

**IMPLEMENTASI PROGRAM *SELLING DAY* DALAM  
MENUMBUHKAN JIWA *ENTERPRENEURSHIP* PADA SISWA  
MI AN-NUUR SLEMAN**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Pendidikan

Disusun Oleh:  
Mila Mawarni  
NIM: 13480002

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU MADRASAH IBTIDAIYAH  
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA  
2017**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mila Mawarni

NIM : 13480002

Program studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

menyatakan dengan sesungguhnya skripsi ini adalah asli hasil karya ~~atau~~ penelitian penulis sendiri dan bukan plagiasi dari karya orang lain kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 28 Juli 2017

Yang Menyatakan,



Mila Mawarni

NIM. 13480002

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## SURAT PERNYATAAN BERJILBAB

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mila Mawarni  
NIM : 13480002  
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
Prodi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah  
Semester : VIII (Delapan)

Dengan ini menyatakan bahwa pas foto yang diserahkan dalam daftar munaqosyah itu adalah pas foto saya yang berjilbab dan saya berani menanggung resiko dari pas foto saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.  
Diharapkan maklum adanya. Terima kasih.

Yogyakarta, 28 Juli 2017

Yang membuat,



Mila Mawarni

NIM, 13480002



## SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal.: Persetujuan Skripsi/Tugas Akhir

Lamp. :

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, meneliti, menelaah, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Mila Mawarni

NIM : 13480002

Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Judul Skripsi : Implementasi Program *Selling Day* Dalam Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneurship* Pada Siswa MI An-Nuur Sleman

sudah dapat diajukan kepada Program Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Pendidikan.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi/tugas akhir Saudari tersebut di atas dapat diterima/dimunaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 1 Agustus 2017

Pembimbing

Dr. Andi Prastowo, M. Pd. I.  
NIP. 19820505 201101 1 008



**PENGESAHAN SKRIPSI / TUGAS AKHIR**

Nomor : B-529/U/n.02/DT.00/PP.00.9/8/2017

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul : *Implementasi Program Selling Day Dalam Menumbuhkan Jiwa Entrepreneurship Pada Siswa MI An-Nuur Sleman*

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Mila Mawarni

NIM : 13480002

Telah dimunaqasyahkan pada : 9 Agustus 2017

Nilai Munaqasyah : A- (90,06)

dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

**TIM MUNAQASYAH**

Ketua Sidang

Dr. Andi Prastowo, M. Pd. I.  
NIP. 19820505 201101 1 008

Pengaji I  
  
Fitri Yuliawati, M.Pd.Si.  
NIP. 19820724 201101 2 001

Pengaji II  
  
Luluk Maulida, M.Si., M.Pd  
NIP. 19700302 200312 001

24 AUG 2017

Yogyakarta,.....

Dekan

Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



Dr. Ahmad Arifi, M.Ag.  
NIP.19661121 199203 1 002

## MOTTO

*“Kesabaran adalah mata pelajaran yang hanya bisa selesai, saat nafas kita selesai”<sup>1</sup>*

*“Mulailah dimanapun kamu berada,  
Lakukan apa yang kamu bisa, dan  
gunakan apa yang kamu punya”  
(Arthur Ase)<sup>2</sup>*



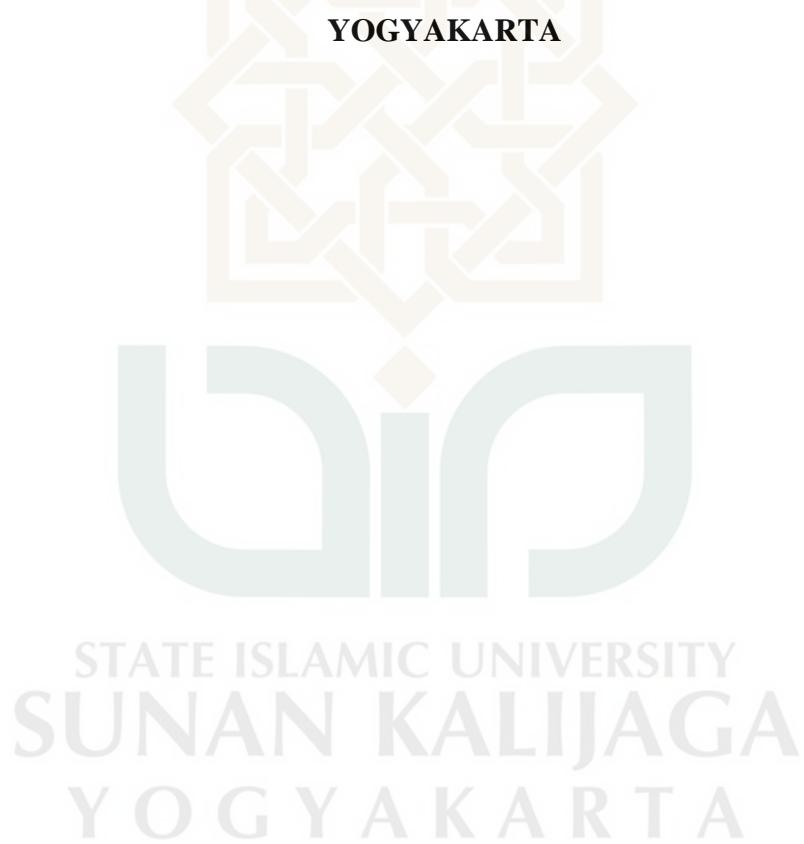
---

<sup>1</sup> Nia Arleni, pictaram.com, dalam laman [http://googleweblight.com/?lite\\_url=http://www.pictaram.com/user/niarlen/45255654/1459334006163168962\\_45255654&ei=1q0j05tW&Ic=idID&s=1&m=892&host=www.google.co.id&ts=1501421790&sig=ALNZjWkPopCTTTeu2g7mpim00zmxJ0ljA](http://googleweblight.com/?lite_url=http://www.pictaram.com/user/niarlen/45255654/1459334006163168962_45255654&ei=1q0j05tW&Ic=idID&s=1&m=892&host=www.google.co.id&ts=1501421790&sig=ALNZjWkPopCTTTeu2g7mpim00zmxJ0ljA), di akses pada tanggal 28 Juli 2017

<sup>2</sup> Anggiros, “30 words that will make your day motivation so better”, dalam laman <http://cintaihidup.com/listicle/24468>, di akses pada tanggal 28 Juli 2017

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**SKRIPSI INI PENULIS PERSEMBAHKAN UNTUK:**  
**ALMAMATER TERCINTA**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU MADRASAH IBTIDAIYAH**  
**FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA**  
**YOGYAKARTA**



## ABSTRAK

Mila Mawarni, "Implementasi Program *Selling Day* Dalam Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneurship* Pada Siswa MI An-Nuur Sleman". *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, UIN Sunan Kalijaga, 2017.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan implementasi program *selling day* dalam memunuhkan jiwa *entrepreneurship* bagi siswa MI An - Nuur Sleman

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data model Miles and Huberman [1] *Data Reduction* (Reduksi Data), [2] *Data Display* (Penyajian Data) [3] *Conclusion Drawing/Verification*. Dan untuk memeriksa keabsahan dan kevaliditasian data, menggunakan triangulasi data.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: dalam implementasi program *selling day* di MI An-Nuur mempunyai 4 tahap yaitu persiapan program, penyusunan program, pelaksanaan program dan evaluasi program, MI An-Nuur belum melaksanakan evaluasi kebijakan program secara keseluruhan, akan tetapi evaluasi program *selling day* baru dilaksanakan setiap selesai *selling day* bersama guru kelas masing-masing

**Kata Kunci:** *selling day, pengembangan diri, jiwa entrepreneurship*



## KATA PENGANTAR

الْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلٰةُ وَالسَّلَامُ عَلٰى أَسْرَفِ الْأَنْبِياءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلٰى أَلٰهٰهِ  
وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

*Alhamdulillahirabbilalamin*, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi yang berjudul “Implementasi Program *Selling Day* Dalam Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneurship* Pada Siswa MI An-Nuur Sleman” dapat terselesaikan. Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada baginda nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia ke jalan yang penuh dengan keberkahan.

Terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari bantuan dari berbagai pihak baik secara moril maupun materiil. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

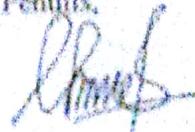
1. Dr. Ahmad Arifi, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta beserta staf-stafnya, yang telah membantu penulis dalam menjalani studi program Sarjana Strata Satu Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah.
2. Dr. Aninditya Sri Nugraheni, M.Pd., dan Bapak Drs. Nur Hidayat, M. Ag. selaku ketua dan sekretaris Program Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Dr. Andi Prastowo, M.Pd.I., sebagai pembimbing skripsi yang telah meluangkan banyak sekali waktu, mencerahkan pikiran, mengarahkan, memberikan motivasi, dan memberikan petunjuk dalam penulisan skripsi ini dengan penuh keikhlasan.
4. Dr. Maemonah, M. Ag., sebagai dosen pembimbing akademik yang telah membimbing dan memberikan semangat penulis.
5. Isro'i Eko Wibowo, S.Pd.I, selaku Kepala Sekolah MI An-Nuur Sleman, yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian di MI An-Nuur Sleman.
6. Bapak/Ibu guru kelas I hingga VI MI An-Nuur Sleman atas ketersediaanya menjadi subjek dan membantu terlaksananya penelitian ini.

7. Siswa-siswi MI An-Nuur Sleman atas ketersediaannya menjadi subjek dalam pengambilan data penelitian ini.
8. Kedua orang tuaku tercinta Bapak Ngatijo Wiji Prayitno dan Ibu Ponirah, yang selalu mencerahkan perhatian, kasih sayang, tidak pernah putus memberikan do'a dan dukungannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Ketiga kakakku yang saya hormati dan saya sayangi Mbak Martanti beserta keluarga kecilnya, Mbak Marini, S.Pd.AUD., beserta keluarga kecilnya, dan Mbak Maryana, S.Pd., beserta keluarga kecilnya, yang juga tak lelah menyemangati serta mendoakan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Segenap dosen dan karyawan yang ada di Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan atas didikan, arahan, perhatian, pelayanan, serta sikap ramah tamah dan bersahabat yang telah diberikan.
11. Temanku tercinta Laksmi Fahmi Kumala, Nurhayati Sugiarno Putri, Eka Yuli Kurnia Putri, yang sudah menjadi teman, kakak, adek, penyemangat sekaligus keluarga sejak bertahun-tahun yang lalu.
12. Temanku Susanti Puji Lestari dan Nur Fatimah yang sudah selalu menemani susah senangnya menjadi mahasiswa dari awal kuliah hingga selesaiannya skripsi ini. Terimakasih, karena kalian empat tahun terakhir ini menjadi berwarna.
13. Teman seperjuangan Magang 3 di MI Wahid Hasyim Kak Nop, Fathym, Kak Nahar, Mbak Wuri, Mbak Anna, Mbak Nur, Reni, Annisah atas suport semangat untuk penulis.
14. Teman-teman KKN 91.4 Dusun Belang Terbah Patuk Mbak Del, Kak Nisa, Kak Putri, Kak Aufa, Kak Erkana, Bang Catur, Mas Acung, Mba Fatin yang telah memberi semangat.
15. Keluarga besar TKA-TPA Tunas Melati, Karang Taruna KOSEK dan KT Kelurahan Caturharjo, Sanggar Bocah Jetis, dan ShabaOutbound yang selalu memberi dukungan serta semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
16. Teman-teman PGMI A angkatan 2013.
17. Teman-teman PGMI seangkatan 2013 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah mengisi hari-hari dengan belajar yang menyenangkan serta telah memberi motivasi dan semangat dalam menuntut ilmu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan. Akhirnya, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Amin.

Yogyakarta, 28 Juli 2017

Penulis,



Mila Mawarni  
NIM. 13480002



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN BERJILBAB .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>HALAMAN DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>HALAMAN DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>HALAMAN DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xv</b>
<b>HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Kegunaan Penelitian .....	8
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
A. Kajian Teori .....	9
1. Implementasi Kebijakan .....	9
2. Pengembangan Diri .....	20
3. Kewirausahaan .....	26
B. Kajian Pustaka .....	33
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
A. Jenis Desain Penelitian .....	37
B. Tempat Dan Waktu Penelitian .....	38
C. Subjek Penelitian .....	51
D. Metode Pengumpulan Data .....	53

E. Teknik Analisis Data.....	55
F. Uji Keabsahan Data.....	57
G. Sistematika Pembahasan .....	59
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>61</b>
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>86</b>
A. Simpulan .....	86
B. Saran.....	87
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>89</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>93</b>



## **DAFTAR TABEL**

Tabel III.1 : Data Guru Dan Karyawan MI An-Nur Sleman .....	44
Tabel III.2 : Jumlah Siswa MI An-Nuur Sleman .....	45



## DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 : Implementasi Program *Selling Day* MI An-Nuur Sleman..... 85



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Bukti Seminar Proposal .....	94
Lampiran II	: Permohonan Izin Penelitian .....	95
Lampiran III	: Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian.....	96
Lampiran IV	: Surat Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik .....	97
Lampiran V	: Surat BAPPEDA .....	98
Lampiran VI	: Kartu Bimbingan Skripsi .....	99
Lampiran VII	: Pedoman Pengumpulan Data .....	100
Lampiran VIII	: Cacatan Lapangan .....	103
Lampiran IX	: Sertifikat OPAC .....	166
Lampiran X	: Sertifikat SOSPEM .....	167
Lampiran XI	: Sertifikat Magang II .....	168
Lampiran XII	: Sertifikat Magang III.....	169
Lampiran XIII	: Sertifikat TOEFL .....	170
Lampiran XIV	: Sertifikat IKLAK .....	171
Lampiran XV	: Sertifikat KKN .....	172
Lampiran XVI	: Sertifikat ICT .....	173
Lampiran XVII	: Sertifikat PKTQ .....	174
Lampiran XVII	: Sertifikat Lectora.....	175
Lampiran XVIII	: Daftar Nama Siswa MI An-Nuur.....	176
Lampiran XIX	: Dokumentasi Penelitian .....	178
Lampiran XX	: Juklak <i>Selling Day</i> .....	180
Lampiran XXI	: Daftar Riwayat Hidup .....	183

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Anak lahir ke dunia ini pada dasarnya memiliki potensi yang sama. Proses pendidikan di lingkungan yang berbeda-beda yang menyebabkan aktualisasi potensi manusia satu dengan lainnya mengalami perbedaan.<sup>1</sup> Begitupun bangsa Indonesia memberikan layanan dan kemudahan, serta menjamin terselenggaranya pendidikan yang bernalutu bagi setiap warga negara tanpa diskriminasi. Dimana tercantum pada Undang-undang No.20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 11, menyatakan bahwa “Pemerintah dan Pemerintah Daerah wajib menjamin tersedianya dana guna terselenggaranya pendidikan bagi seiap warga negara yang berusia tujuh sampai dengan lima belas tahun.”<sup>2</sup> Sehingga dapat disimpulkan bahwa bagi anak yang usia SD hingga SMP wajib mendapatkan pendidikan secara gratis karena pendidikan itu sangat penting.

Mengingat pentingnya pendidikan, peran orangtua maupun guru dalam lembaga pendidikan sangat mempengaruhi kreativitas anak. Maka salah satu komponen yang berpengaruh dalam pendidikan untuk menghadapi tantangan yang ada yaitu sistem pendidikan. Dengan adanya sistem pendidikan yang baik, diharapkan mampu memberikan perubahan yang baik juga. Seperti dalam Undang-undang No.20 Tahun 2003 tentang Sistem

---

<sup>1</sup> Muhammad Fadillah, *Desain Pembelajaran PAUD: Tinjauan teoretik & Praktik*, (Jogjakarta: Ar Ruzz Media, 2012), hlm 17

<sup>2</sup> Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional No.20 Tahun 2003

Pendidikan Nasional Pasal 3, menyatakan bahwa pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab.<sup>3</sup>

Terlebih lagi di zaman modern ini semakin banyak tantangan dan godaan sebagai dampak dari kemajuan di bidang Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK). Dampak dari kemajuan IPTEK tersebut menawarkan berbagai kemudahan dan kenyamanan hidup, juga membuka peluang untuk melakukan kejahatan lebih canggih lagi jika ilmu pengetahuan dan teknologi tersebut disalah gunakan. Hal ini bisa dilihat pada fenomena-fenomena buruk yang marak terjadi di kalangan anak-anak remaja. Banyaknya kasus bunuh diri, tawuran antar pelajar, penyalahgunaan narkoba, pergaulan bebas dan berbagai macam tindak asusila lainnya. Peristiwa tersebut sangat ironis, karena ternyata banyak tindakan kriminal yang justru dilakukan oleh anak-anak dan remaja yang nantinya akan menjadi penerus bangsa. Selain itu di Indonesia masih banyak pengangguran sehingga menyebabkan banyak kemiskinan, baik di perkotaan maupun di pedesaan.

Badan Pusat Statistik memberitakan bahwa pada bulan September 2016, jumlah penduduk miskin (penduduk dengan pengeluaran per kapita per

---

<sup>3</sup> Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional No.20 Tahun 2003

bulan di bawah Garis Kemiskinan) di Indonesia mencapai 27,76 juta orang (10,70 persen), berkurang sebesar 0,25 juta orang dibandingkan dengan kondisi Maret 2016 yang sebesar 28,01 juta orang (10,86 persen). Persentase penduduk miskin di daerah perkotaan pada Maret 2016 sebesar 7,79 persen, turun menjadi 7,73 persen pada September 2016. Demikian pula persentase penduduk miskin di daerah perdesaan turun dari 14,11 persen pada Maret 2016 menjadi 13,96 persen pada September 2016. Meski selama periode Maret 2016–September 2016 persentase kemiskinan menurun, namun jumlah penduduk miskin di daerah perkotaan naik sebanyak 0,15 juta orang (dari 10,34 juta orang pada Maret 2016 menjadi 10,49 juta orang pada September 2016), sementara di daerah perdesaan turun sebanyak 0,39 juta orang (dari 17,67 juta orang pada Maret 2016 menjadi 17,28 juta orang pada September 2016).<sup>4</sup> Dengan ini artinya kemiskinan masih menjadi masalah besar di Indonesia.

Apalagi sekarang adanya Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) telah memberi dampak yang luas pada berbagai bidang kehidupan, salah satunya adalah bidang pendidikan. Pemberlakuan MEA akan berdampak pada semakin mudahnya masuknya tenaga kerja antar negara-negara di ASEAN. Indonesia sebagai salah satu negara ASEAN tentu harus banyak mempersiapkan diri agar dapat menghadapi MEA.

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) merupakan realisasi pasar bebas di Asia Tenggara yang telah dilakukan secara bertahap mulai KTT ASEAN di

---

<sup>4</sup> BPS, “Profil Kemiskinan Di Indonesia September 2016”, dikutip dari <https://www.bps.go.id/site/resultTab>, pada tanggal 26 Februari 2017 pukul 18.00

Singapura pada tahun 1992. Tujuan dibentuknya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) untuk meningkatkan stabilitas perekonomian dikawasan ASEAN, serta diharapkan mampu mengatasi masalah-masalah di bidang ekonomi antar negara ASEAN. Konsekuensi atas kesepakatan MEA tersebut berupa aliran bebas barang bagi negara-negara ASEAN, dampak bebas jasa, dampak arus bebas investasi, dampak arus tenaga kerja terampil, dan dampak arus bebas modal. Hal-hal tersebut tentunya dapat berakibat positif atau negatif bagi perekonomian Indonesia. Oleh karena itu perlu dilakukan strategi dan langkah-langkah agar Indonesia siap dan dapat memanfaatkan momentum MEA.<sup>5</sup>

Bidang pendidikan sebagai sarana peningkatan kualitas sumber daya manusia juga harus senantiasa berbenah. Pemberian dilakukan agar terciptanya lulusan-lulusan yang memiliki kompetensi yang tidak kalah dengan negara ASEAN lainnya. Sehingga kualitas sumber daya manusia Indonesia dapat meningkat.

Pendidikan di sekolah dasar ataupun madrasah ibtidaiyah memegang peran penting dalam proses pembentukan kepribadian siswa, baik yang bersifat internal (bagaimana mempersepsi dirinya), eksternal (bagaimana mempersepsi lingkungannya), dan suprinternal (bagaimana mempersepsi dan menyikapi Tuhannya sebagai ciptaan-Nya). Sebagai salah satu jenjang dalam pendidikan formal, Madrasah Ibtidaiyah memiliki peran penting dalam membentuk dasar-

---

<sup>5</sup> G.T Suroso Widyaiswara BPPK, "Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) dan Perekonomian Indonesia, dalam laman <http://www.bppk.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel/150-artikel-keuangan-umum/20545-masyarakat-ekonomi-asean-mea-dan-perekonomian-indonesia>, diunduh pada hari Kamis, 9 Februari 2017 pukul 05.30

dasar kompetensi pada peserta didik.<sup>6</sup> Kompetensi yang dimaksud tidak hanya kompetensi kognitif semata namun juga kompetensi sikap dan psikomotor. Ketiga kompetensi tersebut perlu dikembangkan secara seimbang agar dapat menghasilkan peserta didik yang paripurna.

Mengingat adanya program MEA yang tentunya akan meningkatkan persaingan sumber daya manusia dan persaingan pada bidang ekonomi, khususnya negara-negara ASEAN. Maka dari itu kompetensi kewirausahaan dikembangkan agar peserta didik memiliki kemampuan dalam berwirausaha sehingga kedepan dapat dijadikan bekal hidup peserta didik. Karena suatu negara dapat dikatakan maju apabila memiliki 2% pengusaha dari penduduknya, sedangkan Indonesia hanya sekitar 1,5% pengusaha.<sup>7</sup> Posisi ini dapat dikatakan jauh dari negara ASEAN yang lain seperti Singapura tercatat sebanyak 7%, Malaysia 5%, Thailand 4,5%, dan Vietnam 3,3% jumlah pengusahanya.<sup>8</sup>

MI An-Nuur merupakan lembaga pendidikan berbasis Islam yang berusaha mengembangkan ketiga kompetensi tersebut secara berimbang. Kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan oleh MI An-Nuur dapat mendorong pencapaian ketiga kompetensi tersebut. Salah satu keterampilan yang

---

<sup>6</sup> Andi Prastowo, 2014, "Sebagai salah satu jenjang dalam pendidikan formal, Madrasah Ibtidaiyah memiliki peran penting dalam membentuk dasar-dasar kompetensi pada peserta didik", *Jurnal Pendidikan Sekolah Dasar, Volume 1, Nomor 1*, diunduh dari <http://journal.uad.ac.id/index.php/JPSD/article/download/538/351>, pada tanggal 15 Maret 2017 pukul 16.15

<sup>7</sup> Rio Saputra & Ronny Dewanyara Putra, *Setiap Orang Berhak Sukses*,(Jakarta: Raih Asa Sukses, 2012), hlm.66

<sup>8</sup> Adhitya Himawan "Jumlah Pengusaha di Indonesia Baru 1,5 Persen dari Total Penduduk" dalam laman <http://www.suara.com/bisnis/2016/05/09/133306/jumlah-pengusaha-di-indonesia-baru-15-persen-dari-total-penduduk> , diunduh pada tanggal 28 Februari 2017 pukul 22.00

dikembangkan oleh MI An-Nuur adalah kompetensi keterampilan. Kompetensi keterampilan yang dikembangkan secara khusus adalah kompetensi kewirausahaan.<sup>9</sup>

Di MI An-Nuur kompetensi kewirausahaan dikembangkan melalui program sekolah bernama *Selling Day*. *Selling* berarti menjual dan *Day* berarti hari. Secara istilah *Selling Day* yang dimaksud adalah hari berjualan bagi peserta didik di MI An-Nuur. Dimana peserta didik MI An - Nuur menjual dagangannya kepada teman maupun guru atau karyawan.<sup>10</sup>

Program *Selling Day* mulai dilaksanakan tahun 2012. Tujuan program ini adalah untuk mengembangkan keterampilan wirausaha peserta didik, mengembangkan keterampilan berhitung peserta didik, dan sebagai sarana sosialisasi peserta didik baik antar peserta didik maupun peserta didik dengan guru. Adapun pelaksanaan teknisnya setiap kelas diberikan jadwal untuk berjualan pada tiap minggunya. Setiap peserta didik pada kelas yang mendapat giliran menyiapkan barang jualan sejumlah 20 buah. Adapun kriteria barangnya dipersiapkan oleh peserta didik yang berjualan dengan rentang harga antara 500-1.000 rupiah. Jenis barang yang dijual berganti tiap minggunya sesuai keinginan orang tua dan peserta didik yang berjualan. Bagi barang yang tidak laku disekolahan maka dibagikan kepada peserta didik lain

---

<sup>9</sup> Pengamatan pada hari Senin tanggal 23 Januari 2017 hingga Jum'at, tanggal 27 Januari 2017 di Madrasah Ibtidaiyah An Nuur Sleman

<sup>10</sup> Hasil wawancara dengan Isro'i Eko Wibowo, S.Pd.I selaku Kepala Madrasah Ibtidaiyah An Nuur Sleman, Hari Jum'at, tanggal 27 Januari 2017, Pukul 08.30 WIB di madrasah.

untuk dinikmati bersama. Waktu pelaksanaan *Selling Day* dimulai pukul 09.30-10.00 WIB.<sup>11</sup>

Adanya program *Selling Day* di MI An - Nuur memberikan dampak positif bagi peserta didik. Dampak tersebut diantaranya meningkatnya kemampuan merencanakan sesuatu dan kemampuan berhitung peserta didik. Dengan adanya program tersebut nantinya keterampilan tersebut dapat digunakan oleh peserta didik dalam menghadapi perkembangan zaman.<sup>12</sup>

Dari beberapa fakta di lapangan itulah, maka peneliti terdorong untuk mengadakan penelitian skripsi dengan judul “Implementasi Program *Selling Day* Dalam Membangun Jiwa Entrepreneurship Di MI An - Nuur Sleman” dengan maksud untuk mengetahui bagaimana peran program *selling day* dalam membangun jiwa *entrepreneurship* siswa serta kendala-kendala apa saja yang terjadi saat program kegiatan tersebut berlangsung.

## B. Rumusan Masalah

Bagaimana implementasi program *selling day* dalam menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* bagi siswa MI An-Nuur Sleman?

## C. Tujuan Penelitian

Mengacu pada latar belakang masalah tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan implementasi program *selling day* dalam memunuhkan jiwa *entrepreneurship* bagi siswa MI An-Nuur Sleman.

---

<sup>11</sup> Hasil wawancara dengan Isro'i Eko Wibowo, S.Pd.I selaku Kepala Madrasah Ibtidaiyah An Nuur Sleman, Hari Jum'at, tanggal 27 Januari 2017, Pukul 08.30 WIB di madrasah.

<sup>12</sup> Pengamatan pada hari Selasa tanggal 24 Januari 2017 hingga hari Jum'at, tanggal 27 Januari 2017 di Madrasah Ibtidaiyah An Nuur Sleman

## **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian ini, peneliti membedakan menjadi dua yaitu sebagai berikut:

1. Bersifat Teoritis
  - a. Memperkaya khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* pada anak.
  - b. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi peneliti lain yang ingin mengkaji tentang menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* pada anak melalui program kegiatan *selling day*.
2. Bersifat Praktis
  - a. Memberikan informasi kepada orang tua, bahwa penyelenggaraan kegiatan *selling day* mampu menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* dengan adanya bimbingan guru dan orangtua.
  - b. Menambah wawasan dan cara berfikir anak, khususnya yang mengikuti pendidikan di MI An-Nuur Sleman.
  - c. Penelitian ini memberikan wawasan dan khasanah keilmuan bagi peneliti khususnya dan bagi pembaca pada umumnya tentang kegiatan *selling day* di madrasah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Setelah mengumpulkan, mengolah, dan menganalisis data yang diperoleh dari penelitian tentang upaya pembentukan karakter siswa melalui kegiatan program *selling day* di MI An-Nuur Sleman, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Implementasi program *selling day* di MI An-Nuur Sleman mempunyai 4 tahap yaitu (a) persiapan program yang diadakan dengan membentuk tim perumus dalam rapat yang dihadiri kepala madrasah, wakil kepala madrasah, guru, wakil dari TU/administrasi, dan wakil dari komite madrasah, (b) penyusunan program, dalam penyusunan program *selling day* MI An-Nuur ditetapkan program *selling day* diadakan setiap hari Rabu pukul 09.30 – 10.00 dengan sistem rolling kelas, membuat tujuan/indikator pencapaian diadakannya program *selling day*, menentukan penanggung jawab program, (c) Program *selling day* dilaksanakan dari kepala sekolah turun ke guru kelas dan dari guru kelas sosialisasi langsung kepada siswa dan sosialisasi melalui group WA orangtua serta penjualan produk siswa. Program *selling day* dilaksanakan secara perputaran kelas setiap minggu pada hari Rabu pukul 09.30 – 10.00 WIB, dengan model implementasi kebijakan yang berpola “dari atas ke bawah” (*top down*) yaitu kepala madrasah mengingatkan guru kelas untuk memberi pemberitahuan kepada orangtua melalui group wa, dan guru kelas sebagai

penanggung jawab program *selling day* , (d) evaluasi, MI An-Nuur belum melaksanakan evaluasi kebijakan program *sellinng day*, akan tetapi hanya melaksanakan dengan cara setiap kegiatan *selling day* diadakan evaluasi yang dipimpin guru kelas baik itu evaluasi tentang modal, laba, rugi maupun tentang sikap siswa. Dengan menerapkan empat tahap kebijakan tersebut, program *selling day* di MI An-Nuur dapat berjalan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat disampaikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

### 1. MI An-Nuur Sleman

Bagi pihak sekolah agar lebih memperhatikan pelaksanaan dan evaluasi program *selling day*, agar tujuan dari program *selling day* dapat tercapai secara maksimal. Sebaiknya evaluasi program *selling day* secara keseluruhan dilaksanakan setiap satu kali putaran atau 5 minggu sekali. Sekolah juga harus menerapkan kedisiplinan dalam melaksanakan program *selling day* terutama ketepatan waktu pelaksanaan. Guru melakukan motivasi terhadap siswa secara berkala untuk menumbuhkan mental dan keberanian dalam berjualan pada siswa khusunya kelas bawah. Siswa hendaknya mengikuti program *selling day* secara konsisten, karena pengalaman yang di dapatkan saat *selling day*, berperan penting dalam menumbuhkan jiwa *entrepreneurship*, mental serta karakter positif siswa.

## 2. Prodi PGMI Fakultas Ilmu Tarbiyah dan keguruan UIN Sunan Kalijaga

Perlu dikembangkan kompetensi kewirausahaan bagi mahasiswa untuk mempersiapkan siswa dalam konteks pendidikan masa depan yang semakin maju.

## 3. Peneliti lain

Bagi peneliti yang lain diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini di masa yang akan datang dengan mempertimbangkan aspek lain yang merupakan kontribusi membangun jiwa *entrepreneurship*, seperti: produktif, ulet, tekun, tidak cepat puas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aatamoen, Moko P. 2008. *Entrepreneurship dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Bandung: Alfabeta.
- Anggiros. “30 words that will make your day motivation so better”, dalam laman <http://cintaihidup.com/listicle/24468>, di akses pada tanggal 28 Juli 2017
- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penenlitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arleni, Nia. pictaram.com. dalam laman [http://googleweblight.com/?lite\\_url=http://www.pictaram.com/user/niarl\\_en/45255654/1459334006163168962\\_45255654&ei=1q0J05tW&lc=idID&s=1&m=892&host=www.google.co.id&ts=1501421790&sig=ALNZjWkPopCTTTe-u2g7mpim00zmxJOljA](http://googleweblight.com/?lite_url=http://www.pictaram.com/user/niarl_en/45255654/1459334006163168962_45255654&ei=1q0J05tW&lc=idID&s=1&m=892&host=www.google.co.id&ts=1501421790&sig=ALNZjWkPopCTTTe-u2g7mpim00zmxJOljA), di akses pada tanggal 28 Juli 2017
- BPS, “Profil Kemiskinan Di Indonesia September 2016”, dikutip dari <https://www.bps.go.id/site/resultTab>, pada tanggal 26 Februari 2017 pukul 18.00
- BPPK, G.T Suroso Widya Iswara, “Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) dan Perekonomian Indonesia”, dalam laman <http://www.bppk.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel/150-artikel-keuangan-umum/20545-masyarakat-ekonomi-asean-mea-dan-perekonomian-indonesia>, diunduh pada hari Kamis, 9 Februari 2017 pukul 05.30
- Bungin, Burhan. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Aktualisasi Metodologis ke Arah Ragam Varian Kontemporer*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Chabib, Faisal. 2016. Pengembangan Entrepreneurship melalui Kegiatan Ekstrakurikuler dan Khidmah Pada Santri di Pondok Pesantren Al-Luqmaniyah Yogyakarta. Yogyakarta: Skripsi, Jurusan Pendidikan Agama Islam, Fakultas Ilmu Tarbiyah UIN Sunan Kalijaga.
- Dally, Dadang. 2010. *Balanced Score Card: Suatu Pendekatan Dalam Implementasi Manajemen Berbasis Sekolah*. Bandung: Rosdakarya.
- Darojat, Ojat dkk. 2013. *Pendidikan Kewirausahaan*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.
- Daryanto dan Suryatri Darmiatun. 2013. *Implementasi Pendidikan Karakter Di Sekolah*. Yogyakarta: Gava Media

- Departemen Agama RI. 2005. *Pedoman Kegiatan Pengembangan Diri Untuk Madrasah*. Jakarta: Direktorat Jenderal Kelembagaan Agama Islam.
- Emzir. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: Rajawali Press.
- Fadillah. Muhammad. 2012. *Desain Pembelajaran PAUD: Tinjauan teoretik & Praktik*. Jogjakarta: Ar Ruzz Media.
- Fahmi, Irham. 2014. *Kewirausahaan: Teori, Kasus, dan Solusi*. Bandung: Alfabeta.
- Gunawan, Heri. 2012. *Pendidikan Karakter*. Bandung: Alfabeta.
- Hadi, Amirul dan Haryono. 1998. *Metodologi Penelitian Pendidikan 2*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Hadi, Sutrisno. 1987. *Metodologi Research 2*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hidayah, Choirul. 2014. Pengembangan Kreativitas Anak Usia Dini Berbasis Pendidikan Tauhid Dan Entrepreneurship. Yogyakarta: *Tesis*. Program Studi Pendidikan Guru Raudhatul Athfal, Gelar Magister Pendidikan Islam UIN Sunan Kalijaga.
- Himawan, Adhitya “Jumlah Pengusaha di Indonesia Baru 1,5 Persen dari Total Penduduk” dalam laman <http://www.suara.com/bisnis/2016/05/09/133306/jumlah-pengusaha-di-indonesia-baru-15-persen-dari-total-penduduk> , diunduh pada tanggal 28 Februari 2017 pukul 22.00
- Kasmir. 2009. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Moleong, Lexy J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhaimin dkk. 2009. *Manajemen Pendidikan: Aplikasi dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*. Malang: Kencana.
- Mutmainah. 2013. Pengembangan Entrepreneurship di SMK N 1 Bantul dalam Perspektif Pendidikan Islam. Yogyakarta : *Skripsi*. Jurusan Pendidikan Agama Islam, Fakultas Tarbiyah UIN Sunan Kalijaga.
- Naim, Ngainun. 2012. *Character Building*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Prastowo, Andi. 2014. “Sebagai salah satu jenjang dalam pendidikan formal, Madrasah Ibtidaiyah memiliki peran penting dalam membentuk dasar-dasar kompetensi pada peserta didik”, *Jurnal Pendidikan Sekolah Dasar*, Volume 1, Nomor 1, diunduh dari

<http://journal.uad.ac.id/index.php/JPSD/article/download/538/351>, pada tanggal 15 Maret 2017 pukul 16.15

- Safik, Muhammad. 2013. Pengembangan Sumber Daya Manusia Melalui *Edupreneurship* di Pesantren Ihwal Rasul Semarang. Yogyakarta: *Skripsi*. Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga.
- Sani, Ridwan Abdullah. 2014. *Pembelajaran Saintifik untuk Implementasi Kurikulum 2013*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sanjaya, Wina. 2008. *Perencanaan dan Desain Pembelajaran*. Jakarta: Kencana.
- Saputra, Rio & Ronny Dewanyara Putra. 2012. *Setiap Orang Berhak Sukses*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Sari, Nur Pragita. 2015. Penerapan Konsep Trichotomi Pendidikan Islam Dalam Pembelajaran Prakarya Dan Kewirausahaan Kelas X di SMK Negeri 1 Boyolali. Yogyakarta: *Skripsi*. Jurusan Pendidikan Agama Islam, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga.
- Setiati, Eni. 2010. *Kidpreneur: Ajari Anak Berwirausaha sejak Dini*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Sugiyanto. "Karakteristik Anak Usia SD", dalam laman [https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/tmp/Karakteristik%2520Siswa%2520SD.pdf&ved=0ahUKEwjhyta6pNjSAhWEjLwKHZ45CPQQFggdMAE&usg=AFQjCNHp3sXD2quJqVlvFdolIpvTTCDWw&sig2=ZAMSKw5oD3ttCrBnXsp\\_Pw](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/tmp/Karakteristik%2520Siswa%2520SD.pdf&ved=0ahUKEwjhyta6pNjSAhWEjLwKHZ45CPQQFggdMAE&usg=AFQjCNHp3sXD2quJqVlvFdolIpvTTCDWw&sig2=ZAMSKw5oD3ttCrBnXsp_Pw), diunduh pada tanggal 28 Februari 2017 pukul 08.00
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabet.
- Sugiyono. 2013. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2013 *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukandarrumidi. 2012. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

- Syafaruddin. 2008. *Efektivitas Kebijakan Pendidikan: Konsep, Strategi, dan Aplikasi Kebijakan Menuju Organisasi Sekolah Efektif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Tilaar, H.A.R & Riant Nugroho. 2009. *Kebijakan Pendidikan: Pengantar Untuk Memahami Kebijakan Pendidikan Dan Kebijakan Pendidikan Sebagai Kebijakan Publik*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional No.20 Tahun 2003.
- Upton, Penney. 2012. *Psikologi*. Erlangga
- Wijatno, Serian. 2009. *Pengantar Entrepreneurship*. Jakarta: Grasindo.



## PEDOMAN PENGUMPULAN DATA

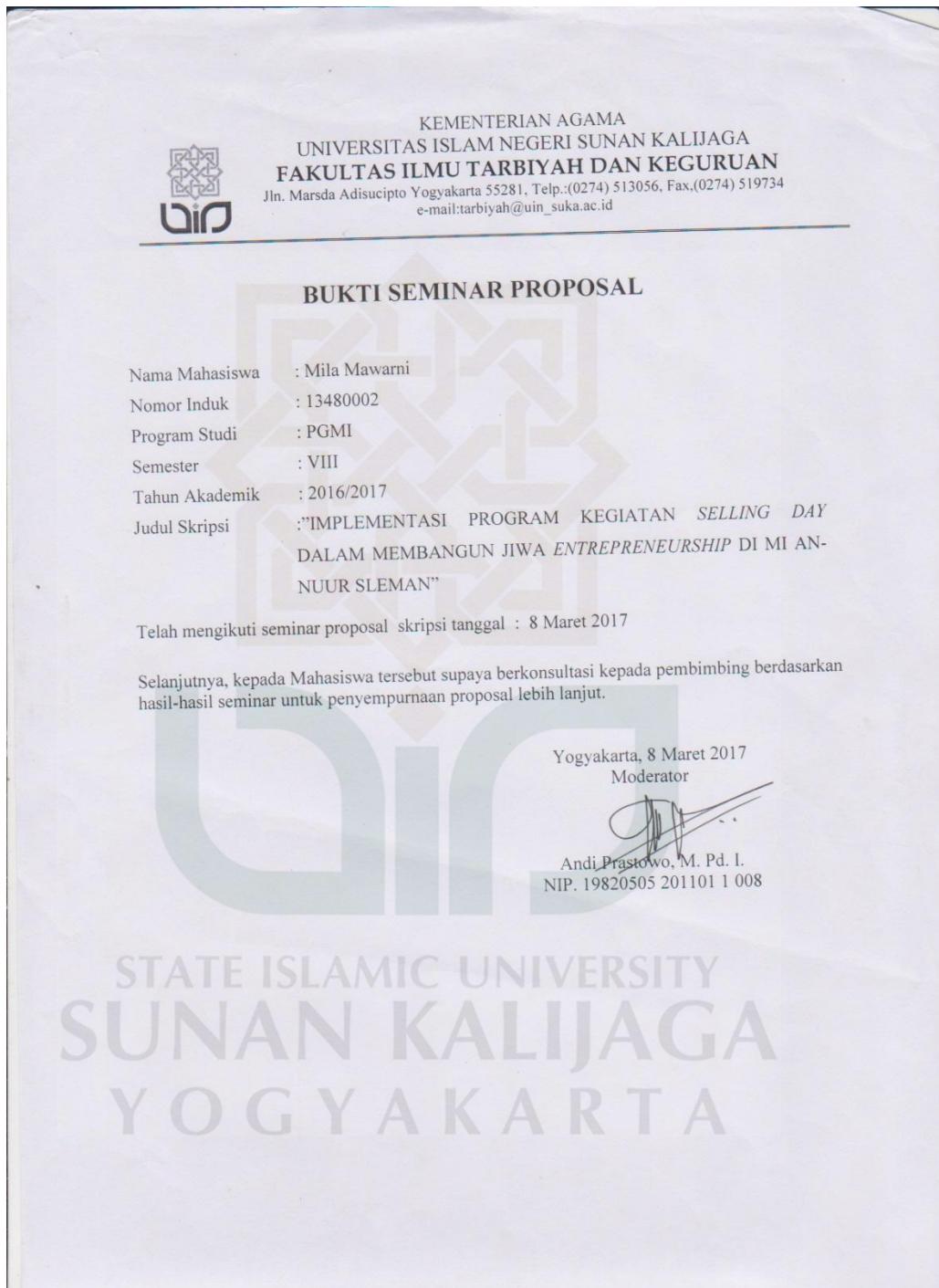
No	Rumusan Masalah	Landasan Teori	Sub Variabel	Indikator	Instrumen Wawancara	Instrumen Observasi	Instrumen Dokumentasi
1.	Bagaimana implementasi kebijakan program <i>selling day</i> siswa MI An-Nuur Sleman?	Implementasi kebijakan	Merencanakan program kegiatan	Madarsah menyusun RKS/M untuk kegiatan <i>selling day</i>	a. Siapakah yang menginspirasi/mencetuskan program <i>selling day</i> ini? (KM, WK) b. Dalam kaitannya dengan kurikulum, program <i>selling day</i> ini posisinya dimana? (KM, WK) c. Apa saja yang dipersiapkan dalam memulai melaksanakan program <i>selling day</i> ini? (KM, WK, GK)		Dokumen berupa rekaman dan juklak kurikulum (a,b,c)
			Persiapan melaksanakan program	Madrasah membentuk tim perumusan RKS/M	a. Siapakah yang menginspirasi/mencetuskan program <i>selling day</i> ini? (KM, WK) b. Adakah tim perumus program <i>selling day</i> ? (KM) c. Siapa saja tim perumus program <i>selling day</i> ? (KM)		Dokumen rekaman dan notulen (a,b,c)
			Perumusan program	Madrasah membuat program kegiatan karena adanya latar belakang tantangan	a. Apa yang melatar belakangi adanya program <i>selling day</i> ini? (KM/WK) b. Bagaimana proses perumusan program <i>selling day</i> ? (KM)		Dokumen rekaman (a,b)
			Penyusunan program	Madrasah mempunyai indikator keberhasilan, penanggung jawab dan menyusun kegiatan program <i>selling day</i>	a. Sejak kapan dilaksanakan/ditetapkan program <i>selling day</i> ini? (KM) b. Apa saja indikator program <i>selling day</i> ? (KM) c. Siapa penanggung jawab program <i>selling day</i> ? (KM) d. Setiap hari apa program <i>selling day</i> dilaksanakan? (KM, PJ) e. Bagaimana pembagian jadwal dalam program <i>selling day</i> ? (PJ)		Dokumen rekaman, juklak (a,b,c,d,e)
			Penyusunan rencana biaya	Sumber pendanaan program <i>selling day</i>	a. Darimanakah sumber pendanaan program <i>selling day</i> ? (KM) b. Adakah dana khusus dalam penyelenggaraan program <i>selling day</i> ? (KM)		Dokumen rekaman (a,b)
			Evaluasi	Melakukan identifikasi tingkat	a. Apakah ada kegiatan pemantauan program <i>selling day</i> ? (KM)		Dokumen rekaman (a,b)

			keberhasilan pelaksanaan program <i>selling day</i>	<p>b. Apakah dilaksanakan evaluasi untuk program <i>selling day</i>? (KM, PJ)</p> <p>c. Kapan evaluasi program <i>selling day</i> dilaksanakan? (KM)</p>		Notulen evaluasi (b,c)
		Pengembangan diri	Tujuan dilaksanakan program <i>selling day</i>	<p>a. Apakah program <i>selling day</i> ini termasuk dalam pembelajaran pengembangan diri? (KM, WK, GK)</p> <p>b. Termasuk dalam kemampuan/keterampilan apakah program <i>selling day</i> ini? (KM, WK)</p> <p>c. Apa tujuan diadakannya pengembangan diri program <i>selling day</i> ini? (KM, WK)</p> <p>d. Bagaimana peran kegiatan pengembangan diri <i>selling day</i> ini? (KM, WK, GK,Krywn)</p>		Dokumen rekaman (a, b, c, d)
			Kegiatan Program <i>selling day</i>	<p>a. Apa latar belakang pendidikan ustaz/ustazah? (KM, GK)</p> <p>b. Pelatihan/seminar/workshop apa yang pernah ustaz/utadzah ikuti? (KM, GK)</p> <p>c. Sejak kapan program <i>selling day</i> ini dimulai? (KM)</p> <p>d. Apakah ada evaluasi untuk program <i>selling day</i> ini? (KM, WK, GK)</p> <p>e. Apa peran guru kelas dalam melancarkan program <i>selling day</i> ini? (GK)</p> <p>f. Apa latar belakang atau pekerjaan orang tua peserta didik? (PD)</p> <p>g. Apa cita-cita peserta didik? (PD)</p> <p>h. Mulai kapan peserta didik mengikuti <i>selling day</i>? (PD)</p> <p>i. Mengapa peserta didik mengikuti <i>selling day</i>? (PD)</p> <p>j. Apakah peserta didik mengikuti <i>selling day</i> atas inisiatif sendiri atau bagaimana? (PD)</p> <p>k. Apa sajakah pengalaman menarik dan tidak menarik yang pernah peserta didik alami</p>	Observasi berjalannya program <i>selling day</i> (q)	<p>Dokumen berupa rekaman wawancara(a-p)</p> <p>Dokumen berupa foto (q)</p>

					<p>dalam <i>selling day</i>? (PD)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>l. Kesulitan apa yang peserta didik alami ketika <i>selling day</i>? (PD)</li> <li>m. Apakah <i>selling day</i> ini tidak mengganggu belajar? (PD)</li> <li>n. Bagaimana pengalaman-pengalaman peserta didik selama mengikuti <i>selling day</i>? (PD)</li> <li>o. Jika peserta didik dikasih modal 2 jt untuk berjualan, usaha apa yang akan dilakukan peserta didik? (PD)</li> <li>p. Jika ada peluang usaha, apa yang akan peserta didik lakukan? (PD)</li> <li>q. Bagaimana program <i>selling day</i> dilaksanakan? (KM, WK, GK, PD)</li> </ol>		
2.	Bagaimanakah kontribusi program <i>selling day</i> dalam menumbuhkan jiwa <i>entrepreneurship</i> bagi siswa MI An-Nuur Sleman?	Kewirausahaan	Pendidikan kewirausahaan	Program <i>selling day</i> penunjang jiwa kewirausahaan	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Apakah program <i>selling day</i> ini termasuk dalam pendidikan kewirausahaan? (KM, WK, GK)</li> <li>b. Bagaimana menanamkan jiwa kewirausahaan kepada peserta didik? (KM, GK)</li> <li>c. Bagaimana peran program <i>selling day</i> dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan peserta didik? (KM, GK)</li> <li>d. Bagaimana partisipasi atau antusias dari peserta didik untuk mengikuti program <i>selling day</i>? (KM, GK, Krywn)</li> <li>e. Bagaimana urgensi program <i>selling day</i> terhadap peserta didik dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan? (KM, GK, Krywn)</li> </ol>	Dokumentasi berupa rekaman (a, b, c, e)  Dokumen berupa foto (d)	
3.	Apa saja yang menjadi hambatan dan pendukung dalam program <i>selling day</i> bagi siswa MI An-Nuur Sleman?	Karakteristik peserta didik tingkat MI	Pengondisian anak	Karakter peserta didik yang masih suka bermain	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Apakah peserta didik mengikuti peraturan program <i>selling day</i> saat berlangsung? (GK, PD)</li> <li>b. Bagaimana cara mengatasi peserta didik yang lupa membawa barang dagangan? (GK)</li> <li>c. Bagaimana cara mengajak anak agar menghilangkan sikap pemalu? (GK)</li> </ol>	Dokumentasi berupa rekaman (a,b,c)	

			Kegiatan peserta didik kelas bawah (1-3)	<p>a. Apakah peserta didik kelas bawah sudah mampu mempromosikan barang jualannya? (GK, PD)</p> <p>b. Apakah peserta didik kelas bawah sudah membuat barang jualannya sendiri? (PD)</p> <p>c. Sudahkah muncul jiwa entrepreneurship pada peserta didik kelas bawah? (GK)</p>		Dokumnetasi berupa rekaman
			Kegiatan peserta didik kelas atas (4 – 6)	<p>a. Apakah peserta didik kelas bawah sudah mampu mempromosikan barang jualannya? (GK, PD)</p> <p>b. Apakah peserta didik kelas bawah sudah membuat barang jualannya sendiri? (PD)</p> <p>c. Sudahkah muncul jiwa entrepreneurship pada peserta didik kelas bawah? (GK)</p> <p>d. Apakah dirumah mereka juga berjualan seperti disekolah? (PD)</p>		Dokumentasi berupa rekaman



**Lampiran I : Bukti Seminar Proposal**

## Lampiran II : Permohonan Izin Penelitian

  
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA**  
**FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN**  
 Alamat : Jl. Marsda Adisucipto Telp. 513056, 7103871, Fax. (0274) 519734 <http://tarbiyah.uin-suka.ac.id/>  
 E-mail : [ftk@uin-suka.ac.id](mailto:ftk@uin-suka.ac.id) YOGYAKARTA 55281

---

**Nomor** : B-0885/Un.02/DT.1/PN.01.1/03/2017 20 Maret 2017  
**Lamp.** : 1 Bendel Proposal  
**Perihal** : Permohonan Izin Penelitian

Kepada  
 Yth : Pimpinan Mi An-Nuur Sleman  
*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Dengan hormat, kami beritahukan bahwa untuk kelengkapan penyusunan skripsi dengan Judul: "**IMPLEMENTASI PROGRAM KEGIATAN SELLING DAY DALAM MEMBANGUN JIWA ENTERPRENEURSHIP SISWA DI MI AN-NUUR SLEMAN**", diperlukan penelitian. Oleh karena itu kami mengharap dapatlah kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin kepada mahasiswa kami :

Nama : Mila Mawarni  
 NIM : 13480002  
 Semester : VIII (Delapan)  
 Jurusan : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah  
 Alamat : Jetis Rt.08/15 Caturharjo,Sleman,Yogyakarta

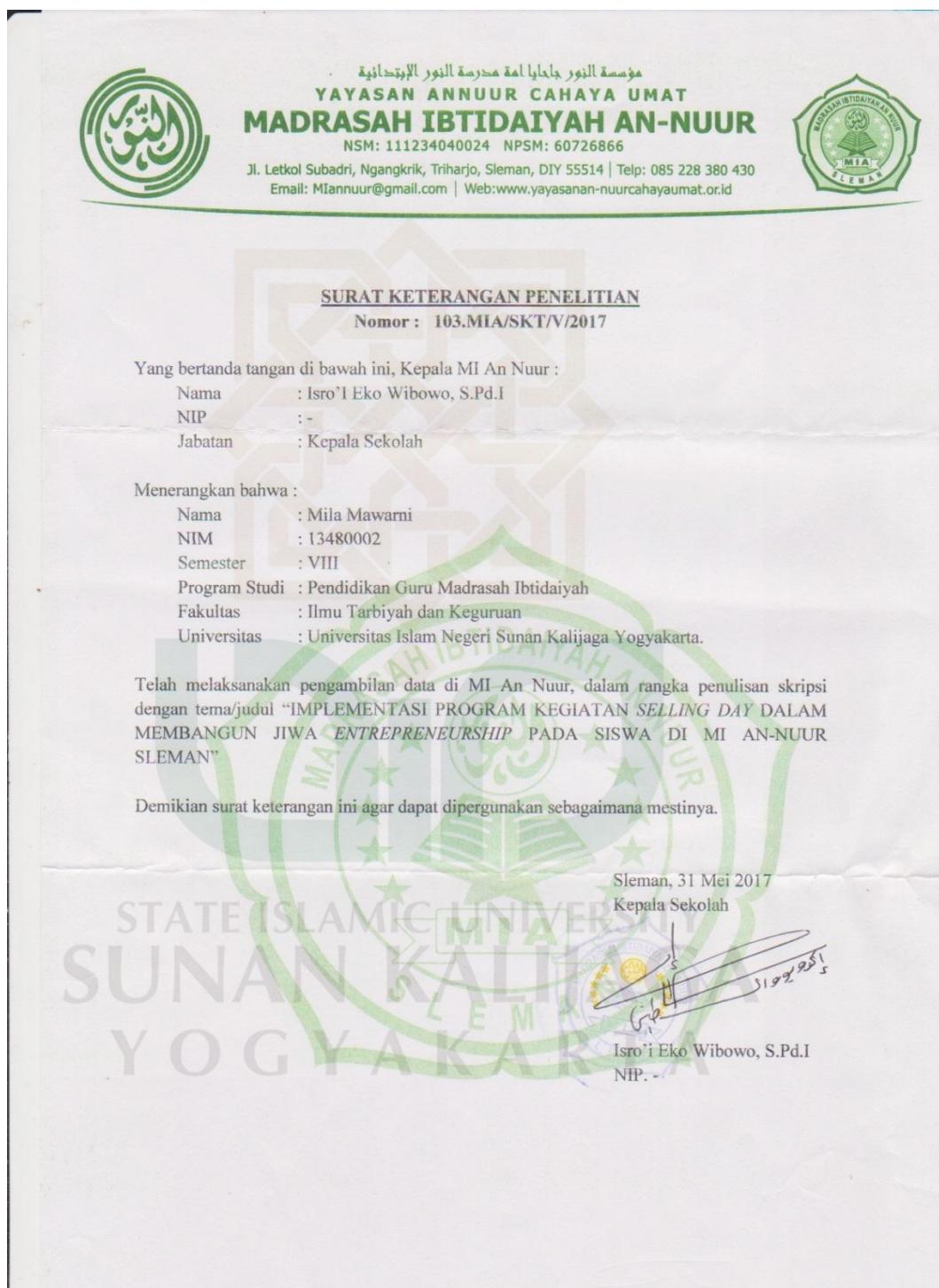
untuk mengadakan penelitian di **MI An-Nuur Sleman**. dengan metode pengumpulan data Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi. Adapun waktunya mulai tanggal : 27 Mei-25 Juni 2017 Demikian atas perkenan Bapak/Ibu, kami sampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*

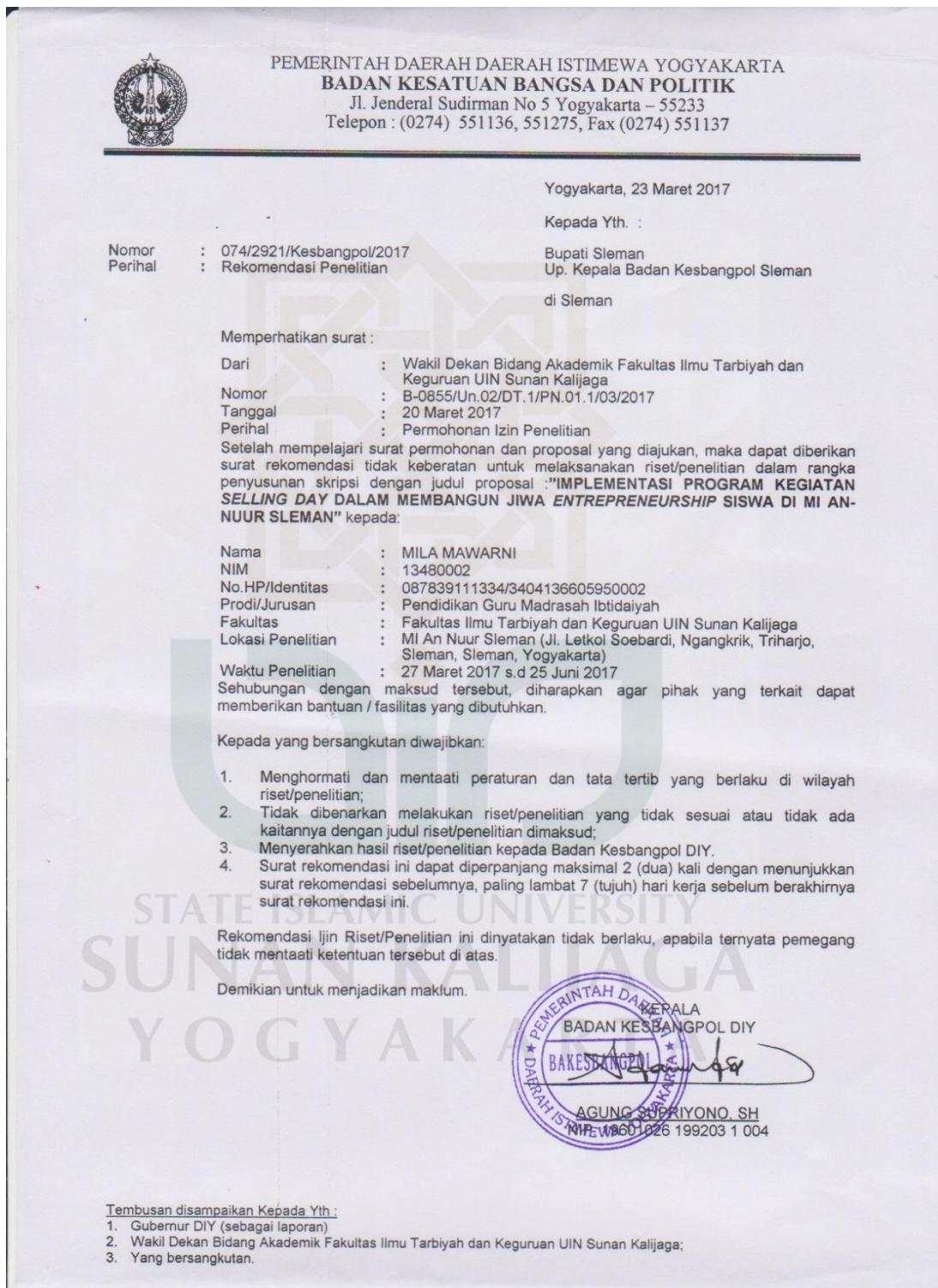
  
 a.n. Dekan  
 Wakil Dekan Bidang Akademik  
*[Signature]*  
 Istiiningssih

Tembusan :  
 1. Dekan (sebagai laporan)  
 2. Kajur  
 3. Mahasiswa yang bersangkutan ( untuk dilaksanakan )  
 4. Arsip

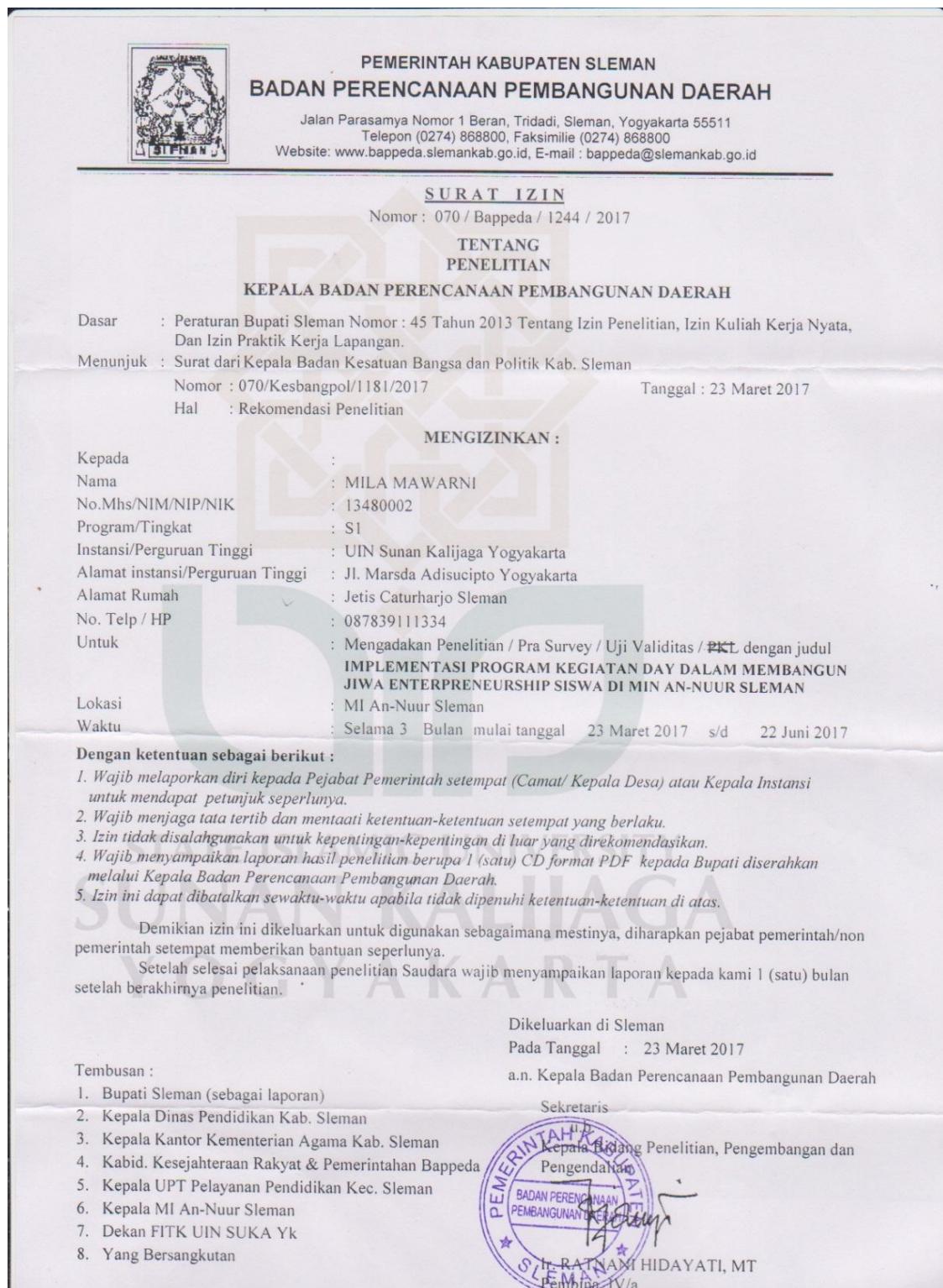
### Lampiran III : Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian



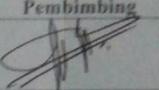
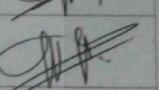
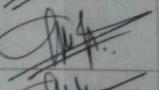
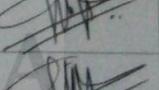
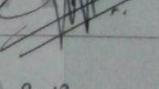
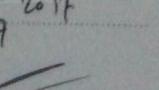
## Lampiran IV : Surat Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik



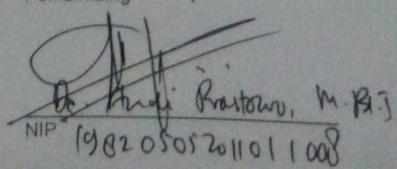
## Lampiran V : Surat BAPPEDA



## Lampiran VI : Kartu Bimbingan Skripsi

Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau					FM-UINSK-BM-06/R0
KARTU BIMBINGAN SKRIPSI / TUGAS AKHIR					
No.	Tanggal	Konsultasi Ke :	Materi Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing	
1.	12/3/2017	1	Revisi proposal skripsi		
2.	15/3/2017	2	Revisi proposal skripsi		
3.	17/3/2017	3	Revisi proposal skripsi		
4.	28/5/2017	4	Revisi Bab IV		
5.	9/6/2017	5	Revisi Bab IV - V		
6.	13/7/2017	6	Revisi Bab IV		
7.	17/7/2017	7	Revisi Bab IV & V		
8.	24/7/2017	8	Revisi Bab I-V dan Tata penulisan		
9.	31/7/2017	9	Acc Munaqosah		

Yogyakarta, 31/7/2017  
Pembimbing

  
Dr. Hadi Prastowo, M.Pd.  
NIP. 198205052011011008

## Lampiran VII

### Catatan Lapangan 1

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 29 April 2017

Waktu : 07.20 WIB

Lokasi : Kantor Kepala Madrasah

Sumber Data : Ustadz Isro'i Eko Wibowo, S.Pd.I

#### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara kepada Ustadz Isro'i Eko Wibowo S.Pd.I., latar belakang pendidikan utadz Isro'i yaitu pendidikan agama islam, dan sekarang sedang melanjutkan studinya di salah satu perguruan tinggi di Yogyakarta. Informan adalah Kepala Madrasah. Wawancara ini dilakukan di ruang kepala madrasah. Pertanyaan-pertanyaan yang peneliti ajukan adalah pertanyaan yang berhubungan dengan asal usul program *selling day* dan kegiatan *sellimg day* yang ada di MI An Nur. Latar belakang pendidikan Ustadz Isro'i adalah Pendidikan Agama Islam. Pencentus program *selling day* yaitu Ibu Suratiningsih, M.Pd (Kepala Madrasah I) yang melihat antar siswa saling memesan yang di inginkan kepada teman, kemudian dibantu ketua bidang pendidikan dan Yayasan yaitu Ibu Nur Cholimah, M.Pd dalam perencanaan program dan di rumuskan bersama Kepala Madrasah (Ibu Suratiningsih, M.Pd) beserta guru.

. Program *selling day* berada di pengembangan diri keterampilan dan sosial sebagai penunjang kurikulum formal dan juga mewujudkan visi sekolah. Persiapan yang dilakukan dalam melaksanakan program *selling day* yaitu membuat aturan/tata tertib pelaksanaan. Adapun aturannya yaitu

1. Makanan yang dijual tidak mengandung MSG atau zat pengawet.
2. Makanan yang dijual merupakan buatan sendiri.
3. Harga makanan yang dijual maksimal Rp. 1.000,- minimal Rp.500,- per bungkus.
4. Siswa hanya diperbolehkan membawa uang saku maksimal Rp. 3.000,-
5. Bagi siswa yang mendapat jadwal berjualan dan tidak membawa jualan, maka mengganti di minggu depannya.

Program *Selling day* dilaksanakan tahun 2013 pada pertengahan semester (semester ganjil menuju semester genap). Adapun yang melatar belakangi program ini adalah kepala madrasah yang pertama Ibu Suratiningsih, M.Pd., yang melihat ada siswa yang saling berjualan di sekolah serta adanya *cooking class* dan *handycraft*, dimana para siswa diharapkan dari ilmu diadakan *cooking class* dan *handycraft* dapat membuat suatu makanan yang kemudian dijual pada saat *selling day*. Tujuan dari program *selling day* :

1. Meminimalisir anak jajan diluar, karena di MI An-Nuur tidak membolehkan jajan di luar.
2. Mengenal makanan tradisional.
3. Mendorong kemampuan berhitung matematika.
4. Mendorong *entrepreneurship* siswa.
5. Mengimplementasikan program *cooking class* dan *Handycraft*.
6. Mengetahui makna perdagangan yaitu mengenal modal, untung dan juga rugi.
7. Menyatukan kedekatan emosi antar orangtua dengan anak.

## 8. Membangun komunikasi yang baik antar siswa dengan siswa, siswa dengan guru.

Program *selling day* dilaksanakan setiap hari Rabu . untuk minggu I kelas 5 dan 6, minggu II kelas 4, minggu III kelas 3, minggu IV kelas 2, dan minggu V kelas 1. Jadi untuk kelas 5 dan 6 dengan kelas 1 saling bergantian dalam setiap bulannya bila hanya ada 4 minggu. Penanggung jawab program yaitu guru kelas. Dalam program *selling day* semua dana ditanggung siswa, jadi pembuatan barang dagangan dibuat dirumah dan sekolah hanya menyediakan tempat. Untuk memperlancar program saya mengingatkan pada guru kelas untuk memberi pemberitahuan kepada orang tua di group wa perkelas, H-3 sebelum pelaksanaan, Khusus kelas 1 dan 2 guru dan siswa mendiskusikan dagangan yang akan dijual, untuk kelas 3 masih ada yang dibantu dan sudah mandiri, sedangkan untuk kelas atas sudah maempersiapkan sendiri. Jadi untuk kelas 1 dan 2 agar dalam mempersiapkan dibantu orangtua, karena tugas guru kelas me-ngsahe hasil diskusi dengan siswa di group wa kelas, sehingga dapat dibantu orang tua masing-masing dalam mempersiapkan.

### **Interpretasi:**

Program *selling day* merupakan kegiatan pengembangan diri sosial dan keterampilan yang mempunyai aturan tersendiri. Program *selling day* mempunyai tujuan yaitu meminimalisir anak jajan diluar, karena di MI An-Nuur tidak membolehkan jajan di luar, mengenal makanan tradisional, mendorong kemampuan berhitung matematika, mendorong *entrepreneurship* siswa, mengimplementasikan program *cooking class* dan *Handycraft*, mengetahui makna perdagangan yaitu mengenal modal, untung dan juga rugi, menyatukan kedekatan emosi antar orangtua dengan anak, membangun komunikasi yang baik antar siswa dengan siswa, siswa dengan guru. Dalam pelaksanaan *sellng day* dibutuhkan peran guru kelas untuk memotivasi dan evaluasi dalam berjualan, dan juga peran orangtua.

## Catatan Lapangan 2

Metode Pengumpulan Data : Observasi

Hari, Tanggal : Rabu, 29 Maret 2017

Waktu : 09.30 WIB

Lokasi : Ruang Kelas VI

Sumber Data : Kegiatan *selling day* kelas V dan VI

### Deskripsi Data:

Observasi ini adalah pertama kalinya peneliti melakukan observasi pada pelaksanaan program *selling day* di MI An-Nuur Sleman. Peneliti melakukan pengamatan berlangsungnya *selling day* dari kegiatan awal hingga akhir, untuk mengawali penelitian, mengamati jalannya program *selling day* di kelas V dan VI.

Dari hasil observasi terungkap bahwa program *selling day* rutin dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati. Program *selling day* diadakan di ruang kelas VI pada pukul 09.30 – 10.00. Hal ini dikarenakan jadwal *selling day* kelas V dan VI.

Pada kegiatan ini, terlihat antusia para siswa dalam melaksanakan program *selling day*, terlihat ketika para siswa kelas V dan VI masih menyiapkan siswa-siswi kelas bawah sudah menunggu di depan ruang kelas VI. Siswa kelas V dan VI sudah dapat menawarkan barang dagangan serta memberi uang kembalian. Dan mereka pun jujur dalam pengembalian uang. Karena pada saat observasi peneliti menemukan

kejadian ada siswa kelas bawah yang membeli makanan, dan siswa kelas bawah itu memberi uang pada si penjual Rp. 2000,- padahal harga jajannya hanya Rp. 1.000,- akhirnya si penjual berlari mencari adek pembeli tadi dan memberikan uang kembalian. Dalam kegiatan ini guru kelas hanya sebagai pemantau. Tetapi di observasi kali ini ditemukan siswa yang tidak membawa barang dagangan karena lupa katanya. Dia pun harus mengganti berjualan pada minggu berikutnya. Program *selling day* berakhir pada pukul 09.55, para siswa pun bertanggung jawab membereskan ruang kelas seperti semula.

#### **Interpretasi:**

Secara keseluruhan program *selling day* diadakan secara rutin dan tertib sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan sekolah. Proses program *selling day* berjalan lancar dan baik yang diikuti dengan antusia para siswa MI An-Nuur Sleman. Selain itu program *selling day* dapat menumbuhkan sikap jujur dan tanggung jawab.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

### **Catatan Lapangan 3**

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Kamis, 30 April 2017

Waktu : 07.20 WIB

Lokasi : Kantor Tata Usaha

Sumber Data : Ustadz Isro'I Eko Wibowo S.Pd.I

#### **Deskripsi Data:**

Informan adalah Kepala Madrasah An-Nuur. Wawancara kali ini adalah wawancara kedua yang dilakukan peneliti terhadap informan. Dalam wawancara ini peneliti menanyakan evaluasi, penghambat pendukung serta langkah-langkah dalam menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* pada siswa melalui program *selling day*.

Program *selling day* salah satu tujuannya yaitu menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada siswa. Cara menanamkan jiwa kewirausahaan kepada peserta didik adalah dengan motivasi anak bercerita tentang berdagang itu merupakan pekerjaan yang dilakukan Rasulullah, cerita-cerita orang yang sukses (Usman, Siti Khatijah, Abu Bakar, dan juga orang yang hidup dizaman saat ini). Bagi siswa keuntungan dari *selling day* dapat ditabung, pernah ada anak hasil keuntungan *selling day* untuk membeli tas sekolah. Keuntungan itu disimpan sendiri dirumah.

Evaluasi dilakukan setiap selesai kegiatan, yaitu dengan mengetahui modal, laba dan rugi dengan dibantu wali kelas. Penghambat program *selling day* yaitu ketika orang tua sibuk tidak sempat membuat hanya langsung dipesankan. Peran

program *selling day* terhadap anak yaitu menumbuhkan jiwa kewirausahaan, mengetahui *market planning* (yang dibutuhkan konsumen).

**Interpretasi:**

Adapun cara madrasah menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada siswa yaitu dengan member cerita-cerita serta motivasi dalam berdagang yang pastinya dibantu oleh para guru kelas. Peran dari program ini yaitu menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Program ini sudah berjalan dengan baik, namun evaluasinya masih kurang, karena hanya dilaksanakan per kelas dan itu kadang-kadang, tetapi dengan program ini madrasah sudah bias memberikan wadah untuk siswa yang suka berjualan.



## Catatan Lapangan 4

### Metode Pengumpulan Data: Wawancara

Hari, Tanggal : Senin, 3 April 2017

Waktu : 09.00 WIB

Lokasi : Ruang Kelas III

Sumber Data : Zahra, Siswa Kelas III

#### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Zahra selaku siswa kelas III.

Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga PNS dan bercita-cita menjadi dokter. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas I karena dengan *selling day* dia bisa jajan. Peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar kemauan sendiri. Namun peserta didik tidak mengalami pengalaman menarik. Peserta didik tidak mengalami kesulitan dalam menjalankan *selling day*, dan juga tidak merasa terganggu kegiatan belajarnya dengan adanya kegiatan ini.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung terlebih dahulu dan akan menjalankan usaha dokter. Peserta didik tidak mengikuti peraturan *selling day* saat berlangsung yaitu seharusnya ia tidak boleh berjualan makanan ringan dan tidak boleh berjualan permen tapi peserta didik

menjualnya. Peserta didik membuat barang jualannya sendiri yaitu bakso. Di rumah peserta didik tidak berjualan seperti di sekolah.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Zahra selaku peserta didik mengikuti *selling day* sudah atas dasar kemauan sendiri. Walaupun dia pernah melanggar peraturan *selling day*.

## Catatan Lapangan 5

### Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Senin, 3 April 2017

Waktu : 09.15 WIB

Lokasi : Ruang Kelas IV

Sumber Data : Naya, Siswa Kelas IV

#### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Naya selaku siswa kelas IV.

Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga pemain musik dan ibu rumah tangga. Cita-cita peserta didik adalah menjadi *desaigner*. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas III MI. Peserta didik mengikuti *selling day* karena ingin merasakan berdagang. Peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh namun juga karena dia mempunyai keinginan sendiri. Pengalaman menarik yang peserta didik alami saat *selling day* adalah para pembeli yang bersedia membeli dagangannya. Kesulitan mencari pelanggan dialami oleh peserta didik selama *selling day*. Namun peserta didik tidak merasa kegiatan belajarnya terganggu akan adanya *selling day* ini. Pengalaman peserta didik tentunya bisa merasakan jual beli.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung terlebih dahulu dan akan menjalankan usaha membuat butik. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung. Peserta didik membuat barang dagangannya di bantu oleh ibunya, yaitu jelly, sosis, cokelat yang dijual dengan harga Rp 500,- hingga Rp 1.000,-. Di rumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Alasan Naya mengikuti *selling day* yaitu terkadang disuruh dan terkadang kemauan sendiri untuk bisa merasakan jual-beli. Meskipun orang tua Naya tidak memiliki latar belakang sebagai pengusaha. Namun melalui *selling day* ini bisa menumbuhkan jiwa kewirausahawan siswa, yang terlihat pada pola berpikir siswa yang akan membuat butik. Karena cita-citanya sebagai *desaigner*.



## Catatan Lapangan 6

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal	: Senin, 3 April 2017
Waktu	: 11.30 WIB
Lokasi	: Ruang Kelas IV
Sumber Data	: Arif Kurniawan Hakim, Siswa Kelas IV

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Arif selaku siswa kelas IV. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga guru. Cita-cita peserta didik adalah menjadi *desaigner* mobil. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas II. Peserta didik mengikuti *selling day* karena ingin merasakan jual-beli dan atas dasar kemauan sendiri. Pengalaman menarik tentunya ketika dagangannya laku. Namun kesulitan yang peserta didik alami adalah mencari pelanggan dan pernah ditipu. Peserta didik tidak merasa terganggu saat kegiatan belajar, justru dia senang. Peserta didik pernah mempunyai pengalaman berjualan ondol-ondol dan banyak yang beli namun bingung menghitung jumlahnya.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung dan dipakai untuk kebutuhan sehari-hari dan akan menjalankan usaha toko makanan. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day*. Barang dagangan yang dia jual adalah jelly dan nasi goring. Di rumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Arif mengikuti *selling day* karena kemauan sendiri, karena ingin merasakan jualan, senang dengan adanya *selling day*. Tidak menganggu kegiatan belajarnya. Selain itu jiwa *entrepreneurship* Arif mulai muncul dan kelak akan membuat usaha toko makanan.

## Catatan Lapangan 7

### Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal	: Senin, 3 April 2017
Waktu	: 11.45 WIB
Lokasi	: Ruang Kelas IV
Sumber Data	: Kian Ash Shidqi, Siswa Kelas IV

#### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Kian selaku siswa kelas IV. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga PNS. Cita-cita peserta didik adalah menjadi pemain bola. Peserta didik mulai mengikuti kegiatan *selling day* sejak kelas II MI. Alasan peserta didik mengikuti *selling day* adalah agar bisa mendapatkan uang dan agar bisa di tabung di bank. Peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh Ustadzah. Pengalaman menarik yang peserta didik alami sama hal nya dengan pedagang pada umumnya. Merasakan laku dan tidak laku. Jika tidak laku, maka dagangan di bawa pulang kembali. Kesulitan peserta didik yang di alami ketika *selling day* adalah antre nya panjang, bingung menghitung kembalian jika ramai pembeli. Peserta didik tidak

merasa terganggu belajar dengan adanya *selling day*. Tentunya dia merasa senang karena dagangannya laris.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung dan dipakai untuk kebutuhan keluarga akan tetapi masih ragu akan menjalankan usaha apa. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day*. Peserta didik membuat barang dagangannya sendiri yaitu sosis, es lilin, ondol-ondol, roti, nasi goring. Namun di rumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Kian mengikuti *selling day* karena disuruh oleh Ustadzah. Meskipun demikian Kian mendapatkan pengalaman dengan berjualan hasil buatannya sendiri dan tidak menganggu belajar.



## Catatan Lapangan 8

### Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal	: Senin, 3 April 2017
Waktu	: 12.00 WIB
Lokasi	: Ruang Kelas II
Sumber Data	: Fio, Siswa Kelas II

#### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Fio selaku siswa kelas II. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga karyawan swasta dan guru. Cita-cita peserta didik adalah menjadi polwan. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas I karena dapat makanan. Peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh Ustadzah. Pengalaman menariknya adalah banyak uang namun ada yang tidak menarik yakni harganya ada yang mahal, namun dia harus mendapatkan untung. Kesulitan yang peserta didik alami adalah mencari uang kembalian. Menurutnya, *selling day* tidak mengganggu kegiatan belajar. Pengalaman peserta didik selama *selling day* pernah merasakan bingung pada sata laris, karena peserta didik ada yang mborong sehingga bingung.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk membantu bunda dan untuk membuka usaha nasi goreng. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day*. Peserta didik membuat barang dagangan dibantu orang tuanya yaitu jelly, es jelly, tahu kentuky. Namun di rumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Fio selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar karena di suruh Ustadzah, namun dia merasakan pengalaman yang menarik dari kegiatan *selling day* yaitu disekolah jadi banyak yang jualan. Akan tetapi dia juga mengalami kesulitan saat *selling day* yaitu susah dalam mencari uang kembalian. Dari wawancara tersebut bias dilihat sudah muncul jiwa kewirausahaan dalam diri peserta didik, yaitu ingin membuat usaha warung nasi goreng.

## Catatan Lapangan 9

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Senin, 3 April 2017

Waktu : 12.15 WIB

Lokasi : Depan Ruang Kelas II

Sumber Data : Aisah, Siswa Kelas II

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Aisah selaku siswa kelas II. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga semen dan perawat. Cita-cita peserta didik adalah menjadi dokter. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas I karena ingin mendapatkan uang untuk di tabung. Peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh Ustadzah. Pengalaman menariknya adalah laris, tetapi tidak menariknya adalah mencari uang kembalian. Kesulitan yang di alami peserta didik alami ketika *selling day* adalah pembeli mengerubungi dagangan. Kegiatan *selling day* tidak mengganggu kegiatan siswa. Pengalaman *selling day* menurut peserta didik sangat seru karena makanannya banyak dan enak-enak.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk peralatan sekolah dan untuk membuka usaha nasi goreng. Peserta didik tidak

mengikuti peraturan program *selling day*. Peserta didik membuat barang dagangan dibantu orang tuanya yaitu nasi goreng, agar-agar, jagung manis, cilok. Di rumah peserta didik tetap berjualan.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Aisah selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar karena di suruh Ustadzah, namun dia merasakan pengalaman yang seru dari kegiatan *selling day* yaitu saat berjualan ia pernah di kruyuk (diserbu) sama peserta didik lainnya sehingga ia sulit nyari uang kembaliiian. Jiwa kewirausahaan Aisah sudah mulai ada karena di rumah Aisah juga tetap berjualan.



## Catatan Lapangan 10

### Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal	: Senin, 3 April 2017
Waktu	: 12.30 WIB
Lokasi	: Tangga lantai 2
Sumber Data	: Ahmad Muzakky Rismawan Al Fattahillah, Siswa Kelas II

#### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Fatah selaku siswa kelas II. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga psikolog dan guru. Cita-cita peserta didik adalah menjadi profesor. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas I MI agar uang nya bisa digunakan untuk membantu orang tua. Peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar kemauan sendiri. Pengalaman menarik yang peserta didik alami adalah bisa dapat uang banyak dan dagangannya dijual di kantor. Dan dia pernah menjualkan dan menawarkan barang dagangan teman ke kantor dan kelas-kelas. Kesulitan yang di alami peserta didik alami ketika *selling day* adalah pembeli mengerubungi dagangan. Jika tidak laku, ditawarkan ke kantor guru. Kegiatan *selling day* tidak mengganggu kegiatan siswa. Pengalaman *selling day* menurut peserta didik sangat seru karena bias jajan.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung terlebih dahulu. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day*. Peserta didik membuat barang dagangan dibantu orang tuanya yaitu nasi goreng, agar-agar, es lilin, pudimg.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Fattah selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar kemauan sendiri, namun dia merasakan pengalaman yang seru dari kegiatan *selling day* yaitu saat barang dagangannya tidak laku peserta didik berkeliling untuk menjajakan dagangannya, serta sampai ke kantor guru.



## Catatan Lapangan 11

### Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Senin, 3 April 2017  
Waktu : 10.00 WIB  
Lokasi : Ruang Kelas IV  
Sumber Data : Ustadzah Dwi Sufiyati, Amkl

#### **Deskripsi Data:**

Peneliti melakukan wawancara kepada Ustadzah Dwi Sufiyati. Wawancara ini dilakukan di ruang kelas IV. Pertanyaan-pertanyaan yang peneliti ajukan adalah pertanyaan yang berhubungan dengan kegiatan *selling day* yang ada di MI An Nur.

Latar belakang pendidikan Ustadzah Dwi Sufiyati adalah PGSD. Ustadzah Dwi Sufiyati pernah mengikuti seminar kewirausahaan, parenting dan juga workshop Bumtek Kurtiles dan Diklat guru madin. Hal yang disiapkan dalam memulai melaksanakan program *selling day* adalah hari Senin mengingatkan wali murid bahwa hari Rabu dilaksanakan *selling day*. *Selling day* dilaksanakan setiap hari Rabu. Program *selling day* ini termasuk dalam pembelajaran pengembangan diri, terutama dalam hal matematika dan komunikasi. Evaluasi program *selling day* dilakukan mengenai tanggung jawab membersihkan, menghitung jumlah, modal, untung serta program ini melatih jiwa sosial. Peran guru kelas dalam melancarkan program *selling*

*day* ini adalah melakukan pemantauan saja karena mereka sudah mengetahui mata uang dan guru ikut membeli. Program ini termasuk dalam pendidikan kewirausahaan.

Cara menanamkan jiwa kewirausahaan kepada peserta didik adalah lebih mandiri dalam mau menjual, harus memikirkan apa yang akan dijual sendiri. Peran program *selling day* dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan peserta didik sangat mendukung jiwa kewirausahaan, mengambil peluang misal jual agar-agar tidak laris berarti besok ganti. Partisipasi atau antusias dari peserta didik untuk mengikuti program *selling day* adalah sangat antusias, mereka sudah menunggu-menunggu. Urgensi program *selling day* terhadap peserta didik dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah untuk menumbuhkan/melatih dalam menghitung dan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan di rumah. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung. Tiga ribu untuk jajan untuk *selling day*, barang dijual minimal 25 buah.

Sudah muncul jiwa *entrepreneurship* pada peserta didik kelas atas, misalnya ingin menjual sesuatu, pesan nanti dibelikan. Peserta didik kelas bawah sudah mampu mempromosikan barang jualannya dengan cara diajari, menuliskan kertas harga.

#### **Interpretasi:**

Guru kelas sudah melakukan tagging jawabnya dengan baik untuk memperlancar kegiatan *selling day* yaitu seperti mengingatkan para siswa serta memerlukan kepada wali murid. Sudah muncul jiwa *entrepreneurship* pada siswa, misalnya ada teman yang pesan pingin sesuatu, nanti dibelikan pada hari selanjutnya.

## Catatan Lapangan 12

### Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal	: Senin, 3 April 2017
Waktu	: 10.30 WIB
Lokasi	: Ruang Guru
Sumber Data	: Ustadzah Wulanjar Nurhayati S.Pd.I

#### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara kepada Ustadzah Wulan. Wawancara ini dilakukan di ruang guru. Pertanyaan-pertanyaan yang peneliti ajukan adalah pertanyaan yang berhubungan dengan kegiatan *selling day* yang ada di MI An Nur.

Latar belakang pendidikan Ustadzah Wulan adalah PAI. Ustadzah Wulan pernah mengikuti seminar tentang Paud. Hal yang disiapkan dalam memulai melaksanakan program *selling day* kelas I adalah, absen dagangan, jumlah harga, kalau sudah makanan dan minuman dikelompokkan. Pembagian jadwal dalam program *selling day* adalah hari Rabu *rolling*. Program *selling day* ini termasuk dalam pembelajaran pengembangan diri untuk kelas kelas I lebih untuk program berhitung. Karena di kelas I masih banyak yang belum mengenal uang, sehingga dalam pengembalian uang masih perlu bantuan. Evaluasi program *selling day* dikelas I dilakukan berkaitan dengan mengenai mata uang. Peran guru kelas dalam melancarkan program *selling day* ini adalah gurunya yang memberi contoh terlebih

dahulu, dan selalu memantau memberi contoh uang kembalian. Program ini termasuk dalam pendidikan kewirausahaan karena untuk mengembangkan.

Cara menanamkan jiwa kewirausahaan kepada peserta didik adalah dari cerita kadang ada anak yang bercerita pingin ini pingin itu, jadi untuk mencapai keinginan, kamu harus jualan apa kemudian keuntungan itu ditabung dan untuk membeli barang keinginan. Peran program *selling day* dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan masih sederhana, peserta didik apabila minta sesuatu harus dengan uang sendiri tanpa meminta orangtua. Partisipasi atau antusias dari peserta didik untuk mengikuti program *selling day* adalah antusias yang tinggi, dimana seminggu sebelum sudah mulai bertanya-tanya. Untuk barang yang dijual berdiskusi dengan ustazah dengan melihat cuaca, misal jika cuaca sedang banyak hujan maka dilarang berjualan es. Urgensi program *selling day* terhadap peserta didik dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah apabila mendapatkan sesuatu yang diinginkan tanpa harus meminta dari orangtua. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung.

Cara mengatasi peserta didik yang lupa membawa barang dagangan dengan cara mengganti. Cara mengajak anak agar menghilangkan sikap pemalu adalah dengan cara menuliskan nama barang dan harganya berapa. Sudah muncul jiwa *entrepreneurship* pada peserta didik kelas bawah, 3-4 dari 25 anak. Peserta didik kelas bawah belum mampu mempromosikan barang jualannya.

**Interpretasi:**

Guru kelas sudah cukup bik dalam upaya menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa, salah satunya yaitu dengan contoh yang sederhana seperti apabila siswa minta sesuatu harus dengan uang sendiri tanpa meminta orangtua.



### **Catatan Lapangan 13**

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Selasa, 4 April 2017

Waktu : 09.00 WIB

Lokasi : Ruang Guru

Sumber Data : Ustadzah Dwi Sufiyanti, S.K.M

#### **Deskripsi Data:**

Peneliti melakukan wawancara kepada Ustadzah Yanti, yang merupakan guru kelas VI. Wawancara ini dilakukan di ruang guru. Pertanyaan-pertanyaan yang peneliti ajukan adalah pertanyaan yang berhubungan dengan kegiatan *selling day* yang ada di MI An Nur.

Latar belakang pendidikan Ustadzah Yanti adalah kesejahteraan. Ustadzah Yanti pernah mengikuti seminar kewirausahaan, parenting, dan pendidikan. Hal yang disiapkan dalam memulai melaksanakan program *selling day* adalah hari Sabtu menginformasikan kepada anak-anak dan H-1 mengingatkan kembali baik dengan anak-anak maupun di group wa bagi orangtua. Pembagian jadwal dalam program *selling day* adalah kelas V dan VI digabung. Program *selling day* ini termasuk dalam pembelajaran pengembangan diri, karena ada beberapa anak yang matematikanya masih kendo (kurang) sehingga dengan adanya program *selling day* diharapkan

membantu dalam melancarkan perhitungannya, jadi harus kembali berapa belum tahu.

Evaluasi program *selling day* dilakukan kadang-kadang, seperti menanyakan dari rumah bawa berapa? terjual berapa? Dihitung berapa? Itu laba apa rugi?. Peran guru kelas dalam melancarkan program *selling day* ini adalah berkewajiban mengingatkan para peserta didik untuk berjualan. Bila jadwalnya jualan kok tidak berjualan maka peserta didik harus menganti berjualan di minggu depannya. Program *selling day* dilakukan setiap hari Rabu secara bergantian per minggunya, dilaksanakan selama 30 menit dari pukul 09.30 - 10.00, dulu awal memulai –program *selling day* selama satu jam, akan tetapi sekarnya ternyata dalam waktu 30 menit sudah habis. Anak-anak ketika *selling day* antusias banget, walaupun kadang hanya antusias untuk jajannya. Program ini termasuk dalam pendidikan kewirausahaan karena mengajari anak bagaimana jualan sendiri, belajar mandiri, dimana ada anak ketika orang tuanya belum mempersiapkan dalam berjualan, anak sudah cari sendiri, pinginnya apa untuk *selling day* dan dijual sendiri. Tetapi bagi anak yang belum tumbuh jiwa kewirausahaan jika tidak disiapkan orang tua, dia tidak berjualan.

Cara menanamkan jiwa kewirausahaan kepada peserta didik adalah dengan menceritakan keuntungan berdagang dengan jujur seperti sabda Rasulullah: keuntungan terbesar dalam pekerjaan yaitu berdagang, selain itu dengan cerita-cerita anak, menceritakan keuntungan berdagang dengan jujur ada berkahnya. Peran program *selling day* dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan sangat ada, program *selling day* tidak hanya dalam mengambil keuntungan, tetapi ketika peserta didik ada

teman yang belum laku, dibantu berjualan menawarkan ke teman lainnya. Partisipasi atau antusias dari peserta didik untuk mengikuti program *selling day* adalah lebih banyak yang antusias belinya. Ketika jajan banyak yang antusia, ada beberapa anak gak antusia karena tidak suka dengan jajanan yang dijual. Dulu pernah ada yang jualan 1 kelas es lilin semua. Kemudian untuk anak penjualnya bila orangtuanya gak antusias karena sedang repot, anaknya pun menjadi tidak antusias. Urgensi program *selling day* terhadap peserta didik dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah untuk melatih menghitung, melatih kejujuran terhadap kelas. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung.

Cara mengatasi peserta didik yang lupa membawa barang dagangan dengan cara menegur orang tua. Cara mengajak anak agar menghilangkan sikap pemalu adalah dengan cara dibujuk. Sudah ada beberapa anak yang muncul jiwa entrepreneurship pada peserta didik kelas enam, misalnya Kamila, Rosyid dan Dita. Peserta didik kelas atas sudah mampu mempromosikan barang jualannya, dan Rosyid sendiri dirumah member ide kepada ibunya untuk berjualan telur asin.

### **Interpretasi:**

Guru sudah cukup baik dalam menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* pada siswa yaitu dengan menceritakan keuntungan berdagang dengan jujur seperti sabda Rasulullah: keuntungan terbesar dalam pekerjaan yaitu berdagang. Sudah muncul jiwa *entrepreneurship* pada beberapa siswa.

## Catatan Lapangan 14

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Selasa, 4 April 2017

Waktu : 09.30 WIB

Lokasi : Ruang Guru

Sumber Data : Ustadzah Tunjung Putri Dwi Apsari, S.Psi

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara kepada Ustadz Tunjung. Wawancara ini dilakukan di ruang guru. Pertanyaan-pertanyaan yang peneliti ajukan adalah pertanyaan yang berhubungan dengan kegiatan *selling day* yang ada di MI An Nur.

Latar belakang pendidikan Ustadz Tunjung adalah psikologi. Ustadzah Tunjung pernah mengikuti seminar budaya dan agama, selain itu juga pernah mengikuti pelatihan *softskill*. Hal yang disiapkan dalam memulai melaksanakan program *selling day* adalah tempat anak-anak berjualan. Pembagian jadwal dalam program *selling day* adalah setiap hari Rabu, guru kelas sebagai penanggung jawabnya. Program *selling day* ini termasuk dalam pembelajaran pengembangan diri melatih berjualan sejak dini. Evaluasi program *selling day* mengenai barang

dagangan. Peran guru kelas dalam melancarkan program *selling day* ini adalah menginformasikan kepada wali murid hasil diskusi bersama siswa saat di sekolah apa yang menjadi keinginannya. Untuk kelas II memang masih ada yang belum berani promosi, masih malu dan perlu bantuan guru, biasanya anak yang seperti itu saya dampingi dan diberi contoh. Program *selling day* dilakukan dengan menyiapkan anak (absen barang jualan dan jumlah) serta kelas, berjualan, berbenah. Program ini termasuk dalam pendidikan kewirausahaan. Cara menanamkan jiwa kewirausahaan kepada peserta didik adalah dengan melatih berjualan sejak dini. Partisipasi atau antusias dari peserta didik untuk mengikuti program *selling day* adalah antusias tinggi. Urgensi program *selling day* terhadap peserta didik dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah pelatihan *softskill* di sekolah. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung, tetapi kadang juga tidak.

Cara mengatasi peserta didik yang lupa membawa barang dagangan dengan cara ikut berjualan dengan kelas selanjutnya. Cara mengajak anak agar menghilangkan sikap pemalu adalah dengan mendampingi dan latihan. Belum muncul jiwa entrepreneurship pada peserta didik kelas bawah. Peserta didik kelas bawah sebagian sudah mampu mempromosikan barang jualannya.

#### **Interpretasi:**

Guru sudah cukup baik dalam menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* pada siswa yaitu menghilangkan rasa pemalu anak dalam menawarkan dagangannya dengan mendampingi dan melatih anak tersebut untuk mempromosikan.

## Catatan Lapangan 15

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 09.00 WIB

Lokasi : Tangga lantai 2

Sumber Data : Falah, Siswa Kelas III

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Falah selaku siswa kelas III.

Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga guru dan wiraswasta. Cita-cita peserta didik ingin menjadi pemain bola. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas I MI karena bisa jajan. Peserta didik mengikuti *selling day* karena disuruh. Pengalaman menarik yang peserta didik alami adalah berjualan makanan dan pernah jualannya tidak laku. Tidak ada kesulitan saat melakukan kegiatan *selling day*. Menurut peserta didik kegiatan *selling day* tidak menganggu kegiatan belajar. Pengalaman yang peserta didik rasakan selama *selling day* adalah senang.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung, membantu ibu dan usaha kecil-kecilan. Peserta didik tidak mengetahui

apakah dia mengikuti peraturan program *selling day* atau tidak. Peserta didik berjualan susu kedelai dari hasil kulakan. Di rumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Falah selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar karena di suruh Ustadzah, namun dia merasakan pengalaman yang menarik dari kegiatan *selling day*. Falah belum mengetahui apakah dia sudah mengikuti peraturan program *selling day* atau belum. Dia hanya berjualan susu kedelai dan tidak berjualan dirumah.



## Catatan Lapangan 16

### Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 09.15 WIB

Lokasi : Tangga lantai 2

Sumber Data : Uli, Siswa Kelas II

#### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Uli selaku siswa kelas II. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga PNS. Cita-cita peserta didik ingin menjadi dokter. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas I MI karena agar mendapatkan uang. Peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar disuruh ustaz. Pengalaman menarik yang peserta didik alami sama hal nya dengan pedagang pada umumnya. Merasakan laku dan tidak laku, bahkan pernah kehilangan uang. Peserta didik tidak mengalami kesulitan saat kegiatan *selling day* dan kegiatan ini tidak menganggu belajar. Peserta didik tidak menemukan pengalaman selama *selling day*.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung, tetapi belum tahu akan digunakan untuk usaha apa. Peserta didik tidak

mengikuti peraturan *selling day*. Peserta didik berjualan es yang dibuatkan oleh ibu. Dirumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Uli mengikuti *selling day* karena disuruh oleh kepala sekolah. Meskipun demikian Uli mendapatkan pengalaman dengan berjualan dan tidak menganggu belajar.

## Catatan Lapangan 17

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal	: Rabu, 5 April 2017
Waktu	: 09.30 WIB
Lokasi	: Halaman MI An-Nur
Sumber Data	: Nandari Ainandita, Siswa Kelas VI

### **Deskripsi Data:**

Peneliti melakukan wawancara dengan Dita selaku siswa kelas VI. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga TNI AD dan guru. Cita-cita peserta didik adalah menjadi penulis. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas IV MI karena melatih berdagang. Peserta didik mengikuti *selling day* kadang disuruh dan kadang atas kemauan sendiri. Pengalaman menarik yang pernah peserta didik alami adalah tak laku saat berjualan lalu dibagikan dagangannya. Peserta didik tidak menemukan kesulitan saat *selling day* dan kegiatan ini tidak mengganggu belajar siswa dia senang dengan adanya *selling day*.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung dan disedekahkan. Peserta didik ingin membuka usaha makanan berat.

Peserta didik tidak mengikuti aturan saat kegiatan *selling day*. Peserta didik berjualan es dan nasi goreng yang dibuat oleh ibunya. Dirumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Dita selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar karena di suruh dan kadang kemauan sendiri. Namun dia merasakan pengalaman yang menarik dari kegiatan *selling day*. Pernah tidak laku sehingga dagangannya harus dibagikan. Disini dapat terlihat bahwa ada karakter suska berbagi. Dirumah dia tidak berjualan.



## Catatan Lapangan 18

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 09.45 WIB

Lokasi : Halaman MI An-Nur

Sumber Data : Ridho, Siswa Kelas VI

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Ridho selaku siswa kelas VI.

Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga buruh. Cita-cita peserta didik adalah menjadi polisi. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas III SD. Peserta didik mengikuti *selling day* karena disuruh. Kadang laku semua dan kadang tidak laku. Kesulitan yang peserta didik alami adalah ketika ramai tidak mau pada antre. Peserta didik tidak merasa belajarnya terganggu atas kegiatan ini.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk bayar sekolah dan diberikan kepada ibu. Serta peserta didik akan menggunakan untuk usaha. Peserta didik berjualan burger dengan harga Rp 1.000,- yang dibuat sendiri. Dirumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Ridho selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar karena di suruh. Namun dia merasakan pengalaman yang menarik dan tidak menarik dari kegiatan *selling day*. Pernah tidak laku sehingga dagangannya harus dibagikan. Dirumah dia tidak berjualan.



## Catatan Lapangan 19

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 10.00 WIB

Lokasi : Ruang Kelas VI

Sumber Data : Adit, Siswa Kelas VI

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Adit selaku siswa kelas VI. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga PNS dan IRT. Cita-cita peserta didik adalah menjadi polisi. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas IV MI. Peserta didik mengikuti *selling day* agar bisa belajar berdagang dan pintar. Peserta didik mengikuti *selling day* kadang disuruh dan kadang atas kemauan sendiri. Peserta didik mengalami pengalaman menarik dan tidak menarik selama kegiatan *selling day*, yakni merasakan laku dan tidak laku. Kesulitan yang peserta didik alami adalah ramai pembeli dan akhirnya membuat bingung. Mana dulu yang harus didahulukan. Kegiatan *selling day* tidak mengganggu kegiatan belajar.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung. Dan membuka usaha rumah makan. Peserta didik tidak memantuhi

peraturan program *selling day*. Peserta didik berjualan siomay yang dibuatkan oleh ibunya. Dirumah peserta didik juga berjualan jus jambu.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Adit selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar karena di suruh dan kadang kemauan sendiri, Namun dia merasakan pengalaman yang menarik dan tidak menarik dari kegiatan *selling day*. Tujuannya mengikuti *selling day* adalah agar belajar berdagang karena kelak Adit ingin membuka usaha rumah makan.



## Catatan Lapangan 20

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 10.15 WIB

Lokasi : Depan Ruang Kelas I

Sumber Data : Jojo, Siswa Kelas I

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Jojo selaku siswa kelas I. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga Polri dan bercita-cita menjadi pemain bola. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak kelas masuk MI karena di suruh, bukan atas dasar kemaunan sendiri. Pengalaman menarik yang peserta didik alami adalah mendapatkan uang, bisa untuk jajan, bermain bola tetapi juga merasakan tidak laku akhirnya tidak mendapatkan uang. Peserta didik tidak mengalami kesulitan saat proses *selling day* dan tidak mengganggu kegiatan belajarnya.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk berjualan bola kompan. Jika ada peluang usaha, peserta didik akan membuka usaha jajanan atau makanan ringam. Peserta didik tidak mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung. Peserta didik membuat barang jualannya sendiri

dirumah, yaitu nasi goreng, choki-choki dan agar-agar. Tetapi di rumah peserta didik tidak berjualan seperti di sekolah.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Jojo selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar karena di suruh, namun dia merasakan pengalaman yang menarik dari kegiatan *selling day*.

## Catatan Lapangan 21

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 10.30 WIB

Lokasi : Ruang Kelas III

Sumber Data : Adin, Siswa Kelas III

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Adin selaku siswa kelas III.

Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

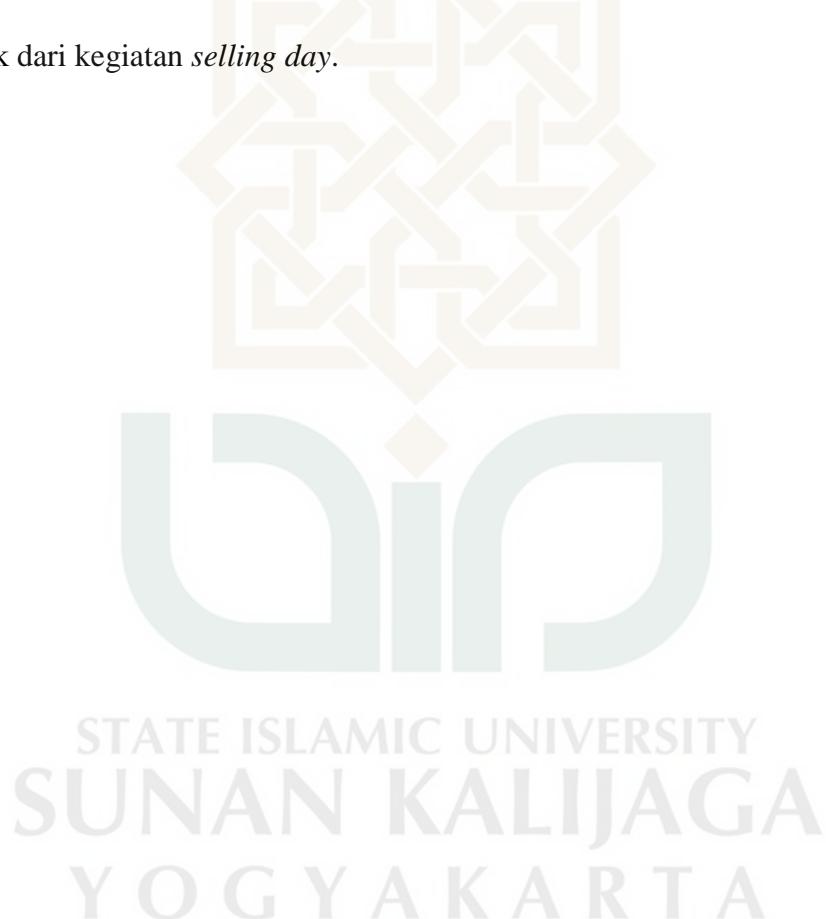
Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga PNS dan Arsitek. Cita-cita peserta didik adalah menjadi PNS dan pemain sepak bola. Peserta didik mulai mengikuti *selling day* sejak kelas I karena bisa mendapatkan uang. Uang modal diberi oleh ibunya. Peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar kemauan sendiri. Pengalaman menarik yang peserta didik alami sama hal nya dengan pedagang pada umumnya. Merasakan laku dan tidak laku. Jika tidak laku, maka dagangan di bawa pulang kembali. Peserta didik tidak menemukan kesulitan dan *selling day* tidak mengganggu kegiatan belajarnya.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk usaha kecil-kecilan, misalnya dengan membuka toko sayuran. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung. Ia berjualan pop corn

yang dibuat sendiri dan di bantu oleh ibunya. . Tetapi di rumah peserta didik tidak berjualan seperti di sekolah.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Adin selaku peserta didik mengikuti *selling day* sudah atas dasar kemauan sendiri. namun dia merasakan pengalaman yang menarik dari kegiatan *selling day*.



## Catatan Lapangan 22

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 10.45 WIB

Lokasi : Ruang Kelas II

Sumber Data : Naura, Siswa Kelas II

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Naura selaku siswa kelas II. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga pedagang. Cita-cita peserta didik adalah menjadi dokter. Peserta didik tertarik mengikuti *selling day* sejak kelas I. Peserta didik mengikuti *selling day* karena ingin mendapatkan uang. Peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh Ustadzah. Pengalaman menarik yang peserta didik alami sama hal nya dengan pedagang pada umumnya. Merasakan laku dan tidak laku. Kesulitan peserta didik yang dialami ketika *selling day* adalah pernah tidak dibayar tetapi dia merasa tidak terganggu kegiatan belajarnya. Pengalaman peserta didik selama mengikuti *selling day* adalah bingung membrikan uang kembalian.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk membeli rumah. Jika ada peluang usaha, peserta didik akan membantu ibunya

memasak. Peserta didik tidak mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung. Ia berjualan nasi goreng yang dibuat oleh ibunya. Di rumah ia juga berjualan.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Naura selaku peserta didik mengikuti *selling day* atas dasar di suruh Ustadzah. namun dia merasakan pengalaman yang menarik dari kegiatan *selling day*. Selain itu peserta didik juga berjualan dirumah.

## Catatan Lapangan 23

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 11.00 WIB

Lokasi : Halaman MI An-Nur

Sumber Data : Hasna, Siswa Kelas I

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Hasna selaku siswa kelas I. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga peternak dan ibu rumah tangga. Cita-cita peserta didik adalah menjadi polwan. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak hari Rabu karena ingin jajan dan mendapatkan uang. Peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh. Pengalaman menarik yang pernah peserta didik alami saat *selling day* adalah mendapatkan uang tetapi pembeli tidak mau baris untuk antre. Peserta didik tidak mengalami kesulitan saat *selling day* dan juga tidak mengganggu kegiatan belajarnya.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung dan membuat usaha belajar. Peserta didik mengikuti peraturan *selling day* seperti tidak boleh keluar tanpa izin dan tidak boleh menyontek. Peserta didik

membuat barang jualannya dibantu oleh ibunya yaitu es coklat, agar-agar, dan bakso tusuk. Tetapi di rumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Naura selaku peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh, namun dia merasakan pengalaman yang menarik dari kegiatan *selling day*.

## Catatan Lapangan 24

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 11.15 WIB

Lokasi : Tangga lantai 2

Sumber Data : Fawas, Siswa Kelas I

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara dengan Fawas selaku siswa kelas I. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui manfaat *selling day* di sekolah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik adalah anak dari keluarga pedagang dan guru. Cita-cita peserta didik adalah menjadi koki. Peserta didik mengikuti *selling day* sejak masuk MI. Peserta didik mengikuti *selling day* karena senang dan bisa jajan. Peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh Ustadzah. Pengalaman menarik selama mengikuti *selling day* adalah merasakan senang karena bisa mendapatkan uang namun kadang juga tidak mempunyai uang. Peserta didik tidak mengalami kesulitan saat *selling day* dan tidak merasa terganggu kegiatan belajarnya. Tidak ada pengalaman menarik yang peserta didik alami.

Jika diberi modal Rp 2.000.000,- untuk berjualan, peserta didik memilih untuk ditabung dan membuat usaha minuman. Peserta didik tidak mengikuti peraturan

program *selling day* saat berlangsung. Ia berjualan nasi goreng dan minuman jambu yang dibuat oleh ibunya. Di rumah peserta didik tidak berjualan.

**Interpretasi:**

Jadi, kesimpulan dari wawancara yaitu Naura selaku peserta didik mengikuti *selling day* karena di suruh, namun dia merasakan pengalaman yang menarik dari kegiatan *selling day*.

## Catatan Lapangan 25

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 09.00 WIB

Lokasi : Ruang Guru

Sumber Data : Ustadzah Heti Mirawati, S.Pd. Si

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara kepada Ustadzah Hetty. Wawancara ini dilakukan di ruang guru. Pertanyaan-pertanyaan yang peneliti ajukan adalah pertanyaan yang berhubungan dengan kegiatan *selling day* yang ada di MI An Nur.

Latar belakang pendidikan Ustadzah Hetty adalah pendidikan kimia. Ustadzah Hetty pernah mengikuti pelatihan kurtinas, mendidik anak, dan *home schooling*. Hal yang disiapkan dalam memulai melaksanakan program *selling day* adalah memberitahukan kelas dan bertanggung jawab memberitahu orang tua. Pembagian jadwal dalam program *selling day* adalah dalam 1 bulan kelas atas. Program *selling day* ini termasuk dalam pembelajaran pengembangan diri, diluar mata pelajaran anak bisa belajar entrepreneurship, matematika, mandiri, percaya diri, ketelitian, tanggung jawab dan melatih kesabaran. Evaluasi program *selling day* belum dilakukan, masih sebatas untung/rugi. Peran guru kelas dalam melancarkan program *selling day* ini

adalah sebagai fasilitator mengarahkan dan mandiri. Program ini termasuk dalam pendidikan kewirausahaan.

Cara menanamkan jiwa kewirausahaan kepada peserta didik adalah dengan mendidik untuk mandiri, mau berusaha dan melalui pembiasaan akidah. Peran program *selling day* dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan peserta didik. Partisipasi atau antusias dari peserta didik untuk mengikuti program *selling day* adalah sebagian besar tidak berjualan, berjualan di hari berikutnya. Urgensi program *selling day* terhadap peserta didik dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah untuk lebih bertanggung jawab mandiri, putus asa, sabar. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung. Sesuai dengan aturannya, bagi yang tidak berjualan untuk membantu temannya.

Cara mengatasi peserta didik yang lupa membawa barang dagangan dengan cara peraturan ke dua berjualan. Untuk kelas V semua anak berani, tidak pemalu, mungkin karena di kelas bawah sudah dilatih. Sudah banyak muncul jiwa entrepreneurship pada peserta didik kelas atas, memperhitungkan modal. Peserta didik kelas bawah sudah mampu mempromosikan barang jualannya.

#### **Interpretasi:**

Guru kelas sudah cukup baik dalam menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* pada siswa yaitu mendidik dengan mandiri dalam menyiapkan barang dagangan, mau berusaha serta tentang akidah. Untuk kelas IV semua anak tidak pemalu dan juga sudah muncul jiwa entrepreneurship pada siswa.

## Catatan Lapangan 26

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 07.30 WIB

Lokasi : Ruang Guru

Sumber Data : Ustadzah Tami Pratiwi, S.Sos

### Deskripsi Data:

Peneliti melakukan wawancara kepada Ustadzah Tami. Wawancara ini dilakukan di ruang guru. Pertanyaan-pertanyaan yang peneliti ajukan adalah pertanyaan yang berhubungan dengan kegiatan *selling day* yang ada di MI An Nur.

Latar belakang pendidikan Ustadzah Tami adalah sosial (BKI). Ustadzah Tami pernah mengikuti seminar kurtilas. Hal yang disiapkan dalam memulai melaksanakan program *selling day* adalah menginformasikan kepada anak-anak, seminggu sebelum hari H. Pembagian jadwal dalam program *selling day* adalah perputaran sesuai dengan jadwal. Program *selling day* ini termasuk dalam pembelajaran pengembangan diri, berhitung, sosialisasi dengan orang lain. Evaluasi program *selling day* juga dilakukan. Peran guru kelas dalam melancarkan program *selling day* ini adalah sebagai motivator dan mengharuskan berjualan. Program *selling day* dilakukan di kelas, sebelum olahraga setting kelas, mengatur sendiri dan

langsung berjualan. Program ini termasuk dalam pendidikan kewirausahaan karena mengajari anak berhitung.

Cara menanamkan jiwa kewirausahaan kepada peserta didik adalah dengan pengenalan, sudah terampil sejak kecil, profesi materi pembelajaran. Peran program *selling day* dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan, belajar menyiapkan dari awal, modal dan bahan. Partisipasi atau antusias dari peserta didik untuk mengikuti program *selling day* adalah sangat antusias, terlihat setelah kelas IV selesai *selling day* para siswa langsung pada nanya kapan ust kelas kita *selling day*? Urgensi program *selling day* terhadap peserta didik dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah untuk mengembangkan modal ketrampilan dan menjadi pengalaman tersendiri. Peserta didik mengikuti peraturan program *selling day* saat berlangsung.

Cara mengatasi peserta didik yang lupa membawa barang dagangan dengan cara apabila ada kesempatan, harus berjualan dengan yang lain. Cara mengajak anak agar menghilangkan sikap pemalu adalah dengan cara teman-teman yang menawarkan untuk berjualan. Sudah muncul jiwa entrepreneurship pada peserta didik kelas bawah, misalnya Zahra. Peserta didik kelas bawah sudah ada yang mampu mempromosikan barang jualannya dan ada yang belum, jika belum dibantu teman.

#### **Interpretasi:**

Program *selling day* khususnya untuk kelas III yaitu untuk menunjang berhitung siswa serta sosialisasi. Untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada siswa yaitu dengan pengenalan serta melatih ketrampilan sejak dini. Sudah ada beberapa anak yang muncul jiwa kewirausahaan di kelas III.

## Catatan Lapangan 27

Metode Pengumpulan Data : Observasi

Hari, Tanggal : Rabu, 5 April 2017

Waktu : 09.15 WIB

Lokasi : Ruang Kelas IV

Sumber Data : Kegiatan *selling day* kelas IV

### Deskripsi Data:

Observasi ini adalah kedua kalinya peneliti melakukan observasi pada pelaksanaan program *selling day* di MI An-Nuur Sleman. *Selling day* di adakan di ruang kelas IV MI An-Nuur Sleman. Peneliti mengamati bahwa sebelum diadakannya *selling day* siswa kelas IV menata kursi dan meja untuk berjualan, dan guru kelas hanya sebagai pemantau tidak begitu banyak berbicara untuk mengarahkan mereka. Adapun stand berjualan, mereka memilih sendiri mau berdekatan dengan siapa.

Dalam observasi kali ini ditemukan anak yang menjual makanan kemasan. Guru kelas memberi tahu bahwa besok lagi tidak boleh berjualan makanan itu lagi). Si peneliti pun bertanya kenapa dia menjual makanan kemasan? Alasan si anak pun karena dia tidak sempat membuat dan orang tuanya sedang sibuk. Ditemukan juga beberapa siswa yang dengan semangat menawarkan barang dagangannya dengan suara lantang ayo dibeli!! Ayo dibeli!!.. Kegiatan *selling day* berlangsung hingga pukul 10.00 dengan barang dagangan yang dibawa para siswa laku terjual. Para siswa

bertanggung jawab membereskan ruang kelas seperti semula, dan anak yang membawa makanan kemasan tadi diberi sangsi untuk meyapu kelas.

**Interpretasi:**

Kesimpulan dari observasi kedua bahwa proses kegiatan *selling day* berjalan dengan lancar. Dan guru kelas sudah cukup baik dalam mendampingi kegiatan ini dan memberi sangsi bagi yang melanggar peraturan. Siswa kelas IV sudah dapat bertanggung jawab dengan dagangannya dan juga sudah berani mempromosikan dagangannya.

## Catatan Lapangan 28

### Metode Pengumpulan Data : Observasi

Hari, Tanggal	: Rabu, 19 April 2017
Waktu	: 09.15 WIB
Lokasi	: Ruang Kelas III
Sumber Data	: Kegiatan <i>selling day</i> kelas III

#### Deskripsi Data:

Observasi ini merupakan yang ketiga kalinya peneliti melakukan observasi pada pelaksanaan program *selling day* di MI An-Nuur Sleman. *Selling day* di adakan di ruang kelas III MI An-Nuur Sleman. Peneliti mengamati bahwa *selling day* siswa kelas III menata kursi dan meja untuk berjualan sudah tadi pagi sebelum mereka berolahraga, karena jadwal mereka samapi sebelum kegiatan *selling day* adalah mapel olahraga. Ketika kegiatan *selling day* dilaksanakan guru kelas hanya sebagai pemantau tidak begitu banyak berbicara untuk mengarahkan mereka dan duduk dikursi guru yang berada di depan kelas. Adapun stand berjualan, mereka memilih sendiri mau berdekatan dengan siapa.

Dalam observasi kali ini peneliti tidak menemukan kejadian yang sebelum-sebelumnya. Kegiatn *selling day* di kelas III ini berjalan dengan baik. Para siswa bertanggung jawab membereskan ruang kelas seperti semula, dan karena di kelas III ini terdapat anak difabel, teman yang lain ikut membantu dia dalam membereskan

meja beserta dagangnya. Di kelas III ini setelah membereskan para siswa diarahkan guru kelas untuk mencatat berapa jumlah makanan yang dibawa, laku berapa dan berapa keuntungannya di lembar yang telah mereka buat bersama guru kelas. Terlihat ekspresi anak senang sekali setelah melihat keuntungan yang didapatkannya.

**Interpretasi:**

Kesimpulan dari observasi ketiga bahwa proses kegiatan *selling day* berjalan lebih lancar. Dan guru kelas sudah cukup baik dalam mendampingi berlangsungnya kegiatan *selling day*. Dan kegiatan *selling day* menumbuhkan rasa sosial antar teman.

## Catatan Lapangan 29

### Metode Pengumpulan Data : Observasi

Hari, Tanggal	: Rabu, 3 Mei 2017
Waktu	: 09.20 WIB
Lokasi	: Ruang Kelas II
Sumber Data	: Kegiatan <i>selling day</i> kelas II

#### **Deskripsi Data:**

Observasi ini merupakan observasi yang keempat kalinya pelaksanaan program *selling day* di MI An-Nuur Sleman. *Selling day* di adakan di ruang kelas II MI An-Nuur Sleman. Jadwal untuk kelas II kali ini mundur dikarenakan minggu sebelumnya digunakan untuk ujian madrasah kelas VI.

Dalam observasi kali ini peneliti mengamati untuk kelas II dalam menata kursi dan meja berjualan masih dibantu oleh guru kelas. Adapun stand berjualan, mereka pun masih diatur oleh guru kelas. Untuk kelas II ini pun guru kelas sebelum memulai kegiatan mengabsen barang dagangan dan membuat tempat atau semacam plastik bersama para siswa untuk digunakan saat *selling day* berlangsung. Selain itu guru selalu mantau saat berlangsungnya *selling day*. Dalam observasi kali ini peneliti menemukan anak yang memanggil manggil guru kelas dikarenakan ada yang membeli tapi tidak mempunyai uang kembalian dan bingung dalam pengembalian uang. Akhirnya guru kelas pun membantu siswanya dalam menukar uangnya. Ada

jugak ejadian karena tidak mengetahui uang kembalian, si pedagang bertanya pada pembeli. Ditemukan juga ada anak yang jualannya belum laku semua, teman-teman sedang berberes dagangan masing-masing, dia tetap menunggu dagangannya sampai akhirnya habis. Dan diakhir kegiatan para siswa bersama guru kelas membereskan kelasnya serta mengadakan evaluasi.

**Interpretasi:**

Kesimpulan dari observasi kebahempat kalinya ini bahwa proses kegiatan *selling day* berjalan cukup lancar. Dan guru kelas sudah cukup baik dalam mendampingi dan mengarahkan berlangsungnya kegiatan *selling day*. Kegiatan *selling day* di kelas II masih membutuhkan bantuan guru kelas.



## Catatan Lapangan 30

### Metode Pengumpulan Data :Observasi

Hari, Tanggal : Rabu, 17 Mei 2017

Waktu : 09.20 WIB

Lokasi : Ruang Kelas I

Sumber Data : Kegiatan *selling day* kelas I

#### Deskripsi Data:

Observasi ini merupakan observasi yang terakhir dalam pelaksanaan program *selling day* di MI An-Nuur Sleman. *Selling day* di adakan di ruang kelas I MI An-Nuur Sleman. Jadwal untuk kelas I ini pun mundur dikarenakan minggu sebelumnya digunakan untuk ujian nasional kelas VI.

Dalam observasi kali ini peneliti mengamati untuk kelas I sebelum *selling day* dimulai, guru kelas mengabsen setiap anak dalam membawa dagangan apa dan berapa jumlahnya. Setelah selesai guru mengelompokkan duduk sesuai dengan barang dagangannya yaitu makanan sendiri dan minuman sendiri. Dalam menata kursi dan meja berjualan masih dibantu oleh guru kelas. Adapun stand berjualan, mereka pun masih diatur oleh guru kelas. Untuk kelas I guru kelas memantau serta membantu kegiatan *selling day* berlangsung. Selain itu guru mendampingi anak yang belum begitu tahu tentang perhitungan uang kembalian. Dalam observasi kali ini pun peneliti menemukan anak yang masih malu-malu dalam menawarkan dagangannya,

bahkan siswa tersebut hanya diam saja. Diakhir kegiatan para siswa bersama guru kelas membereskan kelasnya serta mengadakan evaluasi dan menghitung bersama uang hasil dan berjualan dan mencatatnya.

**Interpretasi:**

Kesimpulan dari observasi terakhir kalinya ini bahwa proses kegiatan *selling day* berjalan cukup lancar. Dan guru kelas sudah cukup baik dalam mendampingi dan mengarahkan berlangsungnya kegiatan *selling day*. Kegiatan *selling day* di kelas Imasih membutuhkan bantuan guru kelas, dan masih anak yang malu-malu dalam menawarkan dagangannya.



**Lampiran IX : Sertifikat OPAK**



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

**Lampiran X : Sertifikat SOSPEM**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

**Lampiran XI : Sertifikat Magang II**

**Lampiran XII : Sertifikat Magang III**

### Lampiran XIII : Sertifikat TOEFL



### Lampiran XIV : Sertifikat IKLAK



### Lampiran XV : Sertifikat KKN



## Lampiran XVI : Sertifikat ICT



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
 YOGYAKARTA

## Lampiran XVII : Sertifikat PKTQ



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## Lampiran XVIII : Sertifikat Lectora



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
 YOGYAKARTA

**DAFTAR NAMA SISWA PADA MADRASAH**

Nama Lengkap : MI AN NUUR  
 NSM : 111234040024  
 Alamat Lengkap : Ngangkrik Triharjo Sleman  
 Semester/ Tahun Ajaran : I/2017  
 Kab/Kota : Sleman  
 Provinsi : D.I. Yogyakarta

NO	Nama Siswa	NISN	Tingkat/ Kelas	Tempat Lahir	Tanggal Lahir	Jenis Kelamin	Nama Lengkap Ibu Kandung
1	Adzra Yasmin Sani Auliya		1	Sleman	28/09/2009	P	Isti Mustaqfiroh
2	'Ainaya Nabihah 'Izzati		1	Sleman	01/02/2010	P	Kuzaimah
3	Akhmad Raffi Raditya		1	Sleman	27/12/2009	L	Retno Wulanjari
4	Ali Royyani Shaumhanif		1	Yogyakarta	23/08/2009	L	Eni Susilowati
5	Bagus Fathurahman Muayyad		1	Sleman	22/10/2009	L	Tri Nurchayatin
6	Dzahira Abdillah Shalihah		1	Sleman	13/03/2010	P	Suprapti
7	Evan Fawwaz Syafif		1	Sleman	27/11/2009	L	Wahyu Rochayati, SE
8	Fendiraka Arshavin		1	Sleman	28/01/2010	L	Titik Irnawati
9	Firdaus Krisdhan Fitriandana		1	Sleman	07/10/2008	L	Fajar Ramdhani
10	Joshua Zoe Kriswicaksana		1	Sleman	09/03/2010	L	Kristania Ida Sutrisna, SIP
11	Junior Cahyo Wicaksono		1	Sleman	18/06/2009	L	Nanik Subani
12	Khanzalitha Putri Adiningtyas		1	Cilacap	27/09/2009	P	Tri Wiarningsih
13	Mirza Zaidan Diaurrahman		1	Yogyakarta	25/01/2010	L	Dian Muslima R., S.IP
14	Muhammad Fahrurrozi		1	Sleman	12/02/2010	L	Ari Titik Handayani
15	Muhammad Irfan Nafian		1	Sleman	05/03/2009	L	Meta Isviana Mandasari
16	Nafi' Tsaqif Rachman		1	Sleman	12/08/2009	L	Rohmiyati, SE
17	Pancar Rafif Aziz		1	Sleman	16/05/2010	L	Ika Wijayanti
18	Pandanwangi Candraningrat		1	Sleman	01/10/2008	P	Septiyati Purwandari
19	Putri Khumaira Nurul Fath		1	Sleman	28/12/2009	P	Nur Chasanah, A.Md
20	Qanita Shabriyah Hasna		1	Sleman	25/06/2009	P	Sri Utami
21	Salena Izza Almira		1	Magelang	17/08/2009	P	Siti Mundrikatun
22	Septianto Suhandika		1	Sleman	09/09/2009	L	Winarti
23	Seyla Raya Diva Anjany		1	Magelang	22/09/2010	P	Elly Fitriyani
24	Viraya Nikita Ansori		1	Klaten	05/08/2010	P	Rini Astuti, S.Pd
25	Hawari AffanMaulana		1	Sleman	29/12/2009	P	Noor Rohmah
26	Adzra Athayya Putri Kiyani		2	Masohi	08/03/2009	P	Isdaryani
27	Ahmad Muzakky Rismawan Al Fattahillah		2	Sleman	18/09/2008	L	Wa Ode Salma
28	Akhmad Taufiq		2	Sleman	01/05/2008	L	Hartini
29	Aisha Zahra Gazani		2	Magelang	11/05/2008	P	Ifana Endarwati
30	Athallah Kiralmada Wicaksono		2	Sleman	07/05/2008	L	Pri Handayani Dewi Kartika, SP
31	Davina Sheeva Yoshe Fiorenza		2	Kulonprogo	20/10/2008	P	Festi Hayu Winastri, S.TP
32	Giovanni Rafa Kusmanto		2	Sleman	05/01/2009	L	Yunita Wulandari
33	Meila Faiza Nibras		2	Sleman	04/05/2009	P	Susetyati, S.Pt
34	Muhammad Nafil Akhdan R.H.I		2	Sleman	21/09/2008	L	Ani Rahmawati
35	Nafisah Shafa Azahra		2	Sleman	06/04/2009	P	Ika Wijayanti
36	Naura Cantya Farris Shafy		2	Sleman	25/10/2008	P	Wahyu Rochayati, SE
37	Nikmatul Khairun Nasya		2	Morowali	14/07/2009	P	Isti Wahyuni
38	Nurrahman Haidar Putra		2	Sleman	28/08/2008	L	Nisem
39	Raichanah Jannatun 'Ulya		2	Sleman	25/03/2009	P	Wiratsih Wahyuarti, S.Ag
40	Talitha Misya Azzahra		2	Sleman	08/01/2009	P	Sri Ningsih
41	Tom Brilliant Ramadhan Al Maghrabi		2	Sleman	07/09/2008	L	Retno Handayani
42	Ahmad Surya Satria		2	Sleman	15/11/2008	L	Anjar Dwi Utari
43	Azahra Naura Pratiwi	0085761107	3	Sleman	03/03/2008	P	Dewi Murti Cahyani
44	Falah Rohman Nur Fauzan	0071807793	3	Sleman	08/07/2008	L	Eni Lestari
45	Imam Ar Rhosid	0075935446	3	Sleman	08/03/2007	L	Parjiyati
46	Launa Azka Navisani	0079868455	3	Sleman	08/10/2007	P	Siti Nurbandiyah
47	Muhammad Milhan Anas Andika	0076583167	3	Sleman	25/12/2007	L	Rizka Dewi Puteri
48	Muhammad Nabil Mahardhika Ra	0076506784	3	Sleman	17/08/2007	L	Rohmiyati, SE
49	M. Rasyid Al Farizi	0072975012	3	Sleman	08/08/2007	L	Umiyati Sugiyah
50	M. Renvy Adzanazza Pratama	0075943517	3	Sleman	05/05/2007	L	Andi Reny Astuti Abbas
51	Muhammad Daffa Al Ghifari	0072720527	3	Yogyakarta	08/06/2007	L	Siti Hanifah
52	Novan Dwi Ferdiansyah	0079896059	3	Sleman	23/10/2007	L	Musini
53	Reza Dwi Kurniawan	0077252005	3	Yogyakarta	13/08/2007	L	Endang Supriyanti
54	Risa Ayu Rahmawati	0077597156	3	Sleman	30/09/2007	P	Windarti
55	Rizky Zahra Salsabila	0074965364	3	Sleman	13/07/2007	P	Ari Marini, A.Md
56	Ronan Hamaz Al Ghazi	0075829869	3	Sleman	08/10/2007	L	Siti Nurbandiyah
57	Tahmid Abdurrahman Setyadien	0075672890	3	Yogyakarta	07/01/2007	L	Sulismiyati, A.Mf
58	Muhammad Zandy Ibra Mahdavikia		3	Magelang	23/03/2008	L	Evi Mardikawati Putri

NO	Nama Siswa	NISN	Tingkat/ Kelas	Tempat Lahir	Tanggal Lahir	Jenis Kelamin	Nama Lengkap Ibu Kandung
59	Ikhwan Aziz Hidayatullah		3	Jakarta	23/08/2008	L	Nina Hamimah
60	Ahsan Maulana Nashirudin	0081529975	4	Sleman	23/01/2008	L	Diyah Muhamimah, S.Ag
61	Aisyah Nurul Izzah Zakaria	0072448369	4	Sleman	27/04/2007	P	Astri Noor Marlina, S.IP
62	Arief Kurniawan Hakim	0061600928	4	Sleman	10/09/2006	L	Suharti, S.Pd.Aud
63	Bagas Adhi Pratama	0077910237	4	Sleman	23/05/2007	L	Ika Puspasari
64	Dimas Fahri Muzzaki	0062074051	4	Depok	19/08/2006	L	Dian Muslima R., S.IP
65	Henriko Yusuf Farras	0073938523	4	Sleman	07/06/2007	L	Hastuti
66	Hilma Zakiyah	0075500740	4	Sleman	08/06/2007	P	Dini Arianty, S.Si
67	Kian Brilian Ashiddiqie	0064216096	4	Sleman	29/06/2006	L	Bhibid Nuliarta Abdi Negara
68	Muhammad Alief Adzka Nugroho	0062072780	4	Rembang	20/09/2006	L	Anjar Kartika Prabandari
69	Muhammad Daffa` Alfajri	0077083794	4	Sleman	20/02/2007	L	Ana Puji Wahyuni
70	Muhammad Farid Rizki	0067748998	4	Sleman	13/06/2006	L	Wartinah
71	Muhammad Ikhwan Fatkhul Majid	0073219714	4	Sleman	07/02/2007	L	Aryana Saraswati, A.Md
72	Mulia Adhi Dharma	0068856951	4	Sleman	11/06/2006	L	Rina Wulandari, M.Pd
73	Rafli Adhwaa Muzakkii	0064360126	4	Sleman	16/10/2006	L	Anik Widiyani
74	Rahmadhani Oktavian Saputra	0063607722	4	Sleman	06/10/2006	L	Siti Fatimah
75	Syaqi Abrizal Haq	0069750010	4	Masohi	27/10/2006	L	Isdaryani
76	Almas Aurelia Suryakinanti		4	Sleman	05/04/2007	P	Ratna Wiedya Yulisasanti
77	Shafinna Lili Ananda Fikri		4	Blitar	05/07/2006	P	Yuming Satyuntusa
78	Anisa Putri Fatikha	0076722466	5	Sleman	16/07/2005	P	Sri Utami
79	Azarine Athallah Bale	0064114448	5	Sleman	07/05/2006	P	Wiji Astuti
80	Eilmuddin Ahmad	0055469855	5	Sleman	28/08/2005	L	Dini Arianty, S.Si
81	Fitriana Nuraini	0055811878	5	Sleman	31/07/2005	P	Nurmiyati
82	Galih Arya Nugraha	0063453752	5	Sleman	06/04/2006	L	Dewi Maya Rukmini
83	Ibra Nur Hanggara	0067050440	5	Sleman	03/01/2006	L	Siti Nurjanah
84	Ichlasul Amal Wirayasa	0068251571	5	Sleman	13/04/2006	L	Wiratsih Wahyuarti, S.Ag
85	Miftahul Musyafa Auladi	0055684866	5	Sleman	20/04/2005	L	Reni Nursitawati
86	Muhammad Fa`idh Rizki	0064675502	5	Sleman	24/01/2006	L	Jumiyem, S.Pd
87	Muhammad Nurrohman	0057883130	5	Sleman	19/12/2005	L	Sri Hartini
88	Nandana Hafidh Jagaddhita	0067219869	5	Sleman	10/05/2006	L	Iswanti
89	Nurul Azizah Noviaty	0048439708	5	Sleman	17/11/2004	P	Siti Komariyah
90	R. Akmal Kusumajati	0057710343	5	Sleman	10/09/2005	L	Dra. Sri Maesarini Kartikaningsih
91	Syifa Diniyah Khoirotun Nisa	0057250278	5	Magelang	17/06/2005	P	Maryana
92	Zidni Fikriawan	0061176016	5	Sleman	16/05/2006	L	Rr. Istiqomah, S.Ag
93	Zinda Zhafira Ardani	0067844646	5	Sleman	19/04/2006	P	Elvi Ilmawati
94	Zulfikar Pandu Setiawan	0056024615	5	Sleman	28/07/2005	L	Siti Mimin Kuraesin
95	Muhammad Irfan	0054812942	5	Sleman	01/06/2005	L	Nanik
96	Laras Citra Arawinda		5	Sleman	01/04/2005	P	Megawati
97	Najwa Syifa Azzahra	0053008380	5	Sleman	04/07/2005	P	Andra Rini Mawarsih, S.Pd
98	Aditya Wahyu Saputra	0056292802	6	Sleman	17/02/2005	L	Tri Ratini
99	Hadi Romadhon	0044587738	6	Sleman	30/10/2004	L	Samirah
100	Hanafi Alfin Imaduddin	0045805239	6	Sleman	02/11/2004	L	Noor Rohmah
101	M. Rasyid Ridlo	0047817374	6	Sleman	25/08/2004	L	Ari Titik Handayani
102	Nandari Ainandita	0053555396	6	Sleman	27/03/2005	P	Sri Rokhana
103	Salma Kamilatunnasywa	0058343708	6	Sleman	30/04/2005	P	Susetyati, S.Pt
104	Ridho Wayan Nugraha	0041349809	6	Sleman	12/07/2004	L	Tresnawati
105	Anisa Najibah	0057063115	6	Bantul	03/02/2005	P	Rubiyati

Sleman, 20 Januari 2017  
Kepala Madrasah

Isro'i Eko Wibowo, S.Pd.I

### Lampiran XIX: Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan guru kelas IV



Wawancara dengan guru kelas III



Wawancara dengan siswa kelas II



Wawancara dengan siswa kelas VI



Ustadzah mendampingi kegiatan *selling day*



Kegiatan *selling day* kelas V dan VI



Kegiatan *selling day* di kelas IV



Ustadzah ikut membeli dagangan anak



Barang dagangan siswa berupa makanan



Barang dagangan siswa berupa minuman



*Selling day* kelas II



Kegiatan selesai *selling day*

## Lampiran XX: Juklak *Selling Day*

# JUKLAK PENGEMBANGAN DIRI *SELLING DAY*

### A. LATAR BELAKANG

Anak lahir ke dunia ini pada dasarnya memiliki potensi yang sama. Proses pendidikan di lingkungan yang berbedalah yang menyebabkan aktualisasi potensi manusia satu dengan lainnya mengalami perbedaan.<sup>1</sup> Mengingat pentingnya pendidikan, peran orangtua maupun guru dalam lembaga pendidikan sangat mempengaruhi kreativitas anak. Maka salah satu komponen yang berpengaruh dalam pendidikan untuk menghadapi tantangan yang ada yaitu sistem pendidikan. Dengan adanya sistem pendidikan yang baik, diharapkan mampu memberikan perubahan yang baik juga. Seperti dalam Undang-undang No.20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 3, menyatakan bahwa pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab.<sup>2</sup>

Terlebih lagi di zaman modern ini semakin banyak tantangan dan godaan sebagai dampak dari kemajuan di bidang Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK). Dampak dari kemajuan IPTEK tersebut menawarkan berbagai kemudahan dan kenyamanan hidup, juga membuka peluang untuk melakukan kejahatan lebih canggih lagi jika ilmu pengetahuan dan teknologi tersebut disalahgunakan. Pendidikan di sekolah dasar ataupun madrasah ibtidaiyah memegang peran penting dalam proses pembentukan kepribadian siswa, baik yang bersifat internal (bagaimana mempersepsi dirinya), eksternal (bagaimana mempersepsi lingkungannya), dan suprainternal (bagaimana mempersepsi dan menyikapi Tuhannya sebagai ciptaan-Nya). Sebagai salah satu jenjang dalam pendidikan formal, Madrasah Ibtidaiyah memiliki peran penting dalam membentuk dasar-dasar kompetensi pada peserta

<sup>1</sup> Muhammad Fadillah, *Desain Pembelajaran PAUD: Tinjauan teoretik & Praktik*, (Jogjakarta: Ar Ruzz Media, 2012), hlm 17

<sup>2</sup> Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional No.20 Tahun 2003

didik.<sup>3</sup> Kompetensi yang dimaksud tidak hanya kompetensi kognitif semata namun juga kompetensi sikap dan psikomotor. Ketiga kompetensi tersebut perlu dikembangkan secara seimbang agar dapat menghasilkan peserta didik yang paripurna.

MI An - Nuur sebagai lembaga pendidikan berbasis Islam adalah sekolah yang berusaha mengembangkan ketiga kompetensi tersebut secara berimbang. MI An - Nuur senantiasa mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang dapat mendorong pencapaian ketiga kompetensi tersebut. Salah satu keterampilan yang dikembangkan oleh MI An - Nuur adalah kompetensi keterampilan. Kompetensi keterampilan yang dikembangkan secara khusus adalah kompetensi kewirausahaan.<sup>4</sup> Dengan nama program *selling day* yang artinya hari berjualan. Dimana siswa dihari itu berjualan. Dimana kompetensi kewirausahaan ini termasuk dalam pembelajaran pengembangan diri. Pembelajaran pengembangan diri yaitu proses pembentukan sikap dan perilaku yang relatif menetap melalui pengalaman yang berulang-ulang sampai pada tahap kemandirian menngenai sesuatu perlaku tertentu.<sup>5</sup> Pembelajaran Pengembangan Diri bertujuan untuk mengembangkan potensi peserta didik secara optimal, yaitu menjadi manusia yang mampu menata diri dan menjawab berbagai tantangan dari dalam diri dan juga lingkungannya secara adaptif dan konstruktif, baik di lingkungan keluarga maupun masyarakat.<sup>6</sup>

## B. TUJUAN

Pembelajaran Pengembangan diri (*selling day*) ini bertujuan agar peserta didik memiliki kemampuan sebagai berikut:

1. Mengenal makanan tradisional.
2. Mendorong kemampuan berhitung matematika.
3. Mendorong *entrepreneurship* siswa.
4. Mengimplementasikan program *cooking class* dan *Handycraft*.

<sup>3</sup> Andi Prastowo, 2014, "Sebagai salah satu jenjang dalam pendidikan formal, Madrasah Ibtidaiyah memiliki peran penting dalam membentuk dasar-dasar kompetensi pada peserta didik", *Jurnal Pendidikan Sekolah Dasar, Volume 1, Nomor 1*, diunduh dari <http://journal.uad.ac.id/index.php/JPSD/article/download/538/351>, pada tanggal 15 Maret 2017 pukul 16.15

<sup>4</sup> Pengamatan pada hari Senin tanggal 23 Januari 2017 hingga Jum'at, tanggal 27 Januari 2017 di Madrasah Ibtidaiyah An Nuur Sleman

<sup>5</sup> Departemen Agama RI, *Pedoman Kegiatan Pengembangan Diri Untuk Madrasah*, (Jakarta: Direktorat Jenderal Kelembagaan Agama Islam, 2005), hlm. 5

<sup>6</sup> *Ibid.*, hlm.6

5. Mengetahui makna perdagangan yaitu mengenal modal, untung dan juga rugi.
6. Menyatukan kedekatan emosi antar orangtua dengan anak.
7. Membangun kemampuan sosialisasi siswa, karena dalam berwirausaha siswa diharapkan mampu dalam hal komunikasi, kepercayaan, manajemen risiko, belajar dari kesalahan serta berinovasi.

### C. WAKTU PELAKSANAAN

Kegiatan *selling day* dilaksanakan seminggu sekali setiap hari Rabu pada pukul 09.00 – 09.30 WIB. Setiap kelas mempunyai jadwal berjualan sebulan sekali sebagai berikut:

MINGGU	KELAS
I	5 dan 6
II	4
III	3
IV	2
V	1

### D. ATURAN

Adapun aturan *selling day* yang ditetapkan pihak sekolah:

1. Makanan yang dijual tidak mengandung MSG.
2. Makanan yang dijual merupakan buatan sendiri.
3. Harga makanan yang dijual maksimal Rp. 1.000,- per bungkus.
4. Ketika *selling day* berlangsung setiap siswa diperbolehkan membawa uang saku maksimal Rp. 3.000,-
5. Bagi siswa yang mendapat jadwal berjualan dan tidak membawa jualan, maka mengganti di minggu depannya.

Kepala Madrasah MI An-Nuur

Isro'i Eko Wibowo

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### **A. Data Pribadi**

Nama	: Mila Mawarni
Tempat & Tanggal Lahir	: Sleman, 26 Mei 1995
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Jetis Rt 08/15 Caturharjo Sleman
No.telepon/HP	: 087839111334
E-mail	: mawar.mila@ymail.com



### **B. Latar Belakang Pendidikan**

1. TK Kartika : 1999 - 2001
2. SD N Jetisharjo : 2001 – 2007
3. MTs N Tempel : 2007 – 2010
4. MAN Yogyakarta III : 2010 – 2013
5. Jurusan PGMI UIN Sunan Kalijaga: 2013 – sekarang

### **C. Pengalaman Organisasi**

1. Sekretaris Umum Osis MTs N Tempel : 2007 – 2008
2. Ketua I Osis MTs N Tempel : 2008 – 2009
3. Sie.Lingkungan Hidup DEWA MAYOGA 2011 - 2012
4. Bendahara Karang Taruna KOSEK : 2010 – 2014
5. Seksi Pelatihan dan Diklat BADKO Rayon Sleman : 2009 - 2014
6. Sekretaris Karang Taruna KOSEK : 2014 – sekarang
7. Sekretaris BADKO Rayon Sleman : 2014 – sekarang
8. Bendahara Sanggar Bocah Jetis : 2013 – sekarang
9. Sekretaris Karang Taruna Desa Caturharjo : 2013 – sekarang

### **D. Pengalaman Kerja**

1. Guru PAUD TPA Ruma Sakura : 2013 – 2015
2. Guru Les Privat : 2013 – sekarang
3. Pemandu Outbound di ShabaOutbound: 2013 – sekarang
4. Guru IMTAQ MI Al – Ihsan : Maret 2017 – sekarang