

Nama: _____

Kelas: _____

Pilihlah jawaban yang paling tepat dengan memberi tanda silang (x) pada huruf a, b, c, atau d!

1. Tujuan utama dari teks negosiasi adalah...
 - a. Memberikan informasi kepada pembaca
 - b. Mencapai kesepakatan antara dua pihak
 - c. Menceritakan pengalaman pribadi
 - d. Menyampaikan argumen secara sepihak
2. Dalam teks negosiasi, pihak-pihak yang terlibat disebut...
 - a. Penjual dan pembeli
 - b. Narator dan tokoh
 - c. Pihak penawar dan pihak penerima
 - d. Konsumen dan produsen
3. Struktur utama teks negosiasi adalah...
 - a. Orientasi - Komplikasi - Resolusi
 - b. Pembukaan - Isi - Penutup
 - c. Orientasi - Permintaan - Penawaran - Persetujuan
 - d. Pernyataan umum - Argumentasi - Kesimpulan
4. Hal yang perlu diperhatikan saat menulis teks negosiasi adalah...
 - a. Memberikan penawaran dengan argumen yang logis
 - b. Menghindari persetujuan akhir
 - c. Menggunakan bahasa yang sulit dipahami
 - d. Menyelesaikan negosiasi tanpa solusi
5. Salah satu ciri teks negosiasi adalah...
 - a. Menceritakan konflik pribadi
 - b. Adanya interaksi dua pihak dengan kepentingan berbeda
 - c. Menggunakan bahasa sastra yang kompleks
 - d. Tidak memerlukan kesepakatan di akhir

6. Pernyataan berikut yang merupakan contoh "penawaran" dalam negosiasi adalah...

- a. "Kami menginginkan harga yang lebih murah."
- b. "Harga ini sudah final dan tidak dapat ditawar."
- c. "Kami bersedia menawarkan potongan harga sebesar 10% jika Anda membeli lebih banyak."
- d. "Kapan Anda bisa menyelesaikan transaksi ini?"

7. Unsur yang menjelaskan alasan dibalik permintaan atau penawaran dalam negosiasi disebut...

- a. Penutupan
- b. Komunikasi
- c. Argumentasi
- d. Persetujuan

8. Apa yang dimaksud dengan "Kesepakatan" dalam negosiasi?

- a. Persetujuan tentang hal-hal yang akan dilakukan setelah negosiasi selesai
- b. Perjanjian antara pihak-pihak yang terlibat untuk mencapai tujuan bersama
- c. Ketidaksepakatan antara dua pihak
- d. Tawaran yang diberikan oleh satu pihak

9. Apa yang menjadi dasar terjadinya negosiasi?

- a. Perbedaan pendapat atau kepentingan antara dua pihak atau lebih
- b. Kesepakatan yang sudah tercapai
- c. Proses mencari informasi
- d. Mencari kesalahan pihak lain

10. Bagaimana cara yang efektif untuk mencapai Kesepakatan dalam negosiasi?

- a. Dengan memaksakan pendapat satu pihak
- b. Dengan menjaga komunikasi yang jelas dan terbuka serta kompromi
- c. Dengan menghindari tawar-menawar
- d. Dengan menunggu keputusan akhir pihak lain