

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Komunikasi Nonverbal

Semua individu memiliki kebutuhan dasar untuk menjalin hubungan dengan orang lain dalam menjalani hidupnya. Komunikasi merupakan upaya individu untuk tetap berinteraksi dengan orang lain. Komunikasi seseorang adalah suatu proses yang melibatkan perilaku dan interaksi antar individu dalam berhubungan dengan yang lain.

a. Pengertian Komunikasi

Kata komunikasi berasal dari bahasa latin *coomunicare* yang berarti berpartisipasi atau memberitahukan. Terdapat beberapa definisi komunikasi menurut ahli:¹

Menurut Edward Depari, 2000 Komunikasi adalah proses penyampaian gagasan, harapan dan pesan yang disampaikan melalui lambang tertentu mengandung arti dilakukan oleh penyampai pesan ditunjukkan kepada penerima pesan.

Komunikasi adalah suatu rangkaian peristiwa yang terkait dengan penyampaian pesan dari pengirim ke penerima. Komunikasi adalah proses di mana seseorang berusaha memberikan pengertian dengan cara pemindahan pesan

¹ Makalah Konsep Komunikasi Umum <http://www.peutuah.com/kedokteran/makalah-konsep-komunikasi-umum.html>. 2011. diakses tanggal 23 september 2013

Sedangkan menurut William J. Sailer, 1998 Komunikasi adalah proses yang mana simbol verbal dan non verbal dikirimkan diterima dan diberi arti.

Komunikasi adalah proses individu dalam mengirim stimulus untuk mengubah tingkah laku orang lain (Hovlan, Janis dan Kelly, 1981)

Louis Forsdale, 1981 menyatakan Komunikasi adalah suatu proses memberikan signal menurut aturan tertentu sehingga dengan cara ini suatu sistem dapat didirikan, dipelihara dan diubah.

Dari beberapa definisi tersebut secara umum dapat disimpulkan bahwa komunikasi merupakan proses pengiriman atau pertukaran stimulus, signal, simbol, informasi baik dalam bentuk verbal maupun non verbal dari pengirim ke penerima pesan dengan tujuan adanya perubahan baik dalam aspek kognitif, afektif maupun psikomotor.

Efek dari komunikasi biasanya di kenal dengan istilah Feed Back atau umpan balik. Artinya, jika ada feed back maka tujuan komunikasi tercapai atau/terjadi efek, dan sebaliknya. Tantang feed-beck ini, Wilbur Schramm dalam bukunya "*Communication Research in The United Stated*" menyatakan bahwa komunikasi akan sukses bila pesan di sampaikan komunikator cocok dengan "frame of reference" (pengalaman atau pengertian) dari komunikan.

b. Jenis-jenis Komunikasi Nonverbal

1) Kinesik

Pesan nonverbal yang menggunakan gerakan tubuh yang berarti, terdiri dari tiga komponen utama:

- a) *Pesan fasial* menggunakan air muka untuk menyampaikan makna tertentu. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa wajah dapat menyampaikan paling sedikit sepuluh kelompok makna: kebahagiaan, rasa terkejut, ketakutan, kemarahan, kesedihan, kemukakan, pengecaman, minat, ketakjuban dan tekad.

Leathers (1976) menyimpulkan penelitian-penelitian tentang wajah sebagai berikut: a) Wajah mengkomunikasikan penilaian dengan ekspresi senang dan tak senang, yang menunjukkan apakah komunikator memandang objek penelitiannya baik atau buruk; b) Wajah mengkomunikasikan berminat atau tak berminat pada orang lain atau lingkungan; c) Wajah mengkomunikasikan intensitas keterlibatan dalam situasi-situasi; d) Wajah mengkomunikasikan tingkat pengendalian individu terhadap pernyataan sendiri; dan wajah barangkali mengkomunikasikan adanya atau kurang pengertian.

- b) *Pesan gestural* menunjukkan gerakan sebagian anggota badan seperti mata dan tangan untuk mengkomunikasikan berbagai makna.

c) *Pesan postural* berkenaan dengan keseluruhan anggota badan, makna yang dapat disampaikan adalah: a) *Immediacy* yaitu ungkapan kesukaan dan ketidaksukaan terhadap individu yang lain. Postur yang condong ke arah yang diajak bicara menunjukkan kesukaan dan penilaian positif; b) *Power* mengungkapkan status yang tinggi pada diri komunikator. Anda dapat membayangkan postur yang tinggi hati di depan anda, dan postur orang yang merendahl; c) *Responsiveness*, individu dapat bereaksi secara emosional pada lingkungan secara positif dan negatif. Bila postur anda tidak berubah, anda mengungkapkan sikap yang tidak responsif.

2) Paralinguistik

Pesan non verbal yang berhubungan dengan adanya mengucapkan pesan verbal. Satu pesan verbal yang sama dapat menyampaikan arti yang berbeda bila diungkapkan secara berbeda. pesan ini oleh Dedy Mulyana (2005) disebutnya sebagai para-bahasa.

Terdapat lima fungsi pesan nonverbal yang dihubungkan dengan pesan verbal dalam komunikasi:²

1) *Repetisi*, yaitu mengulang kembali gagasan yang sudah disajikan secara verbal. Misalnya setelah mengatakan penolakan saya, saya menggelengkan kepala. *Substitusi*, yaitu menggantikan lambang-

² Jalaluddin Rahmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), hal. 289.

lambang verbal. Misalnya tanpa sepetah katapun, dengan menunjukkan persetujuan dengan mengangguk-anggukkan kepala.

- 2) *Kontradiksi*, menolak pesan verbal atau memberi makna yang lain terhadap pesan verbal. Misalnya anda ‘memuji’ prestasi teman dengan mencibirkan bibir, seraya berkata “Hebat, kau memang hebat”.
- 3) *Komplemen*, yaitu melengkapi dan memperkaya makna pesan non verbal. Misalnya, air muka anda menunjukkan tingkat penderitaan yang tidak terungkap dengan kata-kata.
- 4) *Aksentuasi*, yaitu menegaskan pesan verbal atau menggarisbawahi. Misalnya, anda mengungkapkan betapa jengkelnya anda dengan memukul meja.

Enam alasan mengapa pesan verbal sangat signifikan dalam proses komunikasi interpersonal yaitu:³

- 1) Faktor-faktor non verbal sangat menentukan makna dalam komunikasi. Ketika mengobrol atau berkomunikasi tatap muka, banyak menyampaikan gagasan dan pikiran lewat pesan-pesan non verbal. Pada gilirannya orang lain pun lebih banyak ‘membaca’ pikiran melalui petunjuk-petunjuk non verbal.
- 2) Perasaan dan emosi lebih cermat disampaikan lewat pesan non verbal ketimbang pesan verbal.

³ Rahmat, *Psikologi Komunikasi*,, hal. 287-289.

- 3) Pesan non verbal menyampaikan makna dan maksud yang relatif bebas dari penipuan, distorsi, dan kerancuan. Pesan non verbal jarang dapat diatur oleh komunikator secara sadar.
- 4) Pesan non verbal mempunyai fungsi metakomunikatif yang sangat diperlukan untuk mencapai komunikasi yang berkualitas tinggi. Fungsi metakomunikatif artinya memberikan informasi tambahan yang memperjelas maksud dan makna pesan. Di atas telah paparkan pesan verbal mempunyai fungsi repetisi, substitusi, kontradiksi, komplemen dan aksentuasi.
- 5) Pesan non verbal merupakan cara komunikasi yang lebih efisien dibandingkan dengan pesan verbal. Dari segi waktu, pesan verbal sangat tidak efisien. Dalam paparan verbal selalu terdapat *redundancy*, repetisi, ambiguity, dan abstraksi. Diperlukan lebih banyak waktu untuk mengungkapkan pikiran secara verbal.
- 6) Pesan non verbal merupakan sarana sugesti yang paling tepat. Ada situasi komunikasi yang dituntut untuk mengungkapkan gagasan dan emosi secara tidak langsung. Sugesti ini dimaksudkan menyarankan sesuatu kepada orang lain secara implisit (tersirat).

c. Tujuan Komunikasi

Dalam kehidupan sehari-hari, manusia tidak bisa lepas dari keberadaan orang lain disekitarnya, dengan komunikasi akan terjalin hubungan yang sangat baik. Secara umum tujuan komunikasi adalah:⁴

- 1) Mengubah sikap (*to change the attitude*)
- 2) Mengubah opini/ pandangan (*to change the opinion*)
- 3) Mengubah perilaku (*to change the behavior*)
- 4) Mengubah masyarakat (*to change the society*)

d. Fungsi Komunikasi

Dalam aktivitas keseharian, fungsi komunikasi sangat-sangat luas dan menyentuh pada banyak aspek kehidupan. Beberapa fungsi komunikasi tersebut antara lain:⁵

- 1) Menginformasikan (*to inform*)
- 2) Mendidik (*to education*)
- 3) Menghibur (*to entertain*)
- 4) Mempengaruhi (*to influence*)

e. Unsur-unsur Komunikasi

Dalam proses komunikasi satu unsur tidak lebih baik atau lebih penting dibanding unsur yang lain, proses komunikasi akan berjalan dengan baik dan bermakna bila semua unsur yang terlibat dapat

⁴ Wiryanto, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2003), hal. 55

⁵ Ibid.,

berjalan sebagaimana mestinya. Unsur-unsur ini sangat terkait dan mempengaruhi satu sama lain.

Unsur-unsur dalam komunikasi tersebut antara lain:⁶

1) Sumber (*source*)

Sumber sering disebut juga pengirim (*sender*), penyandi (*encoder*), komunikator (*communicator*), pembicara (*speaker*) atau *originator*. Sumber adalah pihak yang memberi inisiatif atau mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi. Sumber boleh jadi seorang individu, kelompok, organisasi, perusahaan atau bahkan suatu negara.

2) Pesan

Pesan yaitu apa yang dikomunikasikan oleh sumber kepada penerima. Pesan merupakan seperangkat simbol verbal dan atau non verbal yang mewakili perasaan, nilai, gagasan, atau maksud sumber tadi. Pesan mempunyai tiga komponen: makna, simbol yang digunakan untuk menyampaikan makna, dan bentuk atau organisasi pesan.

3) Saluran atau media

Saluran atau media yakni alat atau wahana yang digunakan sumber untuk menyampaikan pesannya kepada penerima. Saluran boleh jadi merujuk pada bentuk pesan yang disampaikan kepada penerima, apakah saluran verbal atau saluran non verbal.

⁶ Dedy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010), hal. 69-71.

4) Penerima (*receiver*)

Penerima sering juga disebut sasaran/ tujuan (*destination*), komunikate (*communicate*), pendengar (*listener*), penafsir (*interpreter*), penyandi-balik (*decoder*) atau khalayak (*audience*), yakni orang yang menerima pesan dari sumber. Berdasarkan pengalaman masa lalu, rujukan nilai, pengetahuan, persepsi, pola pikir dan perasaan, penerima pesan ini menerjemahkan atau menafsirkan yang ia terima menjadi gagasan yang dapat ia pahami.

5) Efek

Efek yaitu apa yang terjadi pada penerima setelah ia menerima pesan tersebut, misalkan penambahan pengetahuan (dari tidak tahu menjadi tahu), terhibur, perubahan sikap (dari tidak setuju menjadi setuju), perubahan keyakinan, perubahan perilaku (dari tidak bersedia membeli barang yang ditawarkan menjadi bersedia membeli).

f. Hambatan Komunikasi

Melakukan sebuah proses komunikasi tidaklah mudah, apalagi komunikasi yang efektif. Bahkan beberapa ahli komunikasi menyatakan tidak mungkinlah seseorang melakukan komunikasi yang sebenar-benarnya efektif. Berikut ini adalah beberapa hambatan komunikasi yang harus menjadi perhatian komunikator jika ingin komunikasinya sukses:⁷

⁷ Wiryanto, *Pengantar Ilmu Komunikasi*,, hal. 45-49.

1) Gangguan

Ada dua jenis gangguan terhadap jalannya komunikasi yang menurut sifatnya dapat diklasifikasikan sebagai gangguan mekanik dan gangguan semantik.

a) Gangguan mekanik (*mechanical, channel noise*)

Gangguan ini disebabkan saluran komunikasi atau kegaduhan yang bersifat fisik. Contohnya adalah bunyi menggaung pada pengeras suara atau riuh hadirin atau bunyi kendaraan lewat ketika seseorang berpidato dalam suatu pertemuan.

b) Gangguan semantik

Gangguan ini bersangkutan dengan pesan komunikasi yang pengertiannya menjadi rusak. Gangguan semantik tersaring ke dalam pesan melalui penggunaan bahasa. Lebih banyak kekacauan mengenai suatu konsep atau istilah yang terdapat pada komunikator, akan lebih banyak gangguan semantik dalam pesannya.

2) Kepentingan

Interest atau kepentingan akan membuat seseorang selektif dalam menanggapi atau menghayati suatu pesan. Orang akan hanya memperhatikan yang ada hubungannya dengan kepentingannya. Kepentingan bukan hanya mempengaruhi cara memperhatikan saja tetapi juga menentukan daya tanggap, perasaan, pikiran dan tingkah laku yang merupakan sifat reaktif terhadap segala

perangsang yang tidak bersesuaian atau bertentangan dengan suatu kepentingan.

3) Motivasi terpendam

Semakin sesuai komunikasi dengan motivasi seseorang semakin besar kemungkinan itu dapat diterima dengan baik oleh pihak yang bersangkutan dan sebaliknya. Seringkali pula terjadi seorang komunikator tertipu oleh tanggapan komunikan yang seolah-olah tampak khusu' (*attentive*) menanggapi, sungguhpun pesan komunikasi tak bersesuaian dengan motivasinya. *Tanggapan semu* dari komunikan ini tentunya punya motivasi terpendam.

4) Prasangka

Prasangka merupakan salah satu rintangan atau hambatan berat bagi suatu kegiatan komunikasi oleh karena orang yang mempunyai prasangka belum apa-apa curiga dan menentang komunikator yang melancarkan komunikasi. Dalam prasangka, emosi memaksa untuk menarik kesimpulan atas dasar prasangka tanpa menggunakan pikiran yang rasional. Emosi seringkali membuat pikiran dan pandangan terhadap fakta yang nyata, oleh karena sekali prasangka itu sudah mencekam, maka seseorang tidak akan dapat berpikir secara obyektif dan segala apa yang dilihatnya akan selalu bernilai negatif.

g. Nonverbal

Tidak dalam bentuk percakapan, tidak dalam bentuk bahasa.⁸ Komunikasi nonverbal adalah proses komunikasi dimana pesan disampaikan tidak menggunakan kata-kata. Contoh komunikasi nonverbal ialah menggunakan gerak isyarat, bahasa tubuh, ekspresi wajah dan kontak mata, penggunaan objek seperti pakaian, potongan rambut, dan sebagainya, simbol-simbol, serta cara berbicara seperti intonasi, penekanan, kualitas suara, gaya emosi, dan gaya berbicara.

Para ahli di bidang komunikasi nonverbal biasanya menggunakan definisi “tidak menggunakan kata” dengan ketat, dan tidak menyamakan komunikasi non-verbal dengan komunikasi nonlisan. Contohnya, bahasa isyarat dan tulisan tidak dianggap sebagai komunikasi nonverbal karena menggunakan kata, sedangkan intonasi dan gaya berbicara tergolong sebagai komunikasi nonverbal. Komunikasi nonverbal juga berbeda dengan komunikasi bawah sadar, yang dapat berupa komunikasi verbal ataupun nonverbal.

2. Pesan

a. Definisi Pesan

Pesan merupakan unsur penting dalam komunikasi. Agar dapat menggunakan dan menyampaikan pesan tersebut sesuai dengan apa

⁸ <http://artikel.com/arti-125239-nonverbal.html>. diakses tanggal 24 September 2013

yang diinginkan. Maka perlu diketahui apa makna dari pesan itu sendiri.

Pesan adalah keseluruhan dari apa yang disampaikan oleh komunikator. Pesan ini mempunyai inti pesan (tema) yang sebenarnya menjadi pengarah di dalam usaha mencoba mengubah sikap dan tingkah laku komunikan. Pesan dapat panjang lebar mengupas berbagai, namun inti pesan dari komunikasi akan selalu menarah kepada tujuan akhir komunikasi.⁹

Pesan di sini mewakili perasaan, nilai, gagasan, ataupun hal lainnya. penyampaian pesan bisa dilakukan melalui lisan, tatap muka, langsung atau menggunakan media atau saluran.

b. Bentuk Pesan

1) Pesan informatif

Pesan ini bersifat memberikan keterangan-keterangan (fakta-fakta), kemudian komunikan mengambil keputusan sendiri. Dalam situasi tertentu pesan informatif justru lebih berhasil daripada persuasif, misalnya audiensinya adalah kalangan cendekiawan.

2) Pesan persuasif

Dalam pesan ini berisikan bujukan, yakni membangkitkan pengertian dan kesadaran manusia bahwa apa yang disampaikan akan memberikan perubahan sikap, akan tetapi perubahan ini

⁹ H.A.W. Widjaja, *Ilmu Komunikasi Pengantar Studi*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000), hal. 32.

adalah atas kehendak sendiri (bukan paksaan). Perubahan itu diterima atas kesadaran sendiri.

3) Pesan koersif

Penyampaian pesan bersifat memaksa dengan menggunakan sanksi-sanksi apabila tidak dilaksanakan. Bentuk terkenal dari penyampaian model ini narasi dengan penekanan-penekanan yang menimbulkan tekanan batin dan ketakutan di kalangan publik (khalayak). Koersif dapat berbentuk perintah-perintah, intruksi, dan sebagainya.

c. Merumuskan Pesan yang Mengena

Pesan yang disampaikan harus tepat, ibarat menembak maka peluru yang keluar haruslah mengena pada sasaran. Pesan yang mengena harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut:¹⁰

1) Umum

Berisikan hal-hal yang umum dipahami oleh audiensi/komunikan, bukan soal-soal yang Cuma berarti atau dipahami oleh seseorang atau sekelompok tertentu.

2) Jelas dan gamblang

Pesan haruslah jelas dan gamblang, tidak samar-samar. Jika mengambil perumpamaan maka ambillah perumpamaan yang nyata mungkin. Untuk tidak ditafsirkan menyimpang dari yang maksudkan, maka pesan tersebut harus benar-benar jelas.

¹⁰ H.A.W. Widjaja, *Ilmu Komunikasi Pengantar Studi*,, hal. 33-34.

3) Bahasa yang jelas

Sebisa mungkin hindarilah menggunakan istilah-istilah yang susah dipahami oleh audiensi atau khalayak. Penggunaan bahasa jelas dan cocok dengan komunikasi, situasi daerah, dan kondisi di mana berkomunikasi. Hati-hati pula saat menggunakan istilah yang berasal dari bahasa daerah yang dapat ditafsirkan lain oleh lawan bicara, karena istilah satu daerah dengan daerah lain berbeda. begitu pula dengan istilah asing, sebisa mungkin untuk hindari.

4) Positif

Secara kodrati manusia selalu tidak ingin mendengar dan melihat hal-hal yang tidak menyenangkan dirinya. Oleh karena itu setiap pesan agar diusahakan atau diutarakan dalam bentuk positif. Kemukakan pesan untuk lebih mendapatkan simpati dan menarik.

5) Seimbang

Pesan yang disampaikan hendaklah tidak ekstrem dan tidak selalu menentang (mempertentangkan dua kutub yang berbeda) yaitu yang baik dan yang buruk, karena hal ini cenderung ditolak atau tidak diterima oleh komunikan. Sebab itu, jika berbicara seolah-olah kelompok satu paling benar, paling sempurna, dan paling bersih, sedangkan kelompok lain sebaliknya. Pesan ini berkecenderungan untuk tidak diterima oleh komunikan. Sebaliknya pesan itu dirumuskan seimbang, yaitu dengan mengemukakan keberhasilan yang telah dicapai.

6) Sesuaikan dengan keinginan komunikan

Orang-orang yang menjadi sasaran atau komunikan dari komunikasi yang dilancarkan selalu mempunyai keinginan-keinginan atau kepentingan-kepentingan tertentu. Dalam hal ini komunikator dapat menyesuaikan dengan keadaan, waktu dan tempat.

d. Hambatan-Hambatan terhadap Pesan

Sering kali yang dialami dalam komunikasi, lain yang dituju tapi lain juga yang diperoleh. Dengan kata lain apa yang diharapkan tidak sesuai dengan kenyataan. Hal ini disebabkan adanya hambatan-hambatan dalam sebuah pesan yang akan disampaikan. Hambatan-hambatan utama tersebut adalah:¹¹

1) Hambatan bahasa (*language factor*)

Pesan yang disalahartikan sehingga tidak mencapai apa yang diinginkan, apabila bahasa yang digunakan tidak dipahami oleh komunikan. Termasuk dalam hal ini adalah penggunaan istilah-istilah yang mungkin dapat diartikan berbeda atau sama sekali tidak dimengerti. Demikian pula saat menggunakan istilah-istilah yang ilmiah tapi belum merata (baku). Namun dalam komunikasi hal-hal seperti ini sering diucapkan dengan tujuan lain, atau sekedar penonjolan diri, dan pengalihan perhatian.

¹¹ H.A.W. Widjaja, *Ilmu Komunikasi Pengantar Studi*,, hal. 34-35.

2) Hambatan teknis (*noise factor*)

Pesan dapat tidak secara utuh diterima oleh komunikan karena gangguan teknis. Misalnya suara tidak sampai karena pengeras suara rusak, bunyi-bunyian, halilintar, lingkungan yang gaduh, dan lain-lain. Gangguan teknis ini lebih sering dijumpai pada komunikasi yang menggunakan media.

3. Wasit

a. Definisi Wasit

Wasit adalah seorang yang memiliki wewenang untuk mengatur jalannya suatu pertandingan olahraga.¹²

b. Recorder

Recorder bertugas mengontrol jalannya aktu pertandingan dan waktu istirahat, serta waktu penghentian sementara. Di samping itu juga bertugas untuk mencatat serta mengumumkan poin tambahan dan atau penalti.

c. Kelengkapan Taekwondo

- 1) Kejuaraan yang diselenggarakan oleh WTF mensyaratkan venue yang berkapasitas minimum 3.000 penonton. Ukuran lapangan keseluruhan minimum 60m x 40m dan tinggi dari lantai ke langit-langit gedung minimum 10m, dengan dilengkapi sistem audio-visual yang memadai untuk penonton dan kontestan, seperti tertera dalam buku Technical Manual. Penerangan berdaya minimum

¹² <http://id.wikipedia.org/wiki/Wasit>. diakses tanggal 24 September 2013

1.500 lux dan maksimum 1.800 lux, ditempatkan langsung di atas competition area. Seluruh ketentuan di atas sudah harus siap minimum 2 hari sebelum kejuaraan dilaksanakan dan disetujui oleh Technical Delegate.

- 2) Contest area berukuran 8m x 8m dengan permukaan rata-rata dan beralaskan matras-matras yang elastis dan tidak licin. Contest area dapat diletakkan di atas panggung setinggi 0,6 – 1 m dari lantai, dan demi keselamatan kontestan, tapi luarnya dibuat menurun dengan kemiringan tidak lebih dari 30 derajat.

- 3) Garis Batas Competition Area

Area 8m x 8m disebut Contest Area yang ditandai dengan warna biru dan garis tepi disebut Boundary Line. Bagian sebelah luar Boundary Line berwarna merah atau kuning. Boundary Line ke-1 sejajar dengan posisi Recorder's Desk dan Commission Doctor's Desk. Kemudian searah putaran jarum jam, garis tepinya disebut Boundary Line ke-2, ke-3, dan ke-4.

- 4) Posisi (Marka)

- a. Referee (Wasit Tengah)

Terletak 1,5m di belakang titik pusat Contest Area ke arah Boundary Line ke-3, disebut Referee's Mark.

- b. Judge (Wasit Sudut)

Terletak 0,5m ke arah keluar dari titik pertemuan Boundary Line:

1. Judge 1: antara Boundary Line ke-1 dan ke-2
2. Judge 2: antara Boundary Line ke-2 dan ke-3
3. Judge 3: antara Boundary Line ke-3 dan ke-4
4. Judge 4: antara Boundary Line ke-4 dan ke-1

Jika dengan sistem 3 Judge, maka posisi Judge terletak 0,5m di luar:

- a) Judge 1: antara Boundary Line ke-1 dan ke-2
 - b) Judge 2: di titik tengah Boundary Line ke-3, menghadap ke tengah Contest Area.
 - c) Judge 3: antara Boundary Line ke-4 dan ke-1
- c. Recorder
- Terletak 2m di belakang Safety Boundary Line ke-1 menghadap ke Contest Area dan berjarak 2m dari sudut pertemuan Boundary Line ke-1 dan ke-2.
- d. Commission Doctor
- Terletak minimum 3m ke arah kanan dari Safety Boundary Line.
- e. Kontestan
- Terletak pada dua titik berlawanan berjarak masing-masing 1m dari titik pusat Competition Area dan 4m dari Boundary Line ke-1, di mana kontestan Biru ke arah Boundary Line ke-2 dan kontestan Merah ke arah Boundary Line ke-4.

f. Coach

Terletak 1m di luar titik tengah Safety Boundary Line menurut posisi kontestannya dan selama bertugas tidak diperkenankan berdiri (kecuali saat meminta video replay), serta tidak diperkenankan meninggalkan tempatnya yang disebut Coach's Zina 1m x 1m. Bila melanggar aturan ini, maka coach tersebut akan dikenakan "Kyong-go" oleh Referee.

g. Inspection Desk

Terletak dekat pintu masuk menuju Competition Area untuk memeriksa perlengkapan pelindung kontestan.

d. Kontestan

1) Kualifikasi Kontestan

- a. Warga negara dari negara peserta
- b. Direkomendasikan oleh negara anggota WTF
- c. Pemegang sertifikat Dan/Poom yang dikeluarkan oleh Kukkiwon/WTF.
- d. Pemegang WTF Global Athlete License (GAL)
- e. Usia minimum 15 tahun di dalam tahun penyelenggaraan kejuaraan (usia 14-17 tahun untuk kejuaraan Taekwondo junior). Usia untuk Youth Olympic Games dapat berbeda sesuai dengan ketentuan dari IOC.

Batas usia dihitung berdasarkan tahun, bukan tanggal kejuaraan diselenggarakan, misalnya untuk Kejuaraan Taekwondo

Yunior yang diselenggarakan pada tanggal 22 Pebruari 2010, maka kontestan kelahiran 1 Januari 1993 s/d 31 Desember 1996 dapat berpartisipasi.

2) Seragam dan Perlengkapan Pelindung Kontestan

- a. Kontestan harus memakai WTF approved uniform (dobok), trunk protector (pelindung badan), groin guard (pelindung kemaluan), forearm guards (pelindung lengan), shin guards (pelindung tulang kering), hand protector (pelindung tangan), sensing socks (kaos kaki yang dilengkapi sensor) bila menggunakan *Protector & Scoring System (PSS)*, dan harus mengenakan mouth piece (pelindung mulut) sebelum memasuki arena. Head protector (pelindung kepala) dikepit di bawah lengan kiri saat memasuki Competition Area dan dipasangkan di kepala setelah diinstruksikan oleh Referee sebelum memulai pertandingan.
- b. Pelindung kemaluan, lengan, dan tulang kering harus dikenakan sebelum dobok. Kontestan harus membawa seluruh perlengkapan pelindung masing-masing, termasuk sarung tangan dan mouthpiece, untuk keperluan sendiri (semua harus WTF approved). Pemakaian benda apapun di atas kepala selain pelindung kepala, tidak diperbolehkan. Perlengkapan keagamaan (misalnya: jilbab) harus dikenalan dalam head

protector atau dobok, dan tidak berpotensi membahayakan atau mengganggu lawan.

- c. Spesifikasi dobok, perlengkapan pelindung, dan perlengkapan lainnya ditentukan secara terpisah.
- d. Panitia pelaksana kejuaraan wajib menyediakan seluruh perlengkapan pertandingan yang dibutuhkan dan perlu mendapat persetujuan untuk jumlah perlengkapan yang ditentukan dalam Technical Manual. Panitia pelaksana wajib menyediakan perlengkapan untuk para atlet saat melakukan training di vanue, bila diminta oleh WTF.

3) Pemeriksaan Medis

- a. Pada seluruh kejuaraan Taekwondo WTF, penggunaan obat atau zat kimia yang tertera dalam “WTF Anti-doping” dilarang. Untuk pertandingan Taekwondo yang diselenggarakan dalam “Olympic Games atau Multi Sports Games”, diberlakukan (peraturan) “WADA Anti-doping Code”.
- b. WTF dapat melaksanakan pemeriksaan atau tes medis bila dianggap perlu untuk memastikan apakah seorang kontestan telah melanggar peraturan ini. Kontestan pemenang yang menolak permintaan tes ini atau yang terbukti melanggar, akan dicopot dari posisinya dan digantikan oleh kontestan dalam posisi berikutnya.

- c. Panitia pelaksana bertanggung jawab atas pelaksanaan tes medis ini.
- d. Detail peraturan “WTF Anti-doping” diberlakukan secara hukum.¹³

e. Prosedur Pertandingan

1) Pemanggilan Kontestan

Nama kontestan dipanggil sebanyak tiga (3) kali dimulai tiga puluh (30) menit menjelang jadwal pertandingan.

2) Pemeriksaan fisik, kostum, dan perlengkapan

Setelah pemanggilan pertama, kontestan harus segera mendatangi Inspection Desk untuk menjalani pemeriksaan fisik, kostum, serta perlengkapannya oleh petugas yang ditunjuk oleh WTF. Kontestan tidak boleh menunjukkan sikap menolak atau menghindar untuk diperiksa, dan kontestan dilarang memakai barang-barang yang berpotensi membahayakan atau melukai kontestan lawannya.

3) Setelah menjalani pemeriksaan, kontestan melanjutkan bersiap di Coach’s Area dengan seorang coach & seorang dokter tim atau fisioterapis (jika ada).

4) Prosedur memulai dan mengakhiri pertandingan:

¹³ WTF Competition Rules & Interpretation

- a. Sebelum pertandingan dimulai, referee akan memanggil “Chung, Hong” (“Biru, Merah”), lalu kedua kontestan segera memasuki Contest Area dengan pelindung kepala dikepit di bawah lengankirinya. Bila seorang kontestan tidak siap berada di dalam Coach’s Zone atau belum siap perlengkapannya pada saat Referee memanggil “Chung, Hong”, maka kontestan tersebut dianggap mengundurkan diri dan Referee menyatakan lawannya yang sudah siap sebagai pemenangnya.
- b. Kontestan memasuki Contest Area saling berhadapan dan bersiap hingga Referee memberi aba-aba “Kyeong-rye”. Sewaktu menghormati badan dibungkukkan lebih dari 30 derajat dan kepala ditundukkan lebih dari 46 derajat dengan kedua tangan mengepal di sisi paha. Setelah saling memberi hormat, kontestan memakai pelindung kepalanya.
- c. Referee memulai pertandingan dengan aba-aba “Joon-bi” (siap) dan “Shi-jak” (mulai).
- d. Pertandingan di tiap ronde dimulai dengan aba-aba “Shi-jak” (mulai) oleh Referee dan diakhiri dengan aba-aba “Keuangan-man” (stop) oleh Referee. Walaupun Referee belum menyatakan “Keuangan-man” (stop), pertandingan dianggap usai apabila waktunya telah habis.
- e. Setelah ronde terakhir selesai, kontestan berdiri saling berhadapan lalu melepas pelindung kepalanya dan saling

memberi hormat saat Referee memberi aba-aba “Cha-ryeot”, “Kyeong-rye”, kemudian tetap berdiri menunggu Referee menyatakan pemenangnya.

- f. Referee menyatakan pemenangnya dengan mengangkat tangannya ke arah kontestan pemenang.
- g. Kontestan meninggalkan Contest Area.

5) Prosedur bertanding untuk Team Competition:

- a. Kedua tim berbaris sesuai susunan kontestan dalam daftar yang diserahkan, saling berhadapan.
- b. Prosedur sebelum memulai dan setelah berakhirnya pertandingan sama seperti pada poin 4 di atas.
- c. Kedua tim meninggalkan Contest Area menuju tempat yang telah ditentukan sampai pada gilirannya bertanding.
- d. Kedua tim kembali berbaris berhadapan dalam Contest Area setelah parta berakhir dipertandingan.
- e. Referee menyatakan pemenangnya dengan mengangkat tangannya ke arah tim pemenang.

f. Durasi Pertandingan

Tiga (3) ronde x dua (2) menit, dengan waktu istirahat antar ronde selama satu (1) menit. Bila terjadi seri setelah tiga (3) ronde, maka setelah diberikan waktu istirahat selama satu (1) menit, dilanjutkan dengan ronde ke-4 (Sudden Death round/Golden Point round) selama dua (2) menit. Technical Delegate dapat merubah waktu

pertandingan menjadi satu (1) menit x tiga (3) ronde atau satu setengah (1,5) menit x tiga (3) ronde atau dua (2) menit x dua (2) ronde, bila dipandang perlu sesuai dengan situasi dan kondisi.¹⁴

Dari penjelasan diatas, kita menjadi tahu begitu pentingnya peran dan tugas wasit dalam suatu pertandingan olahraga. Karenanya seorang wasit harus memiliki bekal dan kompetensi yang diperlukan agar pertandingan dapat berjalan dengan baik dari awal sampai akhir, begitu pula untuk berprofesi di bidang perwasitan, alangkah baiknya mengetahui kiat-kiat sukses menjadi wasit yang profesional. Pada makalah ini penulis akan memberikan kiat-kiat sukses menjadi wasit yang profesional dicabang olahraga taekwondo, mulai dari cara, kompetensi yang diperlukan, sikap, ilmu pendukung, dll.

g. Tugas dan Wewenang Wasit

- 1) Melindungi kontestan
- 2) Memastikan pelaksanaan pertandingan yang fair
- 3) Mengembangkan teknik-teknik yang baik dan ideal¹⁵

h. Syarat-syarat Wasit Taekwondo

Untuk menjadi seorang wasit taekwondo harus memenuhi beberapa persyaratan dibawah ini:

- 1) WNI yang baik, dan berdedikasi tinggi
- 2) Berbadan sehat dan fisik normal
- 3) Pendidikan minimal lulus SMA atau sederajat

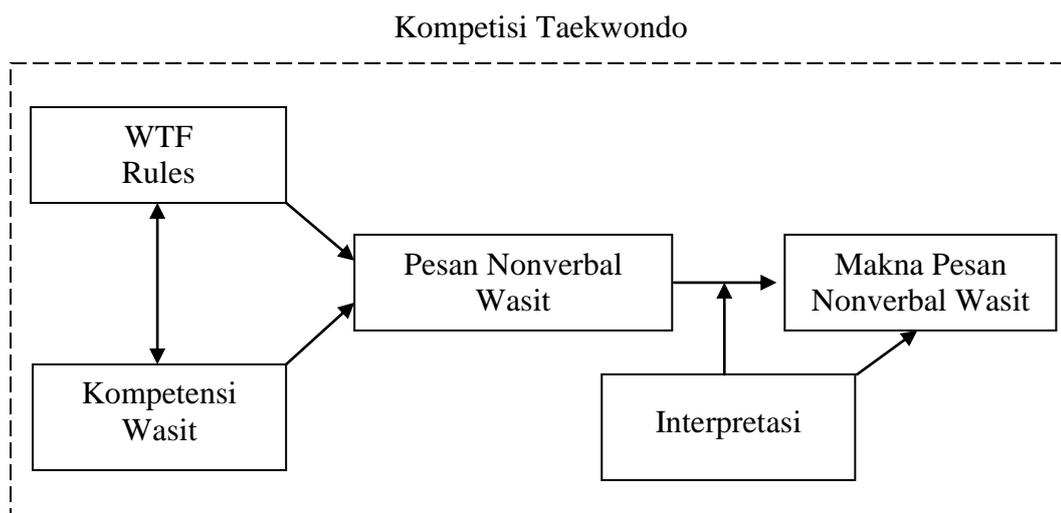
¹⁴ WTF Competition Rules & Interpretation

¹⁵ WTF Competition Rules & Interpretation

- 4) Sabuk hitam minimal DAN I
- 5) Lulus dalam penataran perwasitan sesuai dengan jenjang yang diikuti
- 6) Lulus tes fisik, psikologis sesuai dengan standar minimal yang ditentukan
- 7) Usia minimal 20 tahun¹⁶

B. Kerangka Pikir Penelitian

Adapun ilustrasi kerangka pikir penelitian “Pesan Nonverbal Wasit Pada Latihan Taekwondo Di Surabaya” adalah sebagai berikut: Gambar 1.1



Kerangka alur penelitian di atas menggambarkan tentang alur penelitian yang dilakukan peneliti. Dalam hal ini menjelaskan bagaimana pesan nonverbal di Taekwondo yang disampaikan melalui komunikasi interpersonal dalam menyampaikan pesan nonverbal kepada sesama.

¹⁶ <http://universologi.blogspot.com/2013/03/kiat-kiat-sukses-menjadi-wasit.html>. diakses tanggal 24 september 2013

Di sini peneliti menggunakan dua teori yaitu teori intraksi simbolik dan teori struktur kumulatif (Ekman & Friesen). Teori intraksi simbolik menekankan pada hubungan antara simbol dan intraksi. Ralph Larossa dan Donald C. Reitzes mengatakan bahwa intraksi simbolik adalah sebuah kerangka referensi untuk memahami bagaimana manusia, bersama dengan orang lainnya, menciptakan dunia simbolik dan bagaimana duni ini, sebaliknya membentuk perilaku manusia.¹⁷

Intraksi simbolik didasarkan pada ide-ide mengenai diri dan hubungannya dengan masyarakat. Ide ini dapat diinterpretasikan secara luas, sehingga ada tujuh asumsi yang memperlihatkan tiga tema besar dari interaksi simbolik. Tujuh asumsi tersebut adalah:¹⁸

1. Manusia bertindak terhadap orang lain berdasarkan makna yang diberikan orang lain pada mereka.
2. Makna diciptakan dalam intraksi manusia
3. Makna dimodifikasi melalui sebuah proses interpretatif
4. Individu-individu mengembangkan klonsep diri melalui intraksi dengan orang lain
5. Konsep diri memberikan sebuah motif penting untuk berperilaku
6. Orang dan kelompok-kelompok dipengaruhi oleh proses budaya dan sosial
7. Struktur sosial dihasilkan melalui intraksi sosial.

¹⁷ Richard West dan Lynn H. Turner, *Pengantar Teori Komunikasi*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2009), Hlm. 96

¹⁸ Ibid., hlm. 104

Dari ketujuh asumsi di atas, dapat diperlihatkan menjadi tiga tema besar dari intraksi simbolik, yaitu.¹⁹

1. Pentingnya makna bagi perilaku manusia
2. Pentingnya konsep diri
3. Hubungan antara individu dan masyarakat

Melihat dari konsep teori intraksi simbolik, pentingnya sebuah makna bagi perilaku manusia agar terjalin hubungan yang baik antar anggota maka peneliti mengacu pada teori struktur kumulatif (Eckman & Friesen). Dalam teori ini menjelaskan mengenai makna berkaitan dengan gerak tubuh dan ekspresi wajah, mereka beranggapan bahwa komunikasi nonverbal merefleksikan dua hal: apakah suatu tindakan yang disengaja dan apakah harus menyertai pesan nonverbal. Kedua tindakan tersebut telah menambahkan makna yang berkaitan dengan intraksi antara dua orang tersebut, dan ini oleh Eckman & Friesen disebut “*expressive behavior*”.²⁰

Teori ini didapat dari hasil pengamatan dan menggunakan pendekatan fenomenologi. Dari fenomenologi ini dapat diketahui makna gerakan tubuh dan ekspresi wajah khususnya yang berhubungan dengan kepribadian, perasaan dan emosi, sehingga menghasilkan komunikasi yang efektif, hubungan yang baik dan sedikitnya terjadi kesalahpahaman.

¹⁹ Ibid., hal. 106

²⁰ Sedjaja., S. Djuarsa, *Teori Komunikasi*, Jakarta, Universitas Terbuka. Hal: 248

C. Kajian Teoritik

1. Teori Interaksi Simbolik

Dalam penelitian mengenai komunikasi antar personal antara sesama anggota, peneliti mengacu pada teori interaksi simbolik.

Teori simbolik berorientasi pada prinsip bahwa orang-orang merespon makna yang mereka bangun sejauh mereka berinteraksi satu sama lain. Setiap individu merupakan agen aktif dalam dunia sosial, yang tentu saja dipengaruhi oleh budaya dan organisasi sosial, bahkan ia juga menjadi instrumen penting dalam produksi budaya, masyarakat dan hubungan yang bermakna yang mempengaruhi mereka.²¹

Komunikasi dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor dari dalam maupun dari luar diri setiap pelaku komunikasi. Setiap faktor tersebut akan mempengaruhi pesan non verbal dan cara dalam berkomunikasinya. Begitu pula wasit pada kejuaraan Taekwondo di Surabaya menggunakan pesan-pesan nonverbal komunikasi dalam interaksinya.

2. Teori Struktur Kumulatif (Erkman & Friesen)

Dalam penelitian yang membahas tentang pesan non verbal dalam komunikasi interpersonal peneliti juga mengacu pada teori Struktur Kumulatif (Eckman & Friesen).

Teori ini memfokuskan analisisnya pada makna yang diasosiasikan dengan kinesik. Teori mereka disebut “*cumulative structure*” atau “*meaning centered*” karena lebih banyak menjelaskan mengenai makna

²¹ Elvinaro Ardianto dan Bambang Q-Anees, *Filsafat Ilmu Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), hal. 136.

yang berkaitan dengan gerak tubuh dan ekspresi wajah dibandingkan struktur perilaku.

Mereka beranggapan bahwa komunikasi non verbal merefleksikan dua hal: apakah suatu tindakan yang disengaja dan apakah harus menyertai pesan non verbal. Kedua tindakan tersebut telah menambah makna yang berkaitan dengan interaksi antara dua orang tersebut, dan ini oleh Eckman dan Friesen disebut "*expressive behavior*".

Berkaitan dengan teori dan "*expressive behavior*" ini Eckman dan Friesen mengelompokkan perilaku non verbal menjadi lima tipe yaitu:

- a. *Emblem* adalah gerakan tubuh dan ekspresi wajah yang memiliki nilai sama dengan pesan verbal, yang disengaja, dan dapat berdiri sendiri tanpa bantuan pesan verbal.
- b. *Illustrator* adalah gerakan tubuh dan ekspresi wajah yang mendukung dan melengkapi pesan verbal. Misalkan raut muka yang serius ketika memberikan penjelasan untuk menunjukkan bahwa yang dibicarakan adalah persoalan serius.
- c. *Adaptor* adalah tindakan yang disengaja, yang digunakan untuk menyesuaikan tubuh dan menciptakan kenyamanan bagi tubuh dan emosi. Adaptor dibagi menjadi dua sub kategori yaitu:
 - 1) *Self* (menggaruk kepala, menyentuh hidung dan dagu)
 - 2) *Object* (menggigit pensil, memainkan pensil)

- d. *Regulator* adalah tindakan yang disengaja yang biasanya digunakan dalam percakapan.
- e. *Penunjukan perasaan atau effect display* yang dapat disengaja maupun tidak, dapat, menyertai pesan verbal maupun berdiri sendiri.²²

²² *Ibid.* hal. 248.