

Soal UTS KOMUNIKASI BISNIS
(Kode MK : 121014)
Semester GASAL 2014/2015
Hari : Selasa, 28 April 2015
Kelas : B/ Semester IV/AK-M
Dosen : Hj. I.G.A.Aju Nitya D harmani, SST,SE,MM

SOAL-SOAL KOMUNIKASI BISNIS

PETUNJUK UMUM

1. Sebelum mengerjakan soal, teliti dahulu jumlah dan nomor halaman naskah ujian saudara.
2. Tulis Nama & NIM saudara pada lembar jawaban yang di kolom yang telah disediakan.
3. Bacalah setiap petunjuk soal dengan teliti.
4. Tulislah jawaban saudara pada lembar jawaban yang telah disediakan.
5. Lembar jawaban jangan sampai kotor, basah dan terlipat

Selamat Bekerja

I. Beri tanda silang pada huruf B (benar) atau S (salah) sesuai dengan pilihan saudara.

1. **B** – S Komunikasi adalah proses pertukaran informasi yang mengandung arti, baik secara lisan maupun tulisan dengan menggunakan media atau tidak.
2. B – **S** Komunikasi lintas budaya merupakan bentuk komunikasi yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang memiliki budaya yang sama.
3. B – **S** Komunikator yang baik dalam dunia bisnis, cukup hanya dengan memiliki kemampuan berkomunikasi dengan baik.

4. **B** – S Komunikasi nonverbal memiliki sifat yang kurang terstruktur sehingga membuat komunikasi nonverbal sulit untuk di pelajari.
5. B – **S** Di samping untuk mendapatkan keuntungan, tujuan dari organisasi bisnis juga untuk meningkatkan kualitas hidup para anggota organisasi.
6. **B** – S Fungsi komunikasi dalam manajemen adalah sebagai alat untuk mengintegrasikan dan mengoordinasikan para pelaku bisnis.
7. B – **S** Komunikasi lisan tepat bila tidak menghendaki umpan balik tak langsung.
8. **B** – S Laporan bisnis sebagai suatu laporan yang memiliki tujuan yang jelas dan penyajian fakta untuk tujuan bisnis tertentu.
9. B – **S** Kejujuran pelamar kerja dapat dilihat dari penulisan resume.
10. B – **S** Kehadiran teknologi komputer belum mampu mendorong percepatan proses komunikasi.

II. Pilihlah jawaban yang paling tepat

I. Pilihan ganda biasa

11. Komunikasi Bisnis termasuk ke dalam kategori ilmu
 - a. Murni
 - b. Terapan**
 - c. Humaniora
 - d. Ekonomi
12. "Komunikasi bisnis adalah pertukaran gagasan, pendapat, informasi, instruksi, dan sebagainya yang memiliki tujuan tertentu yang disajikan secara personal dan impersonal melalui simbol-simbol atau sinyal-sinyal untuk mencapai tujuan organisasi". Ini adalah pendapat
 - a. Reed Sanderlin
 - b. Berko
 - c. Steade
 - d. Rossenblatt**
13. Dalam kehidupan organisasi, informasi yang diperoleh melalui saluran komunikasi interpersonal disebut
 - a. Data
 - b. Rumor**
 - c. Opini publik
 - d. Komunikasi Informal
14. Laporan informasi adalah laporan yang menyampaikan
 - a. Data dan fakta**
 - b. Peristiwa
 - c. Ramalan
 - d. Berita
15. Tahap pertama yang kita lakukan dalam menyusun pesan persuasif adalah

- a. **Penetapan topik dan tujuan** c. Durasi penyampaian pesan
b. Daya tarik motif d. Situasi komunikasi
16. Surat bisnis bertujuan untuk membangun relasi antara organisasi/lembaga bisnis dengan
- a. **khalayak** c. Pelanggan
b. penerima surat d. Pemasok
17. Penggunaan alat bantu audio-visual dalam presentasi bisnis dapat membantu dalam
- a. **Kemudahan presentasi** c. Penyajian pesan yang penting
b. Penyampaian gagasan utama d. Mengurangi kelelahan presenter
18. Alat bantu presentasi yang paling efisien dalam presentasi adalah...
- a. **OHP** c. Hand out
b. slide d. Makalah
19. Yang termasuk dalam bagian integral dari organisasi/lembaga bisnis, tidak menduduki jabatan struktur namun bersentuhan langsung dengan proses produksi adalah
- a. Konsumen c. Manajemen
b. Pemilik d. **Karyawan**
20. Press release menurut pengertiannya adalah berita yang ditulis oleh lembaga bisnis untuk menginformasikan
- a. **Kegiatan organisasi** c. Keinginan khalayak
b. Permasalahan d. Menghindari konflik

II. Pilihan ganda hubungan kausal

- A. Jika keduanya pernyataan benar dan merupakan hubungan sebab akibat
- B. Jika keduanya pernyataan benar tetapi tidak mempunyai hubungan sebab akibat
- C. Jika salah satu pernyataan salah
- D. Jika kedua pernyataan salah
21. Dalam kegiatan komunikasi bisnis, penyampaian pesan persuasif sangat menunjang efektivitas komunikasi bisnis
- Sebab **A**
- Esensi komunikasi bisnis adalah persuasif
22. Dalam komunikasi bisnis pesan non verbal perlu direncanakan dan dikelola dengan baik
- Sebab **A**

Pesan non verbal yang diterima dan ditafsirkan oleh komunikasi akan berpengaruh pada citra diri dan citra perusahaan/organisasi.

23. Mendengarkan merupakan salah satu bentuk komunikasi verbal yang penting dalam menjalankan bisnis.

Sebab **B**

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa manajer masa kini yang berhasil adalah manajer yang banyak meluangkan waktunya untuk mendengarkan orang lain.

24. Salah satu cara menutup penulisan pesan persuasif dapat dilakukan dengan klimaks yang menimbulkan kesan positif

Sebab **B**

Penulisan pesan persuasif harus dibuka dengan menarik, sehingga merebut perhatian khalayak.

25. Ketrampilan negosiasi tidak begitu penting peranannya dalam mengatasi konflik kegiatan bisnis

Sebab **C**

Setiap konflik dalam kegiatan bisnis akan terselesaikan dengan sendirinya seiring perjalanan waktu.

III. Pilihan ganda rangkap

A. Jika 1 dan 2 benar

B. Jika 1 dan 3 benar

C. Jika 2 dan 3 benar

D. Jika 1, 2, 3 semuanya benar.

26. Alasan yang mendasari pentingnya komunikasi dalam bisnis antara lain

1. Berubahnya sikap dan kebutuhan karyawan
2. Semakin kompleksnya kegiatan bisnis
3. Semakin ketatnya kompetisi **D**

27. Sasaran komunikasi internal dalam komunikasi bisnis adalah

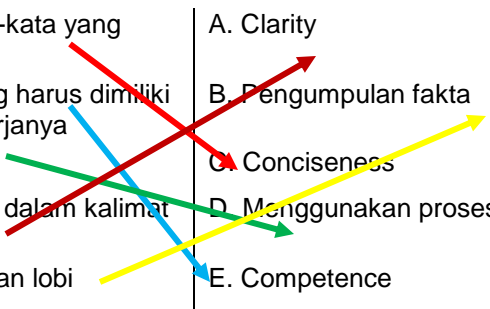
1. Pemilik
2. Manajemen
3. Karyawan **B**

28. Bentuk komunikasi visual akan membantu dalam hal

1. Memfokuskan perhatian komunikasi
2. Menarik perhatian
3. Memudahkan pemahaman **C**

29. Selain dokumen perusahaan, sumber utama informasi primer untuk penyelidikan bisnis dikumpulkan dari
1. obsevasi
 2. survai
 3. eksperimen **A**
30. Ketika kita berkomunikasi melalui telpon, maka yang tidak mampu kita tangkap adalah pesan dari lawan bicara yang bersifat
1. visual
 2. verbal
 3. gestural **B**

III. MENJODOHKAN

- | | |
|--|----------------------------------|
| 31. Komunikasi disampaikan melalui kata-kata yang jelas, singkat dan padat | A. Clarity |
| 32. Salah satu komponen kredibilitas yang harus dimiliki oleh seorang komunikator dalam kinerjanya | B. Pengumpulan fakta |
| 33. Salah satu ciri kegiatan persuasif | C. Conciseness |
| 34. Pesan yang dikomunikasikan disusun dalam kalimat yang mudah dipahami komunikan | D. Menggunakan proses komunikasi |
| 35. Salah satu tahapan saat kita melakukan lobi | E. Competence |
- 

IV. ISIAN SINGKAT

36. Pesan komunikasi bisnis yang disajikan secara personal, adalah pesan yang ditujukan kepada
37. Yang dimaksud *expertness* pada diri komunikator adalah
38. Pesan komunikasi bisnis yang disampaikan melalui kata-kata, disebut...
39. Media massa lebih baik digunakan untuk khalayak dalam jumlah....
40. Orang yang berpostur mental konkret lebih menyukai hal-hal
41. Ahli komunikasi yang menyebutkan kita sekarang hidup di dunia visual adalah.....
42. Kegiatan komunikasi audio-visual dalam komunikasi bisnis bisa dilihat melalui
43. Dalam kegiatan bisnis, komunikasi kelompok biasanya berlangsung dalam kegiatan
44. Hampir seluruh (75%) kegiatan bisnis bersifat
45. Penyampaian materi komunikasi bisnis pada awalnya hanya mengenal dua bentuk yaitu.....

Jawaban :

- IV.** 36. Perorangan
- 37. Keahlian
- 38. Pesan Verbal
- 39. Banyak
- 40. Praktis
- 41. Konfusius
- 42. Televisi
- 43. Oral
- 44. Rapat
- 45. Pemberitaan dan iklan

V. ESAI

- 46. Jelaskan pengertian dari komunikasi bisnis !
- 47. Sebutkan variabel-variabel komunikasi bisnis !
- 48. Jelaskan cara berkomunikasi dalam komunikasi internal !
- 49. Apa definisi dari Persuasif ?
- 50. Lobi merupakan salah satu kegiatan yang menunjang kegiatan komunikasi bisnis. Sebutkan dan jelaskan 3 macam lobi yang dimaksud !

Jawaban:

- 46. Komunikasi bisnis adalah pertukaran gagasan, pendapat, informasi, instruksi dan sebagainya yang memiliki tujuan tertentu yang disajikan secara personal atau impersonal melalui simbol-simbol atau sinyal-sinyal tertentu guna mencapai tujuan organisasi/lembaga.
- 47. a. Variabel sumber
b. Variabel pesan
c. Variabel penerima
d. Variabel Konteks
e. Variabel Saluran
f. Variabel efek
- 48. Cara berkomunikasi dalam komunikasi internal dapat berupa komunikasi lisan, tulisan, audio visual, atau gabungan ketiganya.
- 49. Persuasif adalah proses mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain dengan menggunakan manipulasi psikologi,

sehingga orang tersebut berperilaku seperti atas kehendaknya sendiri

50. a. Lobi tradisional yang menggunakan pelobi untuk mendekati pengambil keputusan.
- b. Lobi Akar Rumput, yang menggunakan masyarakat untuk mempengaruhi pengambil keputusan
- c. Lobi Political Action Committee, yakni komite yang dibentuk perusahaan-perusahaan besar agar wakilnya dapat duduk di parlemen atau pemerintah