

1. Mengatasi atau menyesuaikan perbedaan, untuk memperoleh sesuatu dari pihak lain merupakan..
 - a. Pengertian negosiasi
 - b. Tujuan negosiasi
 - c. Pentingnya negosiasi
 - d. Hasil negosiasi
 - e. Kesepakatan negosiasi
2. Kalimat yang diinginkan untuk mengajak, menghimbau atau meminta seseorang untuk melakukan sesuatu yang diinginkan oleh penulis, yaitu....
 - a. Pengajuan
 - b. Persuasif
 - c. Persetujuan
 - d. Penawaran
 - e. Pasangan tuturan
3. Struktur dalam teks negosiasi Yang merupakan suatu puncak dari negosiasi karena terjadinya proses tawar-menawar pihak satu dengan pihak yang lain untuk mendapatkan sebuah kesepakatan yang menguntungkan satu sama lain adalah....
 - a. Orientasi
 - b. Pengajuan
 - c. Penawaran
 - d. Persetujuan
 - e. penolakan
4. Manager : "Baiklah saya naikan hingga Rp. 20 Juta per bulan dan Rp250 juta
pertahun dengan syarat kami tidak memfasilitasi perlengkapan bermain
Anda bagaimana?"

Andi : "Oke saya setuju (*berjabat tangan*).



Edit dengan WPS Office

LIVEWORKSHEETS

Tentukanlah pasangan tuturan teks negosiasi diatas...

- a. Mengucap salam > membalas salam
 - b. Bertanya > menjawab atau tidak menjawab
 - c. Meminta > memenuhi atau tidak memenuhi
 - d. Mennawarkan > menerima atau menolak tawaran
 - e. Mengusulkan > menerima atau menolak usulan
5. Teks negosiasi berikut yang termasuk bagian persetujuan adalah...
- a. Anak : Uang saya tidak cukup, bagaimana kalau Rp.48.000,00 saja
Penjaga : Itu terlalu murah, bagaimana kalau Rp55.000,00 saja?
 - b. Anak : Tapi uang saya hhanya 50.000,00 saja?
Penjaga : Begini saja, saya akan berikan buku ini seharga Rp50.000,00 saja,
Bagaimana?
 - c. Anak : Baiklah pak! Saya beli bukunya
Penjaga : Ini bukunya
 - d. Anak : Ini uangnya pas ya pak, terimakasih sudah mau membantu saya.
Penjaga : Iya sama-sama
 - e. Anak : Selamat siang, pak.
Penjaga : Selamat siang.
6. Kalimat yang diujarkan oleh seseorang untuk menyampaikan maksud tertentu, disebut...
- a. Kalimat persuasif
 - b. Argumentasi
 - c. Kaimat deklaratif
 - d. Tuturan
 - e. Kalimat perintah



Edit dengan WPS Office

LIVEWORKSHEETS

7. Berikut ciri-ciri yang tidak terkandung dalam negosiasi, *kecuali* adalah.....
- Adanya perselisihan dan perbedaan pendapat, keinginan, serta tujuan
 - Adanya penawaran yang dilakukan
 - Hasil akhir berupa kesepakatan dan penolakan
 - Berupa dialog antar pihak yang bernegosiasi
 - Memperhatikan irama dan bunyi
8. Adapun langkah-langkah dalam menulis teks negosiasi sebagai berikut, *kecuali*.....
- Menentukan tujuan
 - Menentukan pihak-pihak yang berkaitan
 - Menentukan konflik
 - Menentukan solusi dalam penawaran
 - Menentukan topik
9. Manager : "Baiklah saya naikan hingga Rp. 20 Juta per bulan dan Rp250 juta pertahun dengan syarat kami tidak memfasilitasi perlengkapan bermain Anda bagaimana?"
- Andi : "Oke saya setuju (*berjabat tangan*).
- Penggalan teks negosiasi tersebut terdapat pada bagian....
- Orientasi
 - persetujuan
 - penawaran
 - permintaan
 - pemenuhan
10. Hasil dari sebuah penawaran, dimana proses tawar-menawar dapat dikatakan berhasil. Dalam tahap ini kedua belah pihak sudah memiliki jalan tengah (kesepakatan yang disetujui bersama) dan tentunya saling menguntungkan (sudah deal) disebut....



Edit dengan WPS Office

LIVEWORKSHEETS

- a. Orientasi
- b. persetujuan
- c. penawaran
- d. permintaan
- e. pemenuhan



Edit dengan WPS Office

 **LIVEWORKSHEETS**