

BAB II

LANDASAN KONSEPTUAL

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya sehingga menjadi suatu tolak ukur dari sebuah penelitian yang baru yang menjelaskan hal yang berpengaruh atau mempunyai hubungan maupun tidak. Judul penelitian ini belum pernah dilakukan oleh peneliti lain. Ada beberapa penelitian yang mirip dengan penelitian ini, yang dapat dijadikan sumber kajian pustaka antara lain:

1) “Pengaruh Gaya Komunikasi Guru Terhadap Motivasi Belajar Siswa”

oleh Vianesa Sucia, Jurusan Ilmu Komunikasi, Universitas Muhammadiyah Surakarta 2016.

Penelitian ini mengkaji pengaruh gaya komunikasi guru terhadap motivasi belajar siswa. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua variabel yaitu variabel independen (x), gaya komunikasi guru serta variabel dependen (Y), motivasi siswa. Beberapa indikator digunakan untuk alat ukur. Gaya komunikasi diukur dari gaya pasif, agresif, asertif, serta motivasi belajar diukur dari pleasure, relevance, confidence, dan effort. Hasil kajian menyatakan bahwa banyak kegagalan siswa dalam memahami informasi dari gurunya disebabkan oleh ketidaksesuaian gaya komunikasi antara guru dan siswa. Artinya, jika seorang guru memiliki gaya yang tepat dalam

menyampaikan informasi kepada siswanya, maka semua mata pelajaran, termasuk kewarganegaraan, akan mudah dipahami. Secara tidak langsung gaya guru yang menyenangkan dapat meningkatkan semangat atau motivasi siswa dalam mempelajari materi yang diberikan. Motivasi belajar siswa dapat timbul dari adanya tujuan atau dorongan untuk memperoleh hasil yang diharapkan.

Jadi singkatnya penelitian Vianesa Sucia berisi tentang seberapa berpengaruh gaya komunikasi seorang guru terhadap motivasi belajar siswanya. Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari pengaruh gaya komunikasi guru PKn dalam memotivasi siswa kelas 8 SMP Negeri 3 Wonogiri. Peneliti mengambil 50 siswa kelas 8 SMPN 3 Wonogiri sebagai sampel penelitian. Analisis data menggunakan analisis regresi linier sederhana. Hasil data menunjukkan bahwa gaya komunikasi guru berpengaruh signifikan dalam memotivasi motivasi belajar siswa kelas 8 SMPN 3 Wonogiri sehingga dapat disimpulkan bahwa gaya komunikasi guru berpengaruh signifikan dalam memotivasi motivasi belajar siswa. Namun data menunjukkan bahwa hanya 28,2% motivasi belajar yang berasal dari gaya komunikasi guru dan sisanya (71,8%) berasal dari faktor lain seperti faktor internal dan eksternal (masyarakat, keluarga).

- 2) **“Strategi Komunikasi Persuasif Antara Pelatih Dengan Atlet Taekwondo Di Sdt Bina Ilmu”** oleh Shopiya Ahadiyyah, Program Studi Ilmu Komunikasi dan Penyiaran Islam, Jakarta 2020.

Penelitian ini mengkaji strategi persuasif antara pelatih dan atlet taekwondo di SDT Bina Ilmu. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dan teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dari penelitian ini diperoleh hasil bahwa pertama, perumusan strategi komunikasi persuasif ada 4 yaitu, komunikasi antara pelatih dengan atlet, komunikasi antara pelatih dengan orang tua atlet, komunikasi antara orang tua atlet dengan atlet, komunikasi antara atlet dengan sesama atlet. Kedua pelaksanaan strategi komunikasi persuasif menggunakan 3 teknik, yaitu teknik integrasi, teknik asosiasi, dan teknik ganjaran (*Pay off technique*) dan hukuman (*fear arousing technique*). Ketiga, faktor pendukung dalam komunikasi antara pelatih dengan atlet adalah kredibilitas pelatih dan efektifitas pesan persuasif, sedangkan faktor penghambat terbagi menjadi 5 yaitu: waktu latihan yang sebentar, kehadiran atlet sedikit pada saat latihan, tempat dan peralatan yang kurang lengkap, atlet yang tidak ikut serta dalam kegiatan kejuaraan dan kurangnya fokus pelatih pada saat pelatihan.

Berdasarkan kedua penelitian terdahulu diatas terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan penulis teliti berkaitan dengan

Analisis Gaya Komunikasi Pelatih Dengan Atlet Taekwondo Di Dojang SDI Naikoten Kota Kupang. Persamaan antara penelitian Vianesa Sucia dan penulis yaitu penelitian ini sama-sama membahas gaya komunikasi yang diukur dari gaya komunikasi pasif, gaya komunikasi agresif dan gaya komunikasi asertif. Namun, adapun perbedaan antara penelitian tersebut, dimana jenis penelitian yang dilakukan Vianesa Sucia adalah kuantitatif dan subjeknya adalah guru dan siswa. Sementara jenis penelitian yang dilakukan penulis adalah kualitatif yang subjeknya adalah pelatih dan atlet taekwondo.

Sedangkan dari penelitian Shopiya Adiyah ini terdapat kesamaan yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dan teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dari kesamaan tersebut terdapat perbedaan antara penelitian Shopiya Adiyah dan peneliti yaitu, Shopiya Adiyah berfokus pada strategi komunikasi persuasif antara pelatih dan atlet taekwondo, sedangkan penulis berfokus pada bagaimana gaya komunikasi pelatih dan atlet taekwondo.

2.2 Komunikasi

Komunikasi adalah hal yang tidak terlepas dari kehidupan manusia. Setiap ekspresi yang dilakukan manusia adalah komunikasi. Bahkan tanpa berkomunikasi, manusia bisa dikatakan tidak mampu bertahan hidup dan tidak menjalin hubungan dengan orang yang berada disekitarnya. Berkomunikasi menjadi hal yang penting,

supaya manusia tidak merasa sendirian dalam menjalankan kehidupan bersama orang lain.

2.2.1 Definisi Komunikasi

Kata komunikasi secara etimologis sebenarnya merupakan terjemahan dari Bahasa Inggris *communication*. *Communication* sendiri berasal dari bahasa Latin *communis* yang berarti “sama atau sama makna”, *communico* atau *communicare* yang berarti “ membuat sama” (*to make commun*) (siapa). Istilah pertama (*communis*) adalah istilah yang paling banyak digunakan sebagai asal-usul dari kata komunikasi. Komunikasi merupakan proses berbagai makna dalam bentuk pesan komunikasi antara pelaku komunikasi (Hariyanto, 2021:15). Menurut Busro (2018:207), Komunikasi adalah pertukaran informasi atau pesan secara dua arah antara komunikator dan komunikan, baik langsung maupun tidak langsung, baik dengan menggunakan maupun tidak menggunakan media.

Dapat disimpulkan bahwa komunikasi melibatkan pertukaran informasi atau pesan dua arah yang bertujuan untuk mencapai pemahaman atau pengertian bersama. Dalam proses ini, para peserta komunikasi tidak hanya saling menukar informasi, berita, gagasan, dan perasaan, tetapi juga menciptakan dan berbagi makna. Untuk dapat berkomunikasi dengan baik dan efektif, kita dituntut untuk tidak hanya memahami prosesnya, tetapi

juga mampu menerapkan pengetahuan kita secara kreatif. Komunikasi dikatakan efektif apabila komunikasi yang terjadi bersifat dua arah yaitu dimana makna yang distimulasikan sama atau serupa dengan yang dimaksudkan oleh komunikator atau pengirim pesan.

2.2.2 Bentuk-Bentuk Komunikasi

Menurut Mulyana (dalam Ginting, 2020:9-10) Didalam berhubungan sehari-hari komunikasi dibagi menjadi dua bentuk yaitu :

1. Komunikasi Verbal

Komunikasi verbal meliputi Symbol atau pesan yang menggunakan satu kata atau lebih, dari semua interaksi yang disadari termasuk dalam kategori disengaja yang dilakukan dengan sadar ke orang lain baik itu menggunakan lisan. Bahasa juga digunakan dalam kode verbal dan dapat didefinisikan sebagai perangkat simbol, dengan aturan dan yang mengkombinasikan simbol-simbol tersebut, yang digunakan dalam memahami suatu komunitas-komunitas.

2. Komunikasi non verbal

Komunikasi non verbal adalah semua komunikasi yang tidak menggunakan kata-kata. Komunikasi ini mencakup semua rangsangan kecuali ransangan verbal dalam suatu sistem komunikasi, yang bagi pengirim atau penerima, dan kita mengirim pesan non

verbal tanpa menyadari bahwa pesan-pesan tersebut bermakna bagi orang lain.

Berdasarkan uraian diatas peneliti menyimpulkan bahwa bentuk komunikasi adalah suatu proses di mana seseorang atau beberapa orang, kelompok, organisasi, dan masyarakat menciptakan, dan menggunakan informasi agar terhubung dengan lingkungan dan orang lain. Pada umumnya, komunikasi dilakukan secara verbal dan non verbal yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak.

2.2.3 Fungsi Komunikasi

Menurut Thomas (dalam Elchrysti, 2018:20) bahwa kita berkomunikasi terutama untuk menyatakan dan mendukung identitas diri, untuk membangun kontak sosial dengan orang di sekitar kita, dan untuk mempengaruhi orang lain untuk merasa, berpikir, atau berperilaku seperti yang kita inginkan.

1. Fungsi Pertama: Komunikasi Sosial

Mengisyaratkan bahwa komunikasi penting untuk membangun konsep diri, aktualisasi diri, untuk kelangsungan hidup, untuk memperoleh kebahagiaan, dan memupuk hubungan dengan orang lain.

2. Fungsi Kedua: Komunikasi Ekspresif

Komunikasi ekspresif dapat dilakukan baik sendirian ataupun dalam kelompok. Komunikasi ekspresif tidak otomatis bertujuan

mempengaruhi orang lain, namun dapat dilakukan sejauh komunikasi tersebut menjadi instrumen untuk menyampaikan perasaan-perasaan emosi seseorang.

3. Fungsi Ketiga : Komunikasi Ritual

Komunikasi ritual sering bersifat ekspresif, menyatakan perasaan terdalam seseorang, sebagian respon terhadap lambang cinta, keluarga, negara dan agama untuk menyebut beberapa hal yang terpenting di dalam hidup seseorang yang mungkin tidak disadari.

4. Fungsi Keempat: Komunikasi Instrumental

Memberitahukan atau menerangkan, menginformasikan, mengajar, mendorong, mengubah sikap dan keyakinan dan merubah perilaku atau menggerakkan tindakan, dan juga menghibur.

2.3 Gaya Komunikasi

Gaya komunikasi mengacu pada cara seseorang memperlihatkan diri dan berinteraksi dengan orang lain melalui komunikasi verbal dan nonverbal. Gaya komunikasi dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti latar belakang budaya, kepribadian, pengalaman hidup, dan lingkungan sekitar.

2.3.1 Pengertian Gaya Komunikasi

Gaya komunikasi (communication style) didefinisikan sebagai seperangkat perilaku antarpribadi yang terspesialisasi digunakan dalam

suatu situasi tertentu. Gaya komunikasi seseorang menentukan seberapa baik seseorang tersebut berkomunikasi, memahami, dan bisa bersama dengan yang lain. Menurut Effendy, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi gaya komunikasi seseorang, yaitu; kondisi fisik, peran, konteks historis, kronologi, hubungan, dan kendala. Setiap orang memiliki gayanya masing-masing dalam berkomunikasi, dan kemungkinan tidak menggunakan satu gaya yang sama secara terus menerus (Larasati, 2019:20).

Masing-masing gaya komunikasi terdiri dari sekumpulan perilaku manusia yang dipakai untuk mendapatkan respon atau tanggapan tertentu dalam situasi yang tertentu pula. Kesesuaian dari suatu gaya komunikasi yang digunakan, tergantung pada maksud dari pengirim dan harapan dari penerima.

2.3.2 Jenis-Jenis Gaya Komunikasi

Tanpa kita sadari gaya komunikasi yang kita lakukan sebenarnya merupakan bagian dari berita yang kita komunikasikan. Gaya berkomunikasi yang luwes dan menyenangkan akan menambah kekuatan pesan yang disampaikan. Di dalam gaya komunikasi terdapat tiga gaya komunikasi yaitu komunikasi pasif, agresif dan asertif (Rosyid, 2019).

1. Gaya Komunikasi Pasif (*Passive Style*)

Gaya komunikasi pasif adalah gaya komunikasi di mana komunikator enggan atau tidak mau menyatakan perasaan, ide dan harapannya secara langsung. Dalam gaya ini, komunikator kecenderungannya banyak tersenyum. Komunikator lebih suka menyampaikan kebutuhannya kepada orang lain, cenderung lebih banyak melakukan tindakan dibandingkan mendengarkan. Komunikator dengan gaya pasif menggunakan suara yang lebih lemah dan lembut bahkan sering berhenti berkata-kata di tengah pembicaraan. Komunikator menghindari melakukan kontak mata dengan komunikan.

2. Gaya Komunikasi Agresif (*Aggressive Style*)

Gaya komunikasi agresif merupakan gaya komunikasi di mana komunikator menyatakan perasaanya dengan bebas dan mudah mengenai apa yang diinginkan, apa yang dipikirkan. Kekurangannya, komunikator sering menganggap sepi atau mengabaikan hak dan perasaan lawan bicaranya. Kalimat sarkastik atau bercanda berlebihan dilontarkan oleh komunikator bahkan dapat menyakiti orang lain. Penegasan dalam pengiriman pesan pada bahasa verbal diiringi juga dengan penggunaan bahasa nonverbal atau bahasa tubuh seperti menunjuk, menggebrak meja, melotot dan sebagainya untuk

memperkuat maksud dan tujuan dari yang komunikator ucapkan. Gaya agresif cenderung menunjukkan kekuatan dan kekuasaan.

3. Gaya Komunikasi Asertif (*Assertive Style*)

Gaya komunikasi asertif adalah gaya komunikasi di mana komunikator menyampaikan pernyataan disertai dengan timbang rasa, perasaan, ide dan harapan. Komunikator dengan gaya ini memiliki kemampuan untuk mendengarkan dengan baik sehingga membiarkan orang lain mengetahui bahwa ia didengarkan. Gaya komunikasi ini terbuka dalam melakukan negosiasi dan kompromi, bias menerima dan memberikan complain. Pemberi pesan dalam gaya ini terbuka memberikan perintah secara langsung, serta melakukan penolakan secara langsung. Komunikator yang asertif menunjukkan kekuatan sekaligus empati, suara yang digunakan cenderung santai dan terdengar jelas. Kontak mata antara komunikator dan komunikan menunjukkan keterbukaan dan kejujuran dalam komunikasi.

Gaya komunikasi yang efektif adalah gaya yang memungkinkan seseorang untuk berinteraksi dengan orang lain secara efektif dan memenuhi tujuan komunikasi mereka. Keterampilan komunikasi yang baik, seperti mendengarkan aktif, memahami persepsi orang lain, dan berbicara dengan jelas dan efektif, dapat membantu seseorang menjadi lebih efektif dalam komunikasi.

2.4 Komunikasi Interpersonal

Komunikasi ada berbagai macam bentuk, diantaranya adalah komunikasi intra personal, komunikasi interpersonal, komunikasi kelompok, komunikasi massa dan lain-lain. Pontoh mengemukakan komunikasi interpersonal pada hakikatnya merupakan salah satu bentuk dari komunikasi pribadi, yaitu komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung baik verbal maupun nonverbal. Komunikasi interpersonal sangat potensial untuk menjalankan fungsi instrumental sebagai alat untuk mempengaruhi atau membujuk orang lain, karena kita dapat menggunakan kelima alat indera untuk mempertinggi daya bujuk pesan yang kita komunikasikan kepada komunikan kita (Pratiwi, 2020:32).

Komunikasi interpersonal (antarpribadi) dianggap sebagai komunikasi yang paling efektif karena dilakukan secara langsung antara komunikator dan komunikan, sehingga bisa mempengaruhi satu sama lain. Komunikasi interpersonal mempelajari bagaimana individu berkomunikasi dan berinteraksi satu sama lain dalam suatu hubungan interpersonal.

2.4.1 Efektivitas Komunikasi Interpersonal

Menurut Devito (dalam Zahra, 2021) efektivitas komunikasi antar pribadi dimulai dengan lima kualitas umum yang dipertimbangkan yaitu

keterbukaan (openness), empati (emphaty), sikap mendukung (supportiveness), sikap positif (positiveness), dan kesetaraan (equality).

1) Keterbukaan

Keterbukaan adalah sikap dapat menerima pendapat/masukan dari orang lain, serta berkenan menyampaikan informasi kepada orang lain. Dapat disimpulkan keterbukaan yang dimaksud adalah dalam memberikan suatu informasi bersifat tidak tertutup atau terbuka dengan segala masukan yang diberikan.

2) Empati

Empati adalah sikap seseorang atau kondisi seseorang yang dapat memahami dan merasakan suatu keadaan orang lain, dan melihat suatu permasalahan dari sudut pandang orang lain. Orang yang memiliki empati mampu memahami motivasi pengalaman orang lain, perasaan dan sikap orang lain.

3) Sikap mendukung

Masing-masing pihak yang berkomunikasi memiliki komitmen untuk saling mendukung agar terlaksananya suatu interaksi secara terbuka.

4) Sikap positif

Sikap positif ketika dalam berkomunikasi dapat ditujukan melalui suatu perilaku.

5) Kesetaraan

Artinya kedua belah pihak sama-sama bernilai dan berharga.

Kedua belah pihak yang melakukan komunikasi sama-sama saling menghargai dan saling memerlukan.

Kesimpulan dari pengertian di atas bahwa suatu komunikasi akan dapat berjalan efektif apabila seseorang memiliki lima kualitas sikap dalam komunikasi antar pribadi. Kelima sikap tersebut meliputi kemampuan untuk menerima masukan dan menyampaikan informasi secara terbuka kepada orang lain, memiliki empati terhadap orang lain, menunjukkan sikap positif dan saling mendukung, serta menghargai satu sama lain demi mencapai tujuan bersama.

2.5 Teori Coordinated Management Of Meaning (CMM)

Coordinated Management of Meaning (CMM) adalah sebuah pendekatan yang dikembangkan oleh W. Barnett Pearce dan Vernon Cronen. CMM merupakan sebuah pendekatan komprehensif terhadap interaksi sosial yang menggunakan tata cara kompleks dari tindakan dan makna yang selaras dalam komunikasi (Rizal & Yuwita, 2021:79). Teori Coordinated Management of Meaning (CMM) adalah kerangka kerja yang digunakan untuk memahami bagaimana makna dibangun melalui interaksi sosial dan bagaimana komunikasi mempengaruhi cara kita memahami dan memaknai dunia. Teori ini berfokus pada bagaimana manusia saling

berinteraksi dan menciptakan makna bersama melalui proses komunikasi. CMM menekankan pentingnya konteks sosial, budaya, dan sejarah dalam memahami interaksi dan konstruksi makna.

Berdasarkan penjelasan diatas, teori Coordinated Management of Meaning (CMM) memiliki keterkaitan yang erat dengan komunikasi interpersonal yang seringkali dilihat dari perspektif tradisi sosiopsikologis yang mempelajari mengenai individu sebagai makhluk sosial, dimana komunikasinya difokuskan pada persuasi dan perubahan sikap. Komunikasi interpersonal melibatkan pembangunan makna bersama antara individu yang terlibat dalam interaksi tersebut dan teori CMM menekankan bahwa makna tidak hanya dibangun oleh satu individu, tetapi melalui proses komunikasi yang melibatkan pengertian bersama dan koordinasi tindakan. Dalam komunikasi interpersonal, individu saling berbagi cerita, pengalaman, dan persepsi mereka, dan melalui interaksi tersebut, mereka menciptakan makna bersama.

2.6 Pelatih

Secara istilah, pelatih diberi pengertian yaitu individu yang memiliki tugas sebagai pengarah bagi atlet hingga dapat menguasai sesuatu dan mendalami suatu bidang. Pada kajian bidang olahraga, pelatih merupakan individu yang melatih atlet pada suatu cabang olahraga. Pelatih bisa dikatakan sebagai orang yang ahli dan memiliki tugas sebagai pembimbing, pembina, serta mengarahkan atlet berprestasi dalam mewujudkan usaha yang maksimal dengan waktu yang singkat. Sedangkan

menurut Sukadiyanto (dalam Purbaningrum & Wulandari, 2021:152) mengungkapkan, bahwa pelatih merupakan individu dengan segala keahlian dalam membantu mewujudkan potensi atlet pada sebuah prestasi riil dengan maksimal pada waktu yang cepat.

Berdasarkan pengertian diatas, peneliti menyimpulkan bahwa pelatih merupakan seorang ahli yang bertanggung jawab sebagai pembimbing, pembina, dan pengarah yang memiliki beragam keterampilan dalam membantu atlet mengaktualisasikan potensi mereka untuk mencapai prestasi nyata secara optimal dalam waktu yang singkat.

2.7 Atlet

Dalam kehidupan sehari-hari sering terdengar kata atlet sebagai sebutan seseorang, sebutan ini biasanya dikaitkan dengan bidang olahraga. Dilihat dari realita di lapangan disebut sebagai atlet apabila seseorang adalah seorang olahragawan yang mengikuti sebuah perlombaan atau pertandingan yang meliputi kekuatan ketangkasan dan kecepatan dalam bidang olahraga. Selain itu dikatakan sebagai atlet apabila seseorang itu ahli dalam suatu cabang olahraga dan memiliki prestasi (berprestasi) dari cabang olahraga tersebut. Menurut Taftazani & Fauzia (2019:61) atlet merupakan olahragawan baik laki-laki dan perempuan yang melatih kemampuan secara khusus untuk bersaing dalam pertandingan.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa atlet merujuk kepada olahragawan, baik pria maupun wanita, yang secara khusus melatih kemampuannya untuk bersaing dalam pertandingan.

2.8 Taekwondo

Taekwondo adalah olahraga beladiri modern yang berakar pada beladiri tradisional Korea. Taekwondo terdiri dari tiga kata dasar, yaitu: Tae berarti kaki untuk menghancurkan dengan teknik tendangan, Kwon berarti tangan untuk menghantam dan mempertahankan diri dengan teknik tangan, serta Do yang berarti seni atau cara mendisiplinkan diri. Maka jika diartikan secara sederhana menurut Yoyok, taekwondo berarti seni atau cara mendisiplinkan diri atau seni bela diri yang menggunakan teknik kaki dan tangan kosong (Rarasti & Heri, 2019:25). Pada cabang olahraga beladiri Taekwondo, terdapat tiga kategori yang dipelajari. Kategori yang diberikan merupakan gabungan atas dasar-dasar Taekwondo yang telah diberikan dan telah disempurnakan, yaitu:

1. Kategori *Kyukpa* (teknik pemecahan benda keras)

Kyukpa adalah latihan teknik dengan memakai sasaran/obyek benda mati, untuk mengukur kemampuan dan ketepatan tekniknya. Obyek sasaran yang biasanya dipakai antara lain papan kayu, batu bata, genting, dan lain-lain. Teknik tersebut dilakukan dengan tendangan, pukulan, sabetan, bahkan tusukan jari tangan.

2. Kategori *Poomsae* (seni)

Poomsae adalah serangkaian gerakan atau pola dalam Taekwondo yang dilakukan secara individual atau bersama-sama. *Poomsae* menggabungkan berbagai teknik dasar dalam Taekwondo, seperti pukulan, tendangan, dan blokade, dalam rangkaian gerakan yang terkoordinasi dengan indah dan elegan. Ada tiga kategori *poomsae* dalam Taekwondo, yaitu *Taegeuk Poomsae*, *Palgwe Poomsae* dan *Black Belt Poomsae*.

Setiap *poomsae* memiliki arti dan tujuan yang terkait dengan nama *poomsae* dan nomor urutnya. Melalui latihan *poomsae*, praktisi Taekwondo akan meningkatkan keterampilan teknis, koordinasi, dan memori mereka, serta memperdalam pemahaman mereka tentang filosofi dan nilai-nilai Taekwondo. Aspek yang dinilai pada pertandingan *poomsae* ialah *Speed and Power* (Kecepatan dan Kekuatan), *Strength/Speed/Rhythm* (Ritme Gerakan yang dilakukan), *Expretion of Energy* (Penghayatan dan Ekspresi), serta keakuratan/ketepatan sasaran.

3. Kategori *Kyorugi* (Pertarungan)

Kyorugi adalah kategori pertandingan dalam Taekwondo, yang juga dikenal sebagai "*sparring*". *Kyorugi* memungkinkan dua praktisi Taekwondo untuk bertanding secara langsung dalam sebuah arena, dengan tujuan untuk mencetak poin atau mendapatkan kemenangan melalui *knockout* atau

diskualifikasi lawan. Dalam *Kyorugi*, ada beberapa kategori pertandingan, termasuk:

- a. Kategori Berat (*Weight Divisions*): Pada tingkat internasional, praktisi Taekwondo dibagi menjadi berbagai kategori berdasarkan berat badan mereka. Ini memastikan bahwa pertandingan fair dan seimbang, dengan praktisi yang seukuran dan seimbang melawan satu sama lain. Jumlah kategori berbeda tergantung pada kejuaraan dan asosiasi yang berbeda.
- b. Kategori Umur (*Age Categories*): Pada tingkat amatir, praktisi Taekwondo dibagi menjadi beberapa kategori usia, mulai dari anak-anak hingga dewasa. Kategori usia ini memastikan bahwa pertandingan fair dan seimbang, dengan praktisi yang seumur dan seimbang melawan satu sama lain.
- c. Kategori Gender (*Gender Categories*): Pada tingkat internasional, ada kategori pertandingan khusus untuk pria dan wanita. Pada tingkat amatir, terkadang praktisi Taekwondo dapat bertanding dengan lawan jenis kelamin yang sama.
- d. Kategori Kelas (*Class Categories*): Pada tingkat amatir, ada beberapa kategori pertandingan, termasuk kelas pemula dan kelas lanjutan. Kategori ini memastikan bahwa praktisi Taekwondo dapat bertanding dengan lawan yang memiliki tingkat keahlian yang seimbang.