

# NEGOTIATIONS



NAMA : .....

NO : .....

KELAS : .....

**Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!**

**1. Cermati dialog berikut!**

- (1) Anak : "Ayah, setelah lulus nanti, aku mau sekolah di SMA."
- (2) Ayah : "Kenapa di SMA, Nak? Padahal, ayah ingin Kamu sekolah di SMK."
- (3) Anak : "Kok di SMK? Kenapa memangnya Ayah, jika aku sekolah di SMK?"
- (4) Ayah : "Begini Nak, di SMK itu lulusannya bisa langsung bekerja."
- (5) Anak : "Oh, gitu Yah, iya aku setuju."
- (6) Ayah : "Baguslah kalau Kamu setuju."

Dialog yang menyatakan penawaran ditunjukkan oleh nomor ...

- A. 1, 2, 3, 4
- B. 2, 3, 4, 5
- C. 2, 3, 5
- D. 1, 2, 3, 5
- E. 2, 3, 4

**2. Cermati kalimat berikut!**

Pembeli : "Ya sudah deh saya setuju dengan harga 90 ribu. Tapi tolong carikan yang bagus-bagus lho ya."

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

- A. Penawaran
- B. Persetujuan
- C. Pengajuan
- D. Pembelian
- E. Permintaan

**3. 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 . . .

- A. Penawaran
- B. Persetujuan
- C. Pengajuan
- D. Pembelian
- E. Permintaan

**Bacalah teks negosiasi berikut untuk menjawab soal nomor 4 dan 5.**

Berikut ini adalah negosiasi pemecahan konflik antara bu Neni yang memiliki kucing dan bu Dewi yang memiliki akuarium terbuka.

Kucing bu Neni sering kali memperhatikan ikan di akuarium bu Dewi secara dekat. Bu Dewi pun merasa khawatir ikannya akan dimakan kucing bu Neni. Oleh sebab itu, mereka membuat negosiasi. Bu Neni : "Siang Buu Dewi, Ibu tahu tidak, kalau akhir-akhir ini kucing Ibu hampir memakan ikan saya, kalau ikan saya dimakannya, apa Ibu mau tanggungjawab?"

Bu Dewi : "Siang juga bu Neni, tenang dulu bu, coba jelaskan pelan-pelan."

Bu Neni : "Begini Bu, saya sering kali melihat kucing Bu Dewi menghampiri akuarium di depan rumah saya. Saya takut jika ikan di akuarium saya dimakan. Oleh sebab itu, saya meminta Ibu untuk melarang kucing Ibu ke rumah saya."

Bu Dewi : "Bu Neni, sebenarnya kucing adalah hewan yang memang suka berkeliaran. Sehingga, sulit untuk dilarang. Namun, akan saya coba nanti melarangnya ke rumah Bu Neni. Di samping itu, jika Ibu ingin ikan aquarium Ibu aman. Mengapa tidak memindahkannya saja ke dalam?"

Bu Neni : "Sepertinya itu solusi yang bagus juga, Bu. Mengingat akuarium saya mudah kotor saat di luar. Baiklah saya akan memindahkannya, Bu. Terima kasih atas sarannya. Kalau begitu saya pamit dulu, Bu."

Bu Dewi : "Sama-sama, Bu."

**4. Kekurangan teks negosiasi tersebut adalah . . .**

- 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 menasihati kucingnya agar tidak bermain di rumah bu Neni.
- E. Bu Neni yang memberikan saran kepada bu Dewi agar memasukkan akuariumnya ke dalam rumah.

5. Kelebihan teks negosiasi tersebut adalah . . .

- 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.

6. 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....

- A. perwakilan karyawan dan pengusaha.
- B. keinginan karyawan untuk kenaikan upah.
- C. kemarahan karyawan terhadap pengusaha
- D. kekesalan karyawan terhadap kenaikan upah.
- E. pengusaha tidak mau bertemu dengan karyawan.

7. Cermati teks berikut!

- 1) Penumpang : "Bang, ke Pasar Wage berapa?"
- 2) Ojek : "20 ribu, Mas."
- 3) Penumpang : "Kok mahal amat Bang, kan dekat, 10 ribu aja ya?"
- 4) Ojek : "Aduh, itu kemurahan, tidak menutup bensin!"
- 5) Penumpang : "Iya deh iya Bang, saya tambah 2 ribu biar jadi. 12 ribu ya. Bagaimana?"
- 6) Ojek : "Tambah 3 ribu lagi deh, langsung capcuss."
- 7) Penumpang : "Okelah Bang, saya setuju, antar saya ke Pasar Wage."

Pasangan tuturan untuk nomor 1) dan 2) adalah ....

- |  |                       |
|--|-----------------------|
| A. memberi salam – menjawab salam      | D. meminta – memenuhi |
| B. meminta tolong – menolak permintaan | E. menerima tawaran   |
| C. menawar bertanya – menjawab         |                       |

8. Perhatikan teks negosiasi berikut!

Sales : "Silakan Kak, dilihat barang-barang kami masih baru dan juga promo awal bulan."

Doni : "Saya sedang mencari smartphone berukuran 6 inch dengan memori internal di atas 100 GB disertai kamera yang bagus, apakah ada?"

Sales : "Ada Kak, smartphone yang memiliki spesifikasi seperti yang kakak sebutkan, yaitu smartphone Genez XI ini. Smartphone ini keluaran terbaru bulan ini, Kak."

Doni : "Waw, bagus juga ya! Berapa harganya, Kak?"

Sales : "Murah Kak, hanya Rp6.500.000,00."

Doni : "Apakah tidak bisa kurang, Kak?"

Sales : "Mohon maaf tidak bisa, Kak. Ini harga yang juga telah dipotong dengan promosi."

Doni : "Bagaimana kalau tukar tambah saja dengan smartphone milik saya?"

Sales : "Boleh saja, tapi izinkan saya lihat dulu smartphone Kakak."

Doni : "Ini, Kak."

Sales : "Setelah saya amati, Kakak bisa menukar smartphone Kakak dengan smartphone Gmez XI dengan tambahan uang sebesar Rp3.000.000,00. Bagaimana, Kak?"  
Doni : "Apa tidak bisa dipotong lagi, Kak. Bagaimana jika ditambah Rp2.500.000,00?"  
Sales : "Baik Kak, akan saya urus penukarannya dulu ya, Kak."  
Doni : "Iya, Kak. Ini uang tambahannya senilai Rp2.500.000,00."  
Sales : "Baik Kak. ini smartphone-nya telah saya bungkus beserta buku garansinya. Terima kasih telah membeli di toko kami."  
Doni : "Sama-sama, Ka."  
Berdasarkan teks tersebut, yang termasuk kalimat persuasif adalah . . .

- A. Saya sedang mencari smartphone berukuran 6 inch dengan memori internal di atas 100 GB disertai kamera yang bagus, apakah ada?
- B. Silahkan Kak, dilihat barang-barang kami masih baru dan juga promo awal bulan
- C. Baik Kak. ini smartphone-nya telah saya bungkus beserta buku garansinya. Terima kasih telah membeli di toko kami
- D. Mohon maaf tidak bisa, Kak. Ini harga yang juga telah dipotong dengan promosi.
- E. Setelah saya amati, Kakak bisa menukar smartphone Kakak dengan smartphone Gmez XI dengan tambahan uang sebesar Rp3.000.000,00. Bagaimana, Kak?

9. Topik yang tepat untuk teks negosiasi tersebut adalah . . .
- A. Doni dan Sales yang menyatakan Doni ingin menjual HP
  - B. Doni ingin membeli HP dengan cara tukar tambah
  - C. Sales menawarkan HP baru kepada Doni.
  - D. Doni membetulkan HP-nya yang rusak kepada sales
  - E. Sales berniat membeli HP Doni dengan harga tinggi.
10. Teks negosiasi berikut yang termasuk bagian persetujuan adalah ....
- A. Penjual : "Baiklah, bagaimana kalau Rp.190.000,00?"  
Pembeli : "Itu masih mahal Bu, saya kan sering beli sepatu di sini .Bagaimana kalau Rp150.000,00 saja Bu?"
  - B. Penjual : "Itu sih terlalu murah Ibu, naikkan sedikitlah Bu."  
Pembeli : "Kalau Rp175.000,00 bagaimana?"
  - C. Penjual : "Ya sudah Bu Rp175.000,00. Mau beli apa lagi bu?"  
Pembeli : "Sudah itu saja Bu."
  - D. Penjual : "Ada yang bisa saya bantu Bu."  
Pembeli : "Saya mau mencari sepatu ukuran 40 Bu."
  - E. Penjual : "Selamat pagi Pak!"  
Pembeli : "Selamat pagi! Saya mau mencari sepatu ukuran 39."
11. Kalimat ungkapan persuasif dalam teks negosiasi terdapat pada kalimat ....
- A. Perkenalkan nama saya Dea Hanin Azahra dari Ink Corporation mewakili perusahaan akan mempresentasikan kualitas produk dari perusahaan kami.
  - B. Mobil yang satu ini diproduksi terbatas Pak, hanya 10 unit lima sudah dimiliki artis-artis terkenal Indonesia.
  - C. Bagaimana kalau jadi lebih murah sedikit? Sepuluh ribu rupiah yah?
  - D. Harga di pasaran memang sedang naik Pak. Jadi, maaf belum bisa Pak.
  - E. Apakah saya boleh beli sedikit saja, Pak? Karena saya sedang tidak membawa uang.
12. Kalimat berikut yang termasuk bagian isi dari teks negosiasi adalah ....
- A. Karyawan : "Selamat siang, Pak!"  
Pengusaha : "Siang. Ada yang bisa saya bantu?"
  - B. Pengusaha : "Alasan apa?"

- Karyawan : "Kami meminta kenaikan upah, karena kebutuhan pokok semakin meningkat, sementara penghasilan kami tetap!"
- C. Karyawan : "Saya mewakili karyawan lain ingin menyampaikan aspirasi kami kepada Bapak." Pengusaha : "Ya, silakan."
- D. Karyawan : "Saya meminta komitmennya, Pak!" Pengusaha : "Iya saya janji, minimal 7 persen, akan diusahakan goal. Nanti perwakilan Kalian akan kami libatkan dalam rapat direksi."
- E. Karyawan : "Baik Pak, terima kasih. Selamat siang." Pengusaha : "Selamat siang."

**13. Cermati teks berikut!**

Bu Hinata : "Ya, terima kasih."

Pak Ichigo : "Terima kasih kembali."

Bu Hinata : "Semoga harimu indah."

Dialog tersebut termasuk ke dalam struktur isi negosiasi bagian....

- |               |              |                |
|---------------|--------------|----------------|
| A. orientasi  | C. penutup   | E. persetujuan |
| B. permintaan | D. penawaran |                |

**14. Cermati teks berikut!**

Bu Hinata : "Topeng ini berapa harganya?"

Pak Ichigo : "Tiga ratus ribu rupiah."

Bu Hinata : "Wah mahal sekali! Dua ratus ribu, ya?"

Pak Ichigo : "Belum boleh, Bu. Ini sudah murah sekali. Pasnya dua ratus delapan puluh ribu."

Bu Hinata : "Itu masih terlalu mahal. Kalau dua ratus lima puluh ribu, boleh?"

Pak Ichigo : "Belum boleh, Bu."

Dialog tersebut termasuk ke dalam struktur isi negosiasi bagian....

- |               |              |                |
|---------------|--------------|----------------|
| A. orientasi  | C. pemenuhan | E. persetujuan |
| B. permintaan | D. penawaran |                |

**15. Cermati teks berikut!**

Bu Hinata : "Ada patung Garuda Wisnu Kencana yang terbuat dari kayu?"

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

Bu Hinata : "Yang ukuran kecil saja, Pak."

Dialog tersebut termasuk ke dalam struktur isi negosiasi bagian....

- |               |              |            |
|---------------|--------------|------------|
| A. permintaan | C. pemenuhan | E. penutup |
| B. penawaran  | D. orientasi |            |

**16. 1.) orientasi 3.)penawaran 5.) pemenuhan 7.) permintaan 2.) persetujuan 4.) penutup**

**6.) pembelian**

Susunan struktur teks negosiasi yang tepat adalah...

- |                 |                  |                  |
|-----------------|------------------|------------------|
| A.1-7-3-5-2-6-4 | C. 1-7-5-3-2-4-6 | E. 1-7-5-2-3-6-4 |
| B.1-7-5-3-2-6-4 | D. 2-7-5-3-1-6-4 |                  |

**17. Tindakan yang dilakukan pertama kali agar negosiasi berjalan lancar adalah ...**

- A. Membandingkan beberapa pilihan
- B. Mengajak membuat kesepakatan
- C. Menetapkan dan menegaskan kembali tujuan negosiasi
- D. Memberikan alasan mengapa harus dibuat kesepakatan
- E. Mengevaluasi kekuatan dan komitmen bersama

18. Bahasa yang digunakan untuk membujuk dalam teks negosiasi adalah ..
- A. Imperative
  - B. Ekspresif
  - C. Persuasif
  - D. Interogatif
  - E. Deklaratif
19. Negosiasi yang ke dua belah pihak mendapatkan keuntungan yang sama besar, disebut...
- A. Negosiasi Kolaborasi
  - B. Negosiasi Formal
  - C. Negosiasi Informal
  - D. Negosiasi Menghindari Konflik
  - E. Negosiasi Dominan
20. Struktur teks negosiasi secara umum adalah...
- A. Pembukaan, isi, penutup
  - B. Abstraksi, orientasi, krisis, reaksi, koda
  - C. Pernyataan pendapat, argumentasi, penegasan ulang pendapat
  - D. Klasifikasi, anggota
  - E. Tujuan, langkah-langkah
21. Untuk mendapatkan atau mencapai kondisi saling menguntungkan dimana masing-masing pihak merasa menang disebut negosiasi...
- A. Win-Lose Strategy
  - B. Win-Win Solution
  - C. Lose-Lose Strategy
  - D. Win All Strategy
  - E. Lose All Strategy
22. Cara yang tepat untuk meyakinkan pihak lain dalam bernegosiasi adalah ...
- A. Dengan emosional
  - B. Mengemukakan pendapat dengan bijak
  - C. Menggunakan ancaman dan kekerasan
  - D. Mengjhina pihak lain
  - E. Bersikap tidak peduli dengan pihak lain
23. Ciri-ciri negosiasi apabila dilihat dari seginya, kecuali..
- A. Mengarah pada tujuan praktis
  - B. Memprioritaskan kepentingan bersama
  - C. Menghasilkan keputusan yang saling menguntungkan
  - D. Menghasilkan kesepakatann
  - E. Memberikan hiburan
24. Tujuan negosiasi adalah...
- A. menambah perbedaan posisi setiap pihak
  - B. berselisih pendapat pada setiap pihak
  - C. mengurangi perbedaan posisi setiap pihak
  - D. berargumen pendapat pada setiap pihak
  - E. membedakan pendapat pada setiap pihak

25. Tindakan yang dilakukan pertama kali agar negosiasi berjalan lancar adalah ...
- Membandingkan beberapa pilihan
  - Mengajak membuat kesepakatan
  - Menetapkan dan menegaskan kembali tujuan negosiasi
  - Memberikan alasan mengapa harus dibuat kesepakatan
  - Mengevaluasi kekuatan dan komitmen bersama
26. Ciri-ciri negosiasi apabila dilihat dari seginya, kecuali..
- Mengarah pada tujuan praktis
  - Memprioritaskan kepentingan bersama
  - Menghasilkan keputusan yang saling menguntungkan
  - Menghasilkan kesepakatan
  - Memberikan hiburan
27. Bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan diantara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda yaitu...
- Negoisasi
  - Negosiasi
  - Prosedur kompleks
  - Anekdote
  - Laporan
28. Negosiasi dilakukan karena...
- Adanya tawar menawar
  - Adanya kesepakatan
  - Adanya pertentangan
  - Tidak adanya uang
  - Tidak ada masalah
29. “Ini sudah murah, Kak. Di tempat lain lebih mahal, Kak.”  
Kalimat di atas merupakan dari bentuk kalimat ...
- Persuasif
  - Introgatif
  - Deklaratif
  - Ekspresif
  - Imperative
30. Manakah yang bukan contoh sederhana suatu tindakan negosiasi dalam kehidupan dari penjelasan berikut...
- Tawar menawar
  - Debat politik
  - Membeli
  - Menjual
  - Belanja

**“TIDAK ADA YANG TIDAK BISA DIUBAH DENGAN USAHA DAN KERJA KERAS,  
TETAPI SEMANGAT DAN BERUSAHA, YAKIN DAN PERCAYA LAH!”**

— RIAN VIKI FREDY VRIATNA —

