menjawab
- menawarkan – menolak tawaran
- meminta – memenuhi permintaan

34. Cermati kutipan negosiasi berikut!

Pembeli : "Oke, Bu. Saya setuju dengan harga Rp100 ribu. Tolong persiapkan yang bagus-bagus ya!"

Lewat kegiatan jual beli di atas, negosiasi masuk ke dalam tahapan...

- Persetujuan
- Pembelian
- Penjualan
- Pengajuan
- Permintaan

35. Cermati ilustrasi berikut!

Anda wakil dari kelas, mengajukan negosiasi kepada wali kelas bahwa libur panjang nanti kelas Anda akan mengadakan pariwisata.

Kalimat yang santun dalam bernegosiasi adalah ...

- Bu, kami perwakilan dari kelas, libur panjang nanti kelas akan mengadakan liburan.
- Maaf Bu, kelas kami besok liburan akan mengadakan pariwisata.
- Maaf Bu, bolehkah liburan nanti kami mengadakan pariwisata?
- Maaf Bu, saya perwakilan kelas, liburan panjang nanti kami berencana akan mengadakan wisata, mohon perkenan Ibu untuk dapat mengizinkan.
- Bu, liburan panjang nanti kami akan mengadakan wisata, ibu boleh ikut kok.

36. Negosiasi tidak dapat dilakukan secara sepihak karena...

- Kedua pihak bebas berpendapat.
- Kedua pihak sama-sama tidak setuju.
- Kedua pihak tidak boleh berselisih, namun negosiasi harus tetap sesuai keinginan salah satu pihak.
- Kedua pihak harus saling menurunkan pengaruh.
- Kedua pihak harus sama-sama setuju terhadap suatu keputusan.

Perhatikan narasi yang berisi negosiasi berikut untuk menjawab soal nomor 37 dan 38!

Ibu Nuni ingin membeli sepasang sepatu untuk anaknya yang baru memasuki jenjang sekolah dasar. Ketika sampai di toko sepatu, ada karyawan toko yang menyambut Ibu Nuni. Pegawai itu tidak basa-basi, namun langsung mengajak Ibu Nuni menuju lokasi model sepatu.

37. Pada tahapan di atas, pegawai sedang melakukan...
- a. Penawaran
 - b. Pengajuan
 - c. Persetujuan
 - d. pembelian
 - e. Permintaan
38. Berdasarkan teks di atas, Ibu Nuni sedang melakukan...
- a. Pembelian
 - b. Persetujuan
 - c. Permintaan
 - d. Penjualan
 - e. Pegajuan

Simak teks negosiasi di bawah ini untuk menjawab soal nomor 39 dan 40!

Bu Neni: "Siang, Bu Dewi. Ibu tahu tidak, belakangan ini kucing ibu hampir memakan ikan saya. Jika ikan saya dimakan kucing, apakah ibu mau tanggung jawab?"

Bu Dewi: "Siang juga, Bu. Tolong bicara dengan jelas dan pelan-pelan, ya."

Bu Neni: "Iya, itu kucing ibu beberapa kali datang ke dekat akuarium di depan rumah saya. Saya takut kalau ikan di akuarium itu dimakan. Jadi, saya minta ibu untuk melarang kucingnya ke rumah saya."

Bu Dewi: "Bu Neni, kucing itu hewan yang suka berkeliaran, jadi tidak bisa dilarang. Nanti saya coba larang, Bu. Tapi, kalau ibu ingin ikannya aman, lebih baik pindahkan ke dalam rumah saja!"

Bu Neni: "Solusinya bagus juga. Kebetulan akuarium saya mudah kotor, jika ditaruh di luar. Nanti saya akan memindahkannya, Bu. Makasih atas sarannya."

Bu Dewi: "Sama-sama, Bu."

39. Sesuai teks negosiasi di atas, kekurangan ada pada...
- a. Bu Neni yang tiba-tiba ngotot kepada bu Dewi karena kucing bu Dewi yang hampir memakan ikan miliknya.
 - b. Bu Dewi terlalu sabar menghadapi bu Neni yang tiba-tiba marah kepadanya.
 - c. Bu Neni akhirnya mau mengalah dengan mau memasukkan akuariumnya ke dalam rumah.
 - d. Bu Dewi yang akan menasehati kucingnya agar tidak bermain di rumah bu Neni.
 - e. Bu Neni yang memberikan saran kepada bu Dewi agar memasukkan akuariumnya ke dalam rumah.
40. Berikut ini kelebihan dari teks negosiasi di atas, yaitu...
- a. Bu Dewi memaksa bu Neni agar memasukkan akuariumnya ke dalam rumah.
 - b. Bu Neni yang menyadari bahwa sebaiknya ia memasukkan akuariumnya ke dalam rumah agar ikannya tidak dimakan kucing.
 - c. Bu Neni dan Bu Dewi sama-sama mau mengalah dan menurunkan egonya untuk mencapai kesepakatan Bersama.
 - d. Bu Dewi yang suka membiarkan kucingnya untuk berkeliaran karena kucing memang hewan yang suka berkeliaran.
 - e. Bu Neni yang akhirnya bersabar dan mulai menjelaskan penyebab dia marah.