



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**ANTASARI BANJARMASIN**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 3257627 Faksimili (0511) 3254344  
e-mail: [info@uin-antasari.ac.id](mailto:info@uin-antasari.ac.id) website: [www.uin.antasari.ac.id](http://www.uin.antasari.ac.id)

**SURAT KETERANGAN HASIL UJI PLAGIASI**

Nomor : B- *298* /Un.14/I.3/KP.07.6/04/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Hj. Nida Mufidah, M.Pd  
NIP : 196512141992032002  
Pangkat/Gol : Pembina / IVa  
Jabatan : Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kelembagaan/  
Ketua Pelaksana Evaluasi Karya Ilmiah UIN Antasari Banjarmasin.

Telah memeriksa uji plagiasi dengan menggunakan [www.turnitin.com](http://www.turnitin.com) kepada :

Nama : Dr. Syaiful Bahri, M.Ag  
NIP : 196406101994031004  
Pangkat/Gol : Pembina / IVa  
Jabatan : Lektor Kepala  
Karya Ilmiah : Internalisasi Entrepreneurship dalam Islam  
Hasil Uji Plagiasi : 19%  
Rekomendasi : Baik dengan Hasil 19%

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 6 April 2023  
Yang memeriksa  
  
Dr. Hj. Nida Mufidah, M.Pd





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 3257627 Faksimili (0511) 3254344  
e-mail: info@uin-antasari.ac.id website: www.uin.antasari.ac.id

---

**SURAT KETERANGAN HASIL UJI KEMIRIPAN**

No: 103/Un.14/IV/TV-CP/03/2023

Anggota Tim Verifikasi dan Validasi Karya Ilmiah Dosen UIN Antasari di bawah ini,

Nama Verifikator : Fajrul Ilmi, S.Pd.I., M.Sy  
Jabatan : Anggota TIM

Telah melaksanakan uji kemiripan terhadap karya ilmiah yang berjudul **“INTERNALISASI ENTREPRENEURSHIPDALAM ISLAM”** karya:

Nama : Dr. Syaiful Bahri, M. Ag  
NIP : 196406101994031004  
Pangkat/Golongan : Pembina/ IVa  
Jabatan : Lektor Kepala

Berdasarkan hasil pemeriksaan dengan menggunakan [www.turnitin.com](http://www.turnitin.com) kemiripan karya di atas adalah 19%.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 31 Maret 2023  
Koordinator Tim,



**Muhammad Iqbal, S. Th.I., MSI., Ph. D**  
NIP 197709062008011011



# INTERNALISASI ENTREPRENEURSHIP DALAM ISLAM

*by* Saiful Bahri Djamarah

---

**Submission date:** 19-Mar-2023 06:25PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2040505531

**File name:** Rerferensi\_-\_INTERNALISASI\_ENTREPRENEURSHIP\_DALAM\_ISLAM\_2020.pdf (1.18M)

**Word count:** 10305

**Character count:** 67609

# **INTERNALISASI ENTREPRENEURSHIP DALAM ISLAM**

**Dr. Saiful Bahri, M.Ag**



# **INTERNALISASI ENTREPRENEURSHIP DALAM ISLAM**

ISBN : 978-623-98634-6-3

Penulis : Dr. Syaiful Bahri, M.Ag  
Editor : Dr. Riinawati M.Pd  
Rancang Sampul : Usman Jayadi  
Tahun Terbit : **2020**

Penerbit : CV. Radja Republika  
Alamat : Jl. Cempaka Putih, Sp. Tiga Blang  
Rayeuk, Dsn. Angsana, Kelurahan Hagu  
Barat Laut, Kec. Banda Sakti, Kota  
Lhokseumawe

Telp/WA : 082151240436  
Email : radjapublika@gmail.com  
Laman : www.radjapublika.com

©Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

All right reserved

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

Ketentuan Pidana Sanksi Pelanggaran Pasal 72 UU Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) bulan dan/ atau denda paling sedikit Rp.1000.000,00 (satu juta rupiah) atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barang siapa dengan sengaja menyerahkan, menyiarkan, memamerkan, mengedarkan atau menjual kepada umum sesuatu ciptaan barang atau hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).



## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT dan segala karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan penyusunan buku dengan judul “Internalisasi Entrepreneurship dalam Islam”.

Tujuan disusunnya buku ini adalah sebagai pemenuhan kebutuhan bacaan dan sumber referensi bagi mahasiswa ataupun pembaca lainnya. Buku ini juga disusun sebagai pendamping bagi pembaca yang akan melakukan internalisasi nilai Islami dalam *entrepreneurship* seperti menekankan sifat Islami yaitu shiddiq, amanah, tabligh, dan fathanah dalam kegiatan berwirausaha.

Penulis juga berharap buku ini dapat menjadi panduan bagi siswa, mahasiswa, guru, dosen maupun pihak lain yang membutuhkan. Dalam buku ini dibahas mengenai banyak hal seputar ajaran agama Islam dalam melakukan kegiatan *entrepreneurship*. Banyak sekali ilmu yang akan didapatkan oleh pembaca dengan adanya buku monograf ini.

Atas terselesainya buku ini, saya sangat bersyukur karena mendapat banyak bantuan dan dukungan dari orang-orang terdekat saya. Secara khusus, saya menyampaikan



terima kasih yang teramat besar bagi berbagai pihak yang telah membantu saya dalam proses penyusunan buku ini. Tanpa dukungan dan bantuan banyak pihak, buku ini tentunya tidak dapat tersusun dengan baik. Terima kasih sekali lagi untuk semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung sudah terlibat dalam proses penyusunan hingga selesainya penulisan buku ini.

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>COVER</b> .....	<b>Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>RUMUSAN MASALAH</b> .....	8
<b>TUJUAN PENELITIAN</b> .....	9
<b>METODOLOGI</b> .....	9
<b>A. Lokasi Penelitian</b> .....	9
<b>B. Objek dan Subjek Data</b> .....	9
<b>C. Metode Penelitian</b> .....	11
<b>D. Jenis dan Pendekatan Penelitian</b> .....	11
<b>E. Data dan Sumber Data</b> .....	12
<b>F. Teknik Pengumpulan Data</b> .....	155
<b>G. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data</b> .....	18
<b>H. Penarikan Kesimpulan</b> .....	19
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	21
<b>A. Internalisasi</b> .....	21
<b>B. Nilai-Nilai Islami Entrepreneurship</b> .....	23
<b>C. Program Market Day</b> .....	29

<b>7</b>	<b>D. Faktor Pendukung dan Penghambat Internalisasi Nilai-Nilai Islami <i>Entrepreneurship</i> dalam Program <i>Market Day</i></b> .....	33
	<b>PEMBAHASAN</b> .....	36
	<b>A. Internalisasi Nilai-Nilai Islami <i>Entrepreneurship</i> dalam Program <i>Market Day</i></b> .....	36
	<b>B. Faktor Pendukung dan Penghambat Internalisasi Nilai-Nilai Islami <i>Entrepreneurship</i> dalam Program <i>Market Day</i></b> .....	38
	<b>SIMPULAN</b> .....	61
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	65

## PENDAHULUAN

Pendidikan adalah usaha sadar dan bertujuan untuk mengembangkan kualitas manusia. Sebagai suatu kegiatan yang sadar akan tujuan, maka dalam pelaksanaannya berada dalam suatu proses yang berkesinambungan dalam setiap jenis dan jenjang pendidikan. Semuanya berkaitan dalam suatu sistem yang integral (Djamarah, 2010). Oleh sebab itu, dapat di simpulkan bahwa pendidikan merupakan investasi masa depan untuk meningkatkan kualitas hidup seseorang menjadi manusia yang lebih bijak dalam menjalani kehidupan.

Pendidikan berperan penting dalam proses belajar peserta didik untuk meningkatkan kecerdasan dan keterampilan, mempertinggi budi pekerti, memperkuat kepribadian dan mempertebal semangat kebangsaan dan cinta tanah air. Pendidikan juga dapat didefinisikan sebagai upaya sadar manusia di mana warga masyarakat yang lebih dewasa dan berbudaya membantu pihak-pihak yang kurang mampu dan kurang dewasa yang lebih baik (Hasbullah, 2012). Hal ini sejalan dengan fungsi dan tujuan pendidikan Nasional yang tertuang dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2003 bab II pasal 3 tentang Sistem Pendidikan Nasional sebagai berikut:

Pendidikan Nasional berfungsi untuk mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi siswa agar menjadi manusia yang beriman, bertaqwa, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga Negara demokratis serta bertanggung jawab (Departemen Pendidikan Nasional, 2003).

6

Allah Swt telah menjadikan manusia masing-masing saling membutuhkan satu sama lain, supaya mereka tolong-menolong, tukar menukar keperluan dalam segala urusan kepentingan hidup masing-masing, baik dengan jalan jual beli, sewa menyewa, bercocok tanam, atau perusahaan yang lain-lain, baik dalam urusan kepentingan sendiri maupun untuk kemaslahatan umum. Cara demikian kehidupan masyarakat menjadi teratur dan subur, pertalian yang satu dengan yang lain pun menjadi teguh. Akan tetapi, sifat loba dan tamak tetap ada pada manusia, suka mementingkan diri sendiri supaya hak masing-masing jangan sampai tersia-sia, dan juga menjaga kemaslahatan umum agar pertukaran dapat berjalan dengan lancar dan teratur. Oleh sebab itu, agama memberi peraturan sebaik-baiknya, karena dengan teraturnya muamalat maka penghidupan manusia terjamin pula dengan sebaik-baiknya sehingga perbantahan dan dendam-mendendam tidak akan terjadi (Rasjid, 2016).

Setiap kehidupan sehari-hari manusia tidak lepas dari berbagai kebutuhan untuk kelangsungan hidupnya, untuk memenuhi kebutuhan tersebut manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa memenuhi sendiri melainkan bersosial dan bekerjasama dengan manusia yang lainnya, sehingga manusia dalam menjalankan kehidupan sehari-hari selalu membutuhkan orang lain.

<sup>7</sup> Dalam rangka memenuhi hajat hidup yang bersifat materiil itulah masing-masing mengadakan ikatan yang berupa perjanjian-perjanjian atau akad-akad. Seperti jual beli, sewa-menyewa, syirkah dan sebagainya yang semuanya itu tercakup dalam mu'amalah. Jual beli merupakan akad yang umum digunakan oleh masyarakat, karena dalam setiap pemenuhan kebutuhan-kebutuhannya masyarakat tidak bisa berpaling untuk meninggalkan akad ini, dari situlah manusia akan dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokoknya (primer) seperti: sandang, pangan, rumah. Kebutuhan-kebutuhan tambahan (sekunder), hingga kebutuhan (tersier).

Berbicara mengenai jual beli, sebagian ulama' mendefinisikan jual beli secara syar'i sebagai akad yang mengandung sifat menukar satu harta dengan harta yang lain dengan cara khusus (Aziz, Abdul & Azzam, 2010). Maksudnya

akad jual beli akan dikatakan sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat sahnya jual beli, akan tetapi dewasa ini dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, masyarakat seringkali menghalalkan segala cara dan mengabaikan syari'at, yang seharusnya digunakan sebagai pedoman dan rambu-rambu dalam melakukan akad jual beli.

16

Islam sebagai agama Rahmatan lil'alamin membuat hukum sedemikian rupa guna kemaslahatan umatnya, tidak terkecuali dunia ekonomi. Sistem islam ini berusaha mendiaektikan nilai-nilai ekonomi dengan nilai akidah ataupun etika. Artinya, kegiatan ekonomi yang dilakukan manusia dibangun dengan dialektika nilai matrealisme dan spritualisme. Sehingga kegiatan ekonomi yang dilakukan tidak hanya berbasis materi, akan tetapi terdapat sandaran transendental di dalamnya, sehingga kegiatan ekonomi ini bernilai ibadah.

Suatu jual beli di katakan sebagai jual beli yang shahih apabila jual beli itu di syariat'kan, memenuhi rukun dan syarat sah yang ditentukan, bukan milik orang lain, tidak bergantung pada hak khiyar lagi. Jual beli seperti ini dikatakan jual beli yang shahih. Sebaliknya jual beli dikatakan batal apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasarnya tidak disyari'atkan, seperti jual beli yang dilakukan anak kecil, orang gila, atau barang yang dijual itu barang-barang yang diharamkan

syara', seperti bangkai, darah, babi dan khamar (Haroen, 2007). Akan tetapi dewasa ini alih-alih mencari keuntungan yang besar, para pedagang justru menghalalkan berbagai cara guna meraup lebih banyak keuntungan, hingga masyarakat tidak lagi menghiraukan apakah transaksi yang dilakukan sudah sesuai syari'atkah atau tidak. Islam telah membuat semua peraturan dan larangan dalam jual beli untuk mendatangkan kemaslahatan dan menghindarkan dari kemudharatan, tujuannya agar terjadi transaksi yang adil dan tidak merugikan satu sama lain.

Pembelajaran tentang jual beli sebaiknya ditanamkan sejak dini kepada anak agar ketika mereka sudah besar dapat mengamalkannya sesuai dengan syari'at. Hal terpenting, adalah mengajarkan anak bertransaksi, memberikan pemahaman pada anak akan makna uang dan tawar menawar barang dagangan. Pembelajaran tersebut bisa didapatkan melalui kegiatan pembelajaran dan praktik langsung disekolah. Salah satu program sekolah yang dapat mengedukasi pemahaman anak tentang jual beli adalah program *Market Day* atau pasar sehari.

SDIT Insantama Banjarbaru merupakan salah satu lembaga pendidikan formal tingkat sekolah dasar di kecamatan Landasan Ulin. Lembaga ini berada di jalan Pondok Bambu, Guntung Payung, Landasan Ulin, Kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan.



Sekolah ini merupakan cabang dari SDIT Insantama yang terpusat di Bogor. SDIT Insantama Banjarbaru adalah sekolah pertama yang ada di Banjarbaru yang melaksanakan program *Market Day* sebelum diikuti oleh sekolah yang lainnya. *Market Day* atau pasar sehari adalah program yang dilaksanakan hanya satu hari. Program ini bertujuan untuk mengedukasi pemahaman anak-anak tentang jual beli yang dapat membangun jiwa wirausaha anak yang islami dengan internalisasi nilai-nilai islami didalamnya sesuai yang diajarkan oleh Rasulullah saw.

Internalisasi nilai-nilai islami merupakan hal yang sangat penting untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Internalisasi nilai-nilai islami merupakan usaha dari mengamalkan nilai-nilai yang sudah ada dalam Alquran dan hadits. Internalisasi nilai-nilai islami adalah proses pembelajaran seumur hidup, sehingga menghasilkan perbaikan kualitas yang berkesinambungan untuk mewujudkan sosok anak yang berakhlak mulia yang berakar pada ajaran agama Islam.

11

Internalisasi juga merupakan sentral perubahan kepribadian yang merupakan dimensi kritis terhadap diri manusia yang ada didalamnya memiliki makna kepribadian terhadap respon yang terjadi dalam proses pembentukan watak manusia. Artinya, internalisasi merupakan proses yang mendalam untuk menghayati

nilai-nilai yang didapatkan oleh peserta didik dipadukan dengan nilai-nilai pendidikan secara utuh yang sasarannya supaya menyatu dalam kepribadian peserta didik itu sendiri, sehingga menjadi satu karakter atau watak bagi peserta didik. Internalisasi juga merupakan sentral perubahan kepribadian yang merupakan dimensi kritis terhadap diri manusia yang didalamnya memiliki makna kepribadian terhadap respon yang terjadi dalam proses pembentukan watak manusia.

Program *Market Day* ini sangatlah ditunggu oleh peserta didik di SDIT Insantama Banjarbaru karena mereka diperbolehkan membawa uang bagi yang menjadi penjual maupun pembeli. Program ini dilaksanakan oleh seluruh peserta didik di SDIT Insantama Banjarbaru, yang menjadi penjual pada saat hari pasar adalah kelas III, IV, dan V, serta yang menjadi pembeli adalah kelas I dan II serta umum. Adapun kepanitiaan program *Market Day* adalah peserta didik yang duduk dikelas VI dan dibantu oleh dewan guru di SDIT Insantama Banjarbaru. Beberapa dewan guru juga ditunjuk sebagai penanggung jawab kegiatan *Market Day* yang mana tugasnya hanya memperhatikan dan menilai seluruh kegiatan peserta didik pada saat hari pasar serta menegur peserta didik yang melakukan kesalahan serta menegur yang dibantu oleh orang tua peserta didik maupun yang lain karena kegiatan ini murni dilaksanakan oleh peserta didik SDIT Insantama Banjarbaru.

Program *Market Day* mengandung nilai-nilai islami yang diajarkan oleh Rasulullah Saw seperti, makan dan minum menggunakan tangan kanan, tidak makan dan minum sambil berdiri, dipisahinya tempat duduk untuk makan dan minum untuk laki-laki dan perempuan, adanya saling tolong menolong antara penjual pembeli, serta konsep dagang yang diajarkan oleh Rasulullah Saw yang sesuai dengan syari'at islam (Observasi dan Wawancara dengan Guru di SDIT Insantama Banjarbaru, 2020).

## RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan pendahuluan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka pembahasan dalam buku ini akan difokuskan pada permasalahan berikut:

1. **7** Apa saja faktor pendukung dan penghambat internalisasi nilai-nilai islami entrepreneurship dalam program market day di SDIT Insantama Banjarbaru?
2. Bagaimana internalisasi nilai-nilai islami entrepreneurship dalam program market day di SDIT Insantama Banjarbaru?

## TUJUAN PENELITIAN

Buku ini ditulis dengan tujuan agar memberikan manfaat bagi pembaca ataupun peneliti di dunia pendidikan. Oleh karena itu adanya buku ini diharapkan mampu mencapai tujuan berikut:

1. Untuk mengetahui apa saja faktor pendukung dan penghambat internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru.
2. Untuk mengetahui bagaimana internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru.

## METODOLOGI

### A. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian merupakan tempat dimana penelitian dilakukan. Penelitian dilakukan di SDIT Insantama yang berlokasi di Jl. Pondok Bambu Komplek Kampus Insnatama, Banjarbaru Utara, Banjarbaru, Kalimantan Selatan.

### B. Objek dan Subjek Data

1. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah permasalahan yang akan diteliti. Menurut Umar Husen, “Objek penelitian menjelaskan tentang apa dan atau siapa yang menjadi objek penelitian, juga dimana dan kapan penelitian dilakukan, bisa juga ditambah dengan hal-hal lain jika dianggap perlu” (Husen, 2005).

Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru yaitu: siddiq, amanah, tabligh, dan fathanah.

- a. Siddiq yaitu menyampaikan apa adanya sesuai hati nurani, (jujur dalam melaksanakan transaksi jual beli).
- b. Amanah yaitu dapat dipercaya, (tidak melebih-lebihkan harga barang dagangan).
- c. Tabligh yaitu komunikatif dan transparan, (dapat berkomunikasi dengan baik ketika melakukan transaksi jual beli).
- d. Fathanah yaitu kecerdasan dan intelektualitas, (seorang pedagang harus mampu memasarkan barang dagangannya kepada konsumen).

## 2. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah tiga orang guru yaitu guru wali kelas III, IV, dan V dan enam orang siswa dari kelas III, IV dan V

yang setiap kelasnya di ambil dua orang siswa di SDIT Insantama Banjarbaru.

### **C. Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adaah metode deskriptif kualitatif yaitu metode yang meneliti sekelompok manusia atau objek dengan cara menggambarkan atau melukiskan secara sistematis mengenai fakta-fakta serta menganalisis dan menetapkan hubungan antara fenomena yang diteliti pada masa sekarang. Dengan kata lain, penelitian deskriptif mengambil masalah atau memusatkan perhatian pada masalah-masalah actual sebagaimana adanya pada saat penelitian dilaksanakan, mengkaji tentang internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru.

### **D. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif yang menggambarkan apa adanya kenyataan faktual yang ditemukan dilapangan. Sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif, yakni pendekatan yang diterapkan untuk mendapatkan kata-kata atau kalimat yang berasal dari naskah wawancara lapangan dan

dokumentasi resmi lainnya yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti (Moleong, 2004).

Penelitian kualitatif dalam penelitian ini dimaksudkan agar dapat mengetahui dan menggambarkan apa yang terjadi di lokasi penelitian dengan rinci serta berusaha untuk mengungkapkan bagaimana internalisasi nilai-nilai islami entrepreneurship dalam program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru.

## **E. Data dan Sumber Data**

### **1. Data**

Data merupakan informasi yang didapat dari sumber penelitian, sedangkan sumber data adalah subjek dari mana suatu data diperoleh, berupa benda, tempat penelitian mengamati, membaca, atau bertanya mengenai informasi tertentu yang berkaitan dengan masalah penelitian.

Data yang digali dalam penelitian ini ada dua jenis yaitu data primer (data pokok) dan data sekunder (data penunjang).

#### **a. Data Pokok**

Data pokok dalam penelitian ini adalah:

- 1) Data yang berkenaan tentang internalisasi nilai-nilai islami yaitu: *siddiq*, *amanah*, *tabligh*, dan *fathanah*.

- a) Siddiq yaitu menyampaikan apa adanya sesuai hati nurani, (jujur dalam melaksanakan transaksi jual beli).
  - b) Amanah yaitu dapat dipercaya, (tidak melebih-lebihkan harga barang dagangan).
  - c) Tabligh yaitu komunikatif dan transparan, (dapat berkomunikasi dengan baik ketika melakukan transaksi jual beli).
  - d) Fathanah yaitu kecerdasan dan intelektualitas, (seorang pedagang harus mampu memasarkan barang dagangannya kepada konsumen).
- 2) Data yang berkenaan dengan faktor pendukung dan penghambat internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru, yaitu:
- a) Faktor pendukung internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* terdiri: 1) siswa yang melaksanakan program *market day*, 2) sekolah yang menyediakan tempat dan fasilitas untuk kegiatan *market day*, 3) guru yang mendidik, mengajar, membimbing, mengarahkan, melatih, menilai dan mengevaluasi peserta didik. Guru mampu mencontohkan sikap empat sifat Nabi Muhammad Saw seperti: siddiq, fathanah, amanah, dan tabligh, 4) keluarga yang



memberikan sinergi dan bekerjasama serta mendukung kegiatan program *market day*.

- b) Faktor penghambat internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* terdiri: Hujan, kebersihan tempat, kemampuan matematis peserta didik.

#### b. Data Penunjang

Data penunjang ialah merupakan data pelengkap bagi penelitian, karena sifatnya mendukung data pokok, yang meliputi:

- 1) Sejarah singkat berdirinya SDIT Insantama Banjarbaru
- 2) Letak geografis SDIT Insantama Banjarbaru.
- 3) Motto, visi, misi dan tujuan SDIT Insantama Banjarbaru.
- 4) Akreditasi dan Prestasi SDIT Insantama Banjarbaru.
- 5) Keadaan guru SDIT Insantama Banjarbaru .
- 6) Keadaan Peserta didik SDIT Insantama Banjarbaru.
- 7) Keadaan Sarana dan Prasarana SDIT Insantama Banjarbaru.
- 8) Kurikulum yang digunakan SDIT Insantama Banjarbaru.
- 9) Program sekolah SDIT Insantama Banjarbaru.

#### 2. Sumber Data

Guna memperoleh data di atas, maka diperlukan sumber pengalihan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Informan, yaitu tiga orang guru yaitu guru wali kelas III, IV, dan V dan enam orang siswa dari kelas III, IV, dan V yang setiap kelasnya di ambil dua orang siswa SDIT Insantama Banjarbaru.
- b. Informan tambahan, yaitu kepala sekolah, guru, staff tata usaha di SDIT Insantama Banjarbaru.
- c. Dokumenter, yaitu berupa dokumen sekolah yang dapat memberikan data dan informasi yang relevan dengan permasalahan dalam penelitian ini.

20

## **F. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka penelliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan (Sugiono, 2015).

Untuk pengumpulan data dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa teknik, yaitu:

### **1. Observasi**

**Observasi** yaitu pengamatan dan pencatatan secara langsung ke objek penelitian dengan sistematika fenomena-fenomena yang diselidiki (Hadi, 2000). Teknik ini digunakan untuk melihat langsung lokasi, mengetahui dan mengamati secara langsung internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru untuk mendapatkan data yang kongkrit.

## 2. Wawancara

Wawancara merupakan dua orang untuk bertukar informasi dan ide dengan cara tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam topik (Fathoni, 2011). Dalam penelitian ini penulis langsung melakukan wawancara dengan kepala sekolah, guru, dan siswa kelas III, IV, dan V yang setiap kelasnya di ambil dua orang siswa SDIT Insantama Banjarbaru yang dianggap dapat memberikan informasi yang diperlukan mengenai internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* dan faktor pendukung dan penghambat.

Supaya hasil wawancara dapat terekam dengan baik dan peneliti memiliki bukti telah melakukan wawancara kepada informan atau sumber data. Maka peneliti menggunakan alat-alat wawancara berupa:

Wawancara yang dilaksanakan oleh peneliti meliputi:

- a) Memprint out pertanyaan wawancara yang sudah disediakan untuk penelitian ini.
- b) Buku catatan yang berfungsi untuk mencatat hal-hal penting yang didapat saat melakukan wawancara di lapangan.
- c) *Handphone* Samsung J7 Core berfungsi untuk merekam dan memfoto hasil wawancara dengan bantuan teman saat melakukan wawancara.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mempelajari data-data yang telah di dokumentasikan (Arikunto, 2010). Pada teknik dokumentasi, peneliti dimungkinkan memperoleh informasi dari berbagai macam-macam sumber tertulis atau dokumen yang ada pada informan atau tempat (Sukardi, 2012). Teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data penelitian melalui sejumlah dokumen (informasi didokumentasikan) berupa dokumen tertulis maupun terekam. Teknik ini digunakan untuk menunjang teknik-teknik lain, yaitu dengan melihat arsip-arsip dan pedoman-pedoman lain yang dianggap relevan, adapun data yang akan digali teknik ini adalah:

- a. Sejarah singkat berdirinya SDIT Insantama Banjarbaru.
- b. Letak geografis SDIT Insantama Banjarbaru.

- c. Motto, visi, misi dan tujuan SDIT Insantama Banjarbaru.
- d. Akreditasi dan Prestasi SDIT Insantama Banjarbaru.
- e. Keadaan guru SDIT Insantama Banjarbaru .
- f. Keadaan Peserta didik SDIT Insantama Banjarbaru.
- g. Keadaan Sarana dan Prasarana SDIT Insantama Banjarbaru.
- h. Kurikulum yang digunakan SDIT Insantama Banjarbaru.
- i. Program sekolah SDIT Insantama Banjarbaru.

## **G. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data**

### **1. Teknik Pengolahan Data**

Data yang terkumpul dari hasil penelitian diolah dengan teknik sebagai berikut:

#### **a. Koleksi Data**

Koleksi data yang dimaksud yaitu menumpulkan data sebanyak-banyaknya sesuai dengan keperluan dalam penelitian.

#### **b. Pengeditan Data**

Teknik ini digunakan untuk memeriksa kembali data-data yang telah terkumpul untuk mengetahui kelengkapan data yang

diperlukan. Setelah data terbaik terkumpul, maka segera siapkan langkah-langkah untuk proses selanjutnya.

#### c. Klarifikasi Data

Teknik klarifikasi data, yaitu mengelompokan data dari hasil jawaban responden yang kemudian data tersebut ditulis dalam bentuk uraian deskriptif.

#### d. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, teknik analisis data yang digunakan sudah jelas, yaitu diarahkan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam proposal (Sugiono, 2015).

Teknik analisis data yang digunakan mengacu pada langkah-langkah yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman ada tiga metode dalam analisis data kualitatif, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penyerikan/verifikasi kesimpulan (Emzir, 2011)

### **H. Penarikan Kesimpulan**

Proses penarikan kesimpulan merupakan bagian penting dalam sebuah penelitian. Adapun proses penarikan kesimpulan ini bermaksud untuk menganalisis, mencari makna dari data yang ada sehingga dapat ditemukan dalam penelitian yang telah dilakukan.

Penarikan kesimpulan juga berarti upaya dan langkah untuk mencari makna secara menyeluruh dari apa yang diperoleh selama penelitian di lapangan.

Penarikan kesimpulan dilakukan setelah melakukan pengolahan dan analisa data dimana kesimpulan diambil dari jawaban rumusan masalah yang telah ada. Kesimpulan ini dapat diambil dari data-data yang diperoleh dan sudah didukung oleh bukti yang valid dan konsisten saat melakukan penelitian sehingga didapatkan hasil yang kredibel.

Dalam penelitian ini didapatkan kesimpulan yang mampu menjawab rumusan masalah yang telah ada, tentunya didapatkan setelah pengambilan data yang didukung berbagai bukti valid dan konsisten. Kesimpulan yang didapatkan meliputi (1) faktor pendukung dan penghambat internalisasi Islami *entrepreneurship* dalam program *Market Day* di SDIT Insantama Banjarbaru dan (2) internalisasi nilai-nilai Islami *entrepreneurship* dalam program *Market Day* di SDIT Insantama Banjarbaru

## TINJAUAN PUSTAKA

### A. Internalisasi

#### 1. Pengertian Internalisasi

Secara etimologi internalisasi menunjukkan suatu proses, dalam kaidah bahasa Indonesia mendapat akhiran isasi mempunyai arti proses, sehingga internalisasi dapat didefinisikan sebagai suatu proses, “menurut kamus besar bahasa Indonesia internalisasi dapat diartikan sebagai penghayatan, pendalaman, penguasaan secara mendalam yang berlangsung melalui binaan bimbingan dan sebagainya”(Chaplin, 2005).

<sup>5</sup> Internalisasi nilai adalah proses menjadikan nilai sebagai bagian dari diri seseorang. Lebih lanjut dijelaskan bahwa proses tersebut tercipta dari pendidikan nilai dalam pengertian yang sesungguhnya, yaitu terciptanya suasana, lingkungan dan interaksi belajar mengajar yang memungkinkan terjadinya proses sosialisasi dan internalisasi nilai-nilai. Menurut Chabib Thoha, internalisasi nilai merupakan teknik dalam pendidikan nilai yang sarannya adalah sampai pada pemilikan nilai yang menyatu dalam kepribadian peserta didik (Mulyana, 2004).

Pada dasarnya internalisasi telah ada sejak manusia lahir. Internalisasi muncul melalui komunikasi yang terjadi dalam bentuk



sosialisasi dan pendidikan. Hal terpenting dalam menjalankan proses internalisasi adalah nilai-nilai yang harus ditanamkan. Setelah manusia mengerti tentang nilai-nilai, maka akan dibentuk menjadi sebuah kepribadian. Berikut ini merupakan beberapa pengertian tentang internalisasi, antara lain:

- a. Internalisasi (*internalization*) diartikan sebagai penggabungan atau penyatuan sikap, standar tingkah laku, pendapat, dan seterusnya di dalam kepribadian (Chaplin, 2005).
- b. Reber, sebagaimana dikutip Mulyana, internalisasi diartikan sebagai menyatunya nilai dalam diri seseorang, atau dalam bahasa psikologi merupakan penyesuaian keyakinan, nilai, sikap, praktik dan aturan – aturan baku pada diri seseorang. Pengertian ini mengisyaratkan bahwa pemahaman nilai yang diperoleh harus dapat dipraktikkan dan berimplikasi pada sikap. Internalisasi ini akan bersifat permanen dalam diri seseorang (Mulyana, 2004).
- c. Ihsan memaknai internalisasi sebagai upaya yang dilakukan untuk memasukkan nilai – nilai ke dalam jiwa sehingga menjadi miliknya (Ihsan, H. & Ihsan, 2007).

Dilihat dari definisi-definisi beberapa ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa internalisasi sebagai proses penanaman nilai kedalam jiwa seseorang sehingga nilai tersebut tercermin pada

sikap dan perilaku yang ditampakkan dalam kehidupan sehari-hari (menyatu dengan pribadi).

## **B. Nilai-Nilai Islami Entrepreneurship**

### **1. Pengertian Nilai-Nilai Islami**

18 Nilai dalam bahasa Inggris adalah “*value*”, dalam bahasa latin disebut “*velere*”, atau bahasa Prancis Kuno “*valoir*”. Nilai dapat diartikan berguna, mampu akan, berdaya, berlaku, bermanfaat, dan paling benar menurut keyakinan seseorang atau sekelompok orang (Adisusilo, 2012). Menurut kamus besar bahasa Indonesia nilai diartikan sebagai sifat-sifat (hal) yang penting atau berguna bagi kemanusiaan atau sesuatu yang menyempurnakan manusia.

Menurut Zakiah Darajat, mendefinisikan nilai adalah suatu perangkat keyakinan atau perasaan yang diyakini sebagai suatu identitas yang memberikan corak yang khusus kepada pola pemikiran dan perasaan. Ketertarikan maupun perilaku (Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, 2001). 4 Nilai merupakan sebuah pedoman yang mendasar dalam diri manusia untuk melakukan sesuatu. Nilai secara praktis merupakan sesuatu yang bermanfaat dan berharga dalam kehidupan sehari-hari. Nilai juga menjadi sebuah tolak ukur kita dalam berbuat atau mengerjakan sesuatu. Nilai adalah standar dari tingkah laku yang mengikat manusia dan sepatutnya dijalankan serta dipertahankan, nilai menjadi sangat berpengaruh dalam setiap perbuatan dan penampilan seseorang.

Nilai-nilai islam itu pada hakikatnya adalah kumpulan dari prinsip-prinsip hidup, ajaran-ajaran tentang bagaimana manusia seharusnya menjalankan kehidupannya di dunia ini, yang satu prinsip dengan lainnya saling terkait membentuk satu kesatuan yang utuh tidak dapat dipisah-pisahkan. jadi dapat disimpulkan bahwa nilai-nilai islami adalah suatu tatanan atau sistem yang dijadikan acuan dalam berperilaku lahiriah dan rohaniah manusia dengan berlandaskan wahyu dari Allah Swt (Arifin, 2000).

Keislaman sepadan dengan kata *relegius* berarti bersifat *religi* atau keagamaan, atau yang bersangkutan paut dengan *religi* (keagamaan), dengan kata lain keislaman sama halnya dengan keagamaan. Nilai keagamaan adalah konsep mengenai penghargaan tinggi yang diberikan oleh seseorang kepada masalah pokok dikehidupan yang bersifat suci sehingga menjadi pedoman bagi tingkah laku (Anshari, 1969). Nilai-nilai keislaman itu bersumber kepada Alquran dan Sunnah. Untuk itu kita tidak bisa sembarangan melakukan dan menyosialisasikan nilai-nilai keislaman. Karena harus berdasarkan kaidah Alquran dan Sunnah (Aziz, 2013).

## 2. Entrepreneurship

*Entrepreneur* berasal dari bahasa Perancis yaitu *entreprende* (wirausaha) yang artinya memulai atau melaksanakan (Aziz, 2013). Menurut Suryana, entrepreneurship merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan dan mencari

peluang dari masalah yang dihadapi oleh setiap orang dalam kehidupan sehari-hari (Suryana, 2013). Sedangkan menurut Suntoyoto, *enterpreneurship* adalah suatu sikap untuk menciptakan sesuatu yang baru serta bernilai bagi diri sendiri dan orang lain (Sunyoto, 2013) .

17 Berdasarkan beberapa pendapat para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *enterpreneurship* adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memanfaatkan peluang untuk menciptakan perubahan, baik berupa sesuatu yang baru ataupun berbeda, sehingga menghasilkan nilai tambah bagi diri sendiri dan orang lain.

### 3. Nilai-Nilai Islami *Entrepreneurship*

12 Salah satu aspek kehidupan Nabi Muhammad Saw yang kurang mendapat perhatian serius adalah kepemimpinan Beliau di bidang bisnis dan *entrepreneurship*. Nabi Muhammad Saw lebih dikenal sebagai Rasul, pemimpin masyarakat atau negara, dan memimpin militer. Padahal besar kehidupannya sebelum menjadi utusan Allah Swt adalah sebagai seorang pengusaha. Nabi Muhammad Saw telah menerima karir dagangnya ketika berumur 12 tahun dan memulai usahanya sendiri ketika berumur 17 tahun. Pekerjaan ini terus dilakukan sampai menjelang Beliau menerima wahyu ( Beliau berusia sekitar 37 tahun). Nabi Muhammad telah

berprofesi sebagai pedagang kurang lebih 25 tahun lama dari masa Kerasulan Beliau berlangsung selama kurang lebih 23 tahun.

Nabi Muhammad Saw adalah seorang yang berhasil dalam bisnisnya tanpa menggunakan cara-cara yang tidak baik. Beliau meyakini bahwa kesuksesan bisnis yang berkelanjutan hanya dapat dicapai dengan cara-cara sehat. Beliau melarang menyembunyikan cacat barang yang diperdagangkan, melarang melakukan jual beli yang mengandung ketidakpastian (*gharar*), dan tindakan-tindakan yang tidak baik lainnya dalam berekonomi (Antonio, 2019).

#### 1. Siddiq

Siddiq (jujur) dapat diartikan adanya kesesuaian/keselarasan antara apa yang disampaikan/diucapkan dengan apa yang dilakukan/kenyataan yang ada. Kejujuran juga memiliki arti kecocokan dengan kenyataan atau fakta yang ada (Purwanto, 2007).

#### 2. Amanah

Al-Amanah menurut arti bahasa ialah kesetiaan, ketulusan hati, kepercayaan (*tsiqah*) atau kejujuran. Yang dimaksud dengan amanah disini ialah suatu sifat dan sikap pribadi yang setia, tulus hati dan jujur dalam melaksanakan sesuatu yang dipercayakan kepadanya, berupa harta benda, rahasia maupun tugas kewajiban (Purwanto, 2007).

Amanah (dapat dipercaya), amanah berdefinisi adalah titipan berharga yang dipercayakan Allah kepada kita atau aset penting yang dipasrahkan kepada kita. Konsekuensi sebagai penerima amanah tersebut, kita terikat secara moral untuk melaksanakan amanah itu dengan baik dan benar (Purwanto, 2007).

### 3. Tabligh

Sifat *tabligh* artinya komunikatif dan argumentatif. Orang yang memiliki sifat *tabligh*, akan menyampaikan sesuatu dengan benar (berbobot) dan dengan tutur kata yang tepat (*bi alhikmah*). Seorang pemimpin dalam dunia bisnis haruslah menjadi seseorang yang mampu mengkomunikasikan visi dan misinya dengan benar kepada karyawan dan semua pihak terkait dalam bisnisnya.

Seorang pebisnis atau pemasar harus mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produknya dengan jujur dan tidak berbohong tentang kekurangan produknya (tidak menipu pelanggan). Seorang pelaku bisnis syariah harus menjadi seorang komunikator yang baik yang bisa berbicara dengan benar dan *bi al-hikmah* (bijaksana dan tepat sasaran) kepada mitra bisnisnya. Kalimat-kalimat yang keluar dari ucapannya berbobot dan tidak menyinggung. Dalam Alquran disebut dengan istilah *qaulan sadidan* (pembicaraan yang benar dan berbobot).

Alangkah mulianya jika dalam mengelola bisnis seorang pemimpin, karyawan, atau pemasar bisa dipercaya karena kesalehan dan kejujurannya, dicintai karena kepribadian dan kecerdasannya, sehingga bisa menjadi panutan bagi siapa saja yang berinteraksi dengannya. Seorang pebisnis Islami selain harus memiliki gagasan-gagasan segar, ia juga harus mampu mengkomunikasikan gagasan-gagasannya secara tepat dan mudah dipahami oleh siapa pun yang mendengarkan. Dalam bahasa Al-Quran disebut dengan *bi alhikmah* (bijaksana dan tepat sasaran) (Murdin & Ihsan, 2017).

#### 4. Fathanah

<sup>15</sup> Fatanah dapat diartikan intelektual, kecerdikan, atau kebijaksanaan. Pemimpin yang fathanah artinya pemimpin yang memahami, mengerti dan menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi hal dan tugas yang menjadi kewajibannya.

Sifat fathanah dapat dipandang sebagai strategi hidup setiap muslim. Karena, untuk mencapai sang pencipta, seorang muslim harus mengoptimalkan segala potensi yang telah diberikan oleh-Nya. Potensi paling berharga dan termahal yang diberikan pada manusia adalah akal (intelektualitas).

<sup>1</sup> Dalam bisnis, implikasi ekonomi sifat fathanah adalah bahwa segala aktivitas dalam manajemen suatu perusahaan harus

dengan kecerdasan, dengan mengoptimalkan semua potensi akal yang ada untuk mencapai tujuan. Memiliki sifat jujur dan benar, kredibel dan bertanggung jawab saja tidak cukup dalam berekonomi dan bisnis. Para pelaku bisnis syariah juga harus cerdas dan cerdik agar usahanya bisa lebih efektif dan efisien. Juga tidak mudah menjadi korban penipuan mitra bisnis ataupun competitor.

Sifat fathanah ini juga akan menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan untuk melakukan berbagai macam inovasi yang bermanfaat. Kreatif dan inovatif hanya mungkin dimiliki ketika seseorang selalu berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan, peraturan dan informasi, baik yang berhubungan dengan pekerjaannya maupun perusahaan secara umum (Herianingrum, 2015).

### **C. Program Market Day**

#### **1. Pengertian <sup>2</sup>Market Day**

*Market* merupakan usaha kompleks untuk memenuhi kebutuhan berbagai kelompok dalam konteks regulasi untuk memastikan kualitas serta sarana akselibilitas untuk belajar. Ciri khas pasar yaitu antara konsumen dengan penyedia layanan saling berinteraksi yang menghasilkan sesuatu yang bermanfaat. Kegiatan *market day* dapat menjadikan peserta didik untuk mendapatkan pembelajaran secara tidak konvensional namun secara partisipatif



untuk meningkatkan keterampilan serta kemampuan peserta didik. *Market day* dapat diperoleh melalui aktivitas enterpreuner, yang mana peserta didik belajar cara mengiklankan dagangannya kepada konsumen.

*Market day* dapat berupa pembagian tugas sebagai pembeli dan penjual yang tidak terlepas dari seluruh pihak sekolah (guru, peserta didik, orang tua) dan tidak menutup kemungkinan pembeli berasal dari luar pihak sekolah. Prepare untuk kegiatan ini bukan sepenuhnya guru yang merencanakan atau menyelenggarakan namun anak terlibat bersama guru dalam menyiapkan *market day*. Keterlibatan anak tentu membutuhkan ketergantungan dengan orang tua seperti peserta didik diminta membawa hasil kebun, maka orang tua membantu anak menyediakan sesuai intruksi guru demi lancarnya kegiatan (Hasanah, 2019).

*Market day* adalah salah satu pendidikan yang bertujuan memberikan pemahaman dan kesadaran yang relatif lebih utuh tentang kehidupan, membentuk struktur emosi dan mentalitas yang lebih stabil, serta membangun sikap-sikap keseharian yang lebih tercerahkan dari waktu ke waktu. Kegiatan ini biasanya berbentuk bazaar atau pasar diselenggarakan sekolah. Kegiatan ini biasanya melibatkan segenap komponen sekolah. Kadang-kadang saat *Market day* pengunjung dari luar sekolah juga diundang, bahkan jauh-jauh hari peserta didik sudah menyiapkan barang-barang dagangannya.

## 2. Kegiatan *Market Day*

Kegiatan *Market Day* bukan hanya mengajarkan tata cara bertransaksi bagi peserta didik. Banyak nilai moral yang bisa ditanamkan kepada para peserta didik, seperti kemandirian, kedisiplinan, kejujuran, tanggung jawab, komunikasi interpersonal, membantu dalam memahami situasi dan kondisi yang berkaitan dengan kegiatan *market day* serta menanamkan nilai-nilai syariat islam yang benar dalam kegiatan jual-beli kepada peserta didik yang berhubungan erat dengan pendidikan agama islam (Prasetyaningsih, 2016).

## 3. Pengertian Jual Beli

Pengertian jual beli ( بَيْعُ الْب ) secara syara' adalah tukar menukar harta dengan harta untuk memiliki dan memberi kepemilikan. Jual beli atau perdagangan dalam istilah etimologi berarti menjual atau mengganti.<sup>31</sup> Adapun pengertian jual beli menurut istilah yaitu tukar menukar barang atau barang dengan uang yang dilakukan dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan (Abdullah, 2011).

Definisi jual beli sebagaimana dikemukakan oleh para ulama yaitu mereka sepakat mendefinisikan jual beli adalah aktivitas dimana seorang penjual menyerahkan barangnya kepada pembeli setelah keduanya bersepakat terhadap barang tersebut, kemudian pembeli menyerahkan sejumlah uang sebagai imbalan atas barang

yang diterimanya, yang mana penyerahannya dilakukan oleh kedua belah pihak dengan didasarkan atas rela sama rela (Mardani, 2012).

#### 4. Dalil Hukum

##### a. Al-Quran

##### 1) Q.S Al-Baqarah 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ  
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ  
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا  
خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

##### 2) Q.S An Nisa ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

#### 5. Hukum Jual

##### Beli

10

Dari kandungan ayat Alquran, para ulama mengatakan bahwa hukum asli jual beli adalah mubah atau jawaz (boleh) apabila terpenuhi syarat dan rukunnya. Tetapi pada situasi tertentu, hukum bisa berubah menjadi wajib, haram, mandub, dan makruh.

- a. Contoh wajib. Apabila seseorang sangat terdesak untuk membeli makanan dan yang lainnya, maka penjual jangan menimbunnya atau tidak menjualnya.
- b. Contoh yang haram. Memperjualbelikan barang yang dilarang dijualnya seperti, anjing, babi, dan lainnya.
- c. Contoh yang *nadh* (sunnah). Seorang penjual bersumpah kepada orang lain akan menjual barang dagangannya, yang tidak akan menimbulkan kemudharatan bilamana dia menjualnya.
- d. Contoh yang makruh. Memperjualbelikan kucing dan kulit binatang buas untuk dimanfaatkan kulitnya

#### **7** **D. Faktor Pendukung dan Penghambat Internalisasi Nilai-Nilai Islami *Entrepreneurship* dalam Program *Market Day***

##### 1. Faktor Guru

Guru adalah pendidik professional dengan tugas utama mendidik, mengajar, membimbing, mengarahkan, melatih, menilai, dan mengevaluasi peserta didik pada pendidikan anak usia dini jalur formal, pendidikan dasar, dan pendidikan menengah (Dewan Perwakilan Daerah RI, 2007). Kepribadian guru yang utuh dan berkualitas sangat penting karena dari sinilah muncul tanggung jawab professional sekaligus menjadi inti kekuatan professional

dan kesiapan untuk selalu mengembangkan diri (Nuridin, Syafruddin & Usman, 2003).

## 2. Faktor Siswa

Siswa adalah sebagai peserta didik merupakan salah satu input yang ikut menentukan keberhasilan proses pendidikan (Hasbullah, 2012). Anak usia sekolah dasar memang masa pekanya untuk belajar membaca, menulis, berhitung, dan mengingat. Perkembangan daya ingatan dalam masa ini melalui dua fase, yaitu:

- a. Fase ingat motoris; mulai awal masa sekolah sampai dengan usia 10 tahun. Dalam fase ini, anak lebih mudah mengingat hal-hal yang bersifat gerakan.
- b. Fase ingatan mekanis; mulai usia 10 tahun s/d akhir masa sekolah (Mubin & Cahyadi, 2006).

## 3. Faktor Keluarga

Keluarga merupakan dunia pertama dimana anak belajar mengenal lingkungan disamping menanggapi dunia luar. Dengan berinteraksi bersama anggota keluarga, teman-teman sebaya yang beradaptasi dengan lingkungan luar, anak mulai mengetahui banyak hal tentang beradaan dirinya, peranan keluarga adalah sebagai wahana pertama dalam menanamkan nilai-nilai moral kepada anak-anak sejak usia dini, agar anak dapat memilih

dan memilah perilaku yang baik sesuai dengan nilai dan norma yang berlaku dalam masyarakat (Raudhoh, 2017).

#### 4. Faktor Sekolah

Sekolah merupakan lembaga pendidikan tempat mencetak insan-insan yang berilmu pengetahuan. Sekolah adalah tempat berkumpulnya orang-orang yang memiliki kepentingan dengan pendidikan. Peran sekolah sebagai lembaga pendidikan adalah mengembangkan potensi manusiawi yang dimiliki peserta didik agar mampu menjalankan tugas-tugas kehidupan sebagai manusia (Norlena, 2015).

## PEMBAHASAN

### **7** A. Faktor Pendukung dan Penghambat Internalisasi Nilai-Nilai Islami *Entrepreneurship* dalam Program *Market Day*

Kegiatan *market day* tentu saja tidak lepas dari faktor pendukung dan faktor penghambat internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day*.

1. Faktor pendukung internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day*.

a. Faktor Internal

Faktor internal yaitu siswa yang dapat mendukung program *market day* karena pelaksanaan program ini dijalankan oleh peserta didik. Antusias peserta didik dalam kegiatan ini sangat baik karena anak-anak suka berbelanja sehingga antusias mereka mengikuti kegiatan ini sangat tinggi. Jadi, partisipasi dari siswa sangatlah penting. Hal ini sesuai dengan teori Hasbullah berpendapat bahwa siswa adalah sebagai peserta didik merupakan salah satu input yang ikut menentukan keberhasilan proses pendidikan (Hasbullah, 2012).

b. Faktor Eksternal

1) Sekolah

Sekolah sudah menyediakan tempat untuk berjualan sehingga peserta didik hanya perlu merapikan atau mempersiapkan tempatnya. Sarana dan prasarana merupakan salah satu faktor yang tak kalah penting untuk kelancaran program *market day* karena tanpa adanya sarana yang mendukung program ini akan terhambat.

## 2) Guru

Guru merupakan faktor yang tak kalah penting selain orang tua. Di sini peran guru tidak hanya menjadi orang tua kedua bagi siswa tetapi juga harus mampu menjadi mentor, pengawas, dan pembimbing siswa untuk menjalankan program *market day*. Guru juga harus mampu mengajarkan kepada siswa tentang nilai-nilai islami dalam hal jual beli agar siswa mampu menerapkan nilai tersebut dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini sesuai dengan teori „Bahwa guru adalah pendidik professional dengan tugas utama mendidik, mengajar, membimbing, mengarahkan, melatih, menilai, dan mengevaluasi peserta didik pada pendidikan usia dini, pendidikan usia dasar, dan pendidikan menengah jalur pendidikan formal (Supardi, 2014).

2. Faktor penghambat internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day*.
  - a. Cuaca yang tidak bisa ditebak sehingga lapak untuk berdagang tidak bisa ditempati, namun peserta didik bisa



berjualan di dalam kelas kalau memang terkendala dengan tempat yang kehujaan.

- b. Kebersihan yang masih kurang, karena sebagian peserta didik ada yang tidak memperdulikan lapak ketika selesai berdagang.
- c. Kemampuan matematis peserta didik merupakan salah satu faktor penghambat karena dengan banyaknya pembeli terkadang bisa salah menghitung uang kembalian.

## **B. Internalisasi Nilai-Nilai Islami *Entrepreneurship* dalam Program *Market Day***

Program *market day* sangatlah penting dilakukan karena dapat memberikan edukasi kepada peserta didik mengenai tata cara jual beli atau *entrepreneurship* menurut syari'at islam yang diajarkan oleh Rasulullah Saw.

### **1. Program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru**

Setiap tahun ajaran baru susunan kegiatan program *market day* sudah terencana, kegiatan program *market day* dilaksanakan 1 tahun dua kali setiap 1 semester satu kali pelaksanaan. Program *market day* adalah wadah untuk memfasilitasi peserta didik untuk berdagang. Tentunya program *market day* dilaksanakan oleh peserta didik di SDIT Insantama Banjarbaru, adapun yang menjadi penjual pada hari

pasar yaitu kelas tinggi dan menjadi pembeli adalah kelas rendah. Hal ini sesuai dengan teori:

“Program *market day* adalah salah satu pendidikan yang bertujuan memberikan pemahaman dan kesadaran yang relatif lebih utuh tentang kehidupan, membentuk struktur emosi dan mentalitas yang lebih stabil, serta membangun sikap-sikap keseharian yang lebih tercerahkan dari waktu ke waktu. Kegiatan ini biasanya berbentuk bazaar atau pasar diselenggarakan sekolah. Kegiatan ini biasanya melibatkan segenap komponen sekolah. Kadang-kadang saat *Market day* pengunjung dari luar sekolah juga diundang, bahkan jauh-jauh hari peserta didik sudah menyiapkan barang-barang dagangannya” (Ekawati, 2018).

Disini sesuai dengan tujuan program *market day* untuk melatih sikap mandiri pada peserta didik, menumbuhkan jiwa enterpreuner pada peserta didik dan melatih sikap bijaksana dalam menggunakan uang. Hal ini sepadan dengan pendapat ustadzah Darmawanti, S.Pd bahwa: “Salah satu upaya untuk menanamkan bakat pada diri anak, Insantama mengadakan kegiatan program *market day*. Dari kegiatan tersebut anak-anak ditanamkan sikap mandiri dan berjiwa usaha dalam menghadapi tantangan hidup. Tujuan program *market day* melatih sikap kejujuran pada anak, menumbuhkan sikap

mandiri pada anak, menumbuhkan jiwa enterpreuner pada anak, dan melatih sikap bijaksana dalam menggunakan uang.”

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa program *market day* bertujuan untuk membentuk sikap kemandirian seseorang, menjadikan seseorang yang berjiwa usaha yang jujur, melatih peserta didik yang pandai memajemen keuangan. Pelaksanaan program *market day* tentunya akan bermanfaat untuk pembentukan sikap siswa di masa yang akan datang sehingga dari program ini, siswa akan dapat menghadapi tantangan hidup.

Selain itu semua peserta didik juga mengadakan kegiatan menabung setiap 1 minggu menabung Rp. 5.000,00 Uang tabungan dikumpulkan untuk modal berdagang. Tidak lupa hasil dari penjualan selalu diinfaqkan karena ada hak orang lain dari hasil penjualan tersebut. Hal ini juga dikatakan oleh Ustadzah Norhikmah bahwa: “Program *market day* adalah kegiatan rutinitas setiap 1 tahun 2 kali dilaksanakannya, dengan adanya program *market day* ini untuk melatih peserta didik agar bersikap mandiri, setiap 1 minggu sekali peserta didik itu diharuskan untuk menabung Rp.5.000,00 kemudian dari uang tabungan mereka dikumpulkan untuk modal untuk berdagang.

Ketika pelaksanaan *market day* peserta didik jua harus memberikan infaq sukarela”.

Peserta didik tidak hanya terlatih untuk menyisihkan uang saku mereka untuk ditabung. Namun, peserta didik juga akan terbiasa untuk menyisihkan hartanya untuk diinfaqkan kepada orang lain, karena dalam program ini diterapkan bahwa sebagian penghasilan yang didapatkan dari hasil dagangannya ada hak orang lain.

Manfaat pelaksanaan program *market day* tidak hanya bernilai dunia saja, tetapi memiliki nilai akhirat yang dapat membentuk karakter peserta didik yang lebih beriman dan bertaqwa. Ditegaskan oleh ustadzah Tiara Anggraini, S. Pd dalam wawancara yang dilakukan dengan peneliti, beliau mengatakan bahwa: “Agenda program *market day* ini biasanya ketika ada randown acara pelaksanaan *market day* semua peserta didik terlebih dahulu melaksanakan sholat dhuha pada jam 07.00-08.00 pagi. Setelah selesai itu ada namanya BSI (bimbingan sosial islamiah) setelah sholat dhuha disampaikan oleh guru kelas dan pada saat pembukaan acara.”

Hal ini relevan dengan pernyataan bahwa: “Dalam melakukan transaksi jual beli yang harus diperhatikan adalah mencari barang yang halal untuk memperjual-belikan atau

diperdagangkan dengan cara yang sejujurnya. Bersih dari segala sifat merusak jual beli seperti, penipuan, pencurian, perampasan da lain-lain” (Kamisanawati, 2015).

Berdasarkan pernyataan di atas, terlihat bahwa penerapan sholat dhuha dapat membiasakan siswa untuk memohon pertolongan kepada Allah sebelum memulai suatu usaha. Kemudian, penerapan kegiatan cerita islami tentang jual beli dalam islam merupakan kegiatan yang mengenalkan bagaimana cara berdagang atau jual beli menurut islam, pengenalan barang dagangan yang halal dan haram untuk diperjual belikan, atau hal-hal yang berkaitan dengan jual beli. Sehingga, jual beli yang dilaksanakan dalam program *market day* sesuai dengan syariat Islam.

## 2. Pelaksanaan program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru

*Market day* dilaksanakan dalam rangka memberikan pendidikan kewirausahaan atau entrepreneurusip kepada peserta didik di sekolah. Hal tersebut sesuai yang dikatakan oleh Susryana bahwa: “Entrepreneurship merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan dan mencari peluang dari masalah yang dihadapi oleh setiap orang dalam kehidupan sehari-hari.” (Suryana, 2013). Kegiatan ini

berupa pengadaan usaha oleh peserta didik untuk menjual barang dagangannya, yang mana peserta didik akan belajar bagaimana menjadi seorang pengusaha yang mandiri.

Pelaksanaan program *market day* dilakukan dalam satu tahun dua kali setiap satu semesternya. Hal ini dipaparkan oleh ustadzah Tiara Angraini, S.Pd mengatakan bahwa: “Pelaksanaan program *market day* 1 tahun dua kali untuk agenda setiap tahunnya terjadwal untuk tanggal pelaksanaannya disusun ketika awal tahun ajaran ketika guru-guru rapat jadwal pelaksanaan untuk tahun 2020 tadi pada hari rabu tanggal 11 maret, acara dimulai biasanya dari pukul 08.00-16.00 WITA.”

Peserta didik yang berdagang adalah siswa dari kelas III, IV, dan V. Adapun pembeli dalam pelaksanaan program *market day* ini adalah siswa kelas I dan II. Pembagian jadwal tersebut bertujuan agar program ini lebih terstruktur dalam pelaksanaannya. Pernyataan ini, dikatakan oleh ustadzah Tiara Angraini S. Pd., bahwa: “Kepanitiaan *market day* seluruh guru SDIT Insantama Banjarbaru yang menjadi penjual pada saat hari pasar adalah kelas III sampai kelas IV dan yang menjadi pembeli adalah kelas I, kelas II, orang tua/wali peserta didik, hingga pembeli umum atau selain pihak sekolah , peserta

didik yang duduk dikelas VI dan dibantu oleh dewan guru di SDIT Insantama Banjarbaru.”

Kepanitian program *market day* juga tidak hanya dari peserta didik, tetapi program ini juga dibantu oleh dewan guru sebagai penanggung jawab kegiatan, yang bertugas untuk mengawasi, memperhatikan, mengotrol dan menilai seluruh kegiatan yang terlaksana, serta guru juga berperan untuk menegur jika terdapat kesalahan dalam program *market day*. dalam kegiatan ini, peserta didik juga dibatasi membawa uang saku dengan nominal maksimal Rp. 25.000,00. Program ini sangat terencana dari awal hingga akhir dalam pelaksanaan, terlihat dari pembagian kepanitian, apa saja barang dagangan yang diperjual belikan, bahkan pelaksanaan sholat dhuha sebelum memulai kegiatan.

Pelaksanaan program *market day* juga sangat mengatur antara interaksi laki-laki dengan perempuan. Disediakkannya tempat khusus agar stand peserta didik laki-laki dan perempuan tidak tercampur. Hal ini dipaparkan oleh ustadzah Darmawant, S. Pd, bahwa: “Pasar di *market day* berbeda dengan pasar dimana saja. Ada pemisahan antara interaksi laki-laki dan perempuan. Stand laki-laki mendapatkan tempat khusus begitupun dengan stand perempuannya.” Dari pernyataan

tersebut, sangat terlihat bahwa dari program *market day* tidak hanya mengatur bagaimana cara berdagang yang sesuai dengan syariat Islam, namun juga mengatur bagaimana interaksi yang baik dengan sesama, serta bagaimana menjaga hubungan dengan orang yang bukan muhrim.

Barang yang diperjual belikan beraneka ragam yang tentunya halal untuk dijual, seperti makanan, minuman, alat tulis, dan tidak ketinggalan adalah buku-buku cerita islami. Ustadzah Tiara Angraini, S.Pd juga mengatakan bahwa: “Untuk barang dagangannya yaitu kembali kepada sinergi orang tua disitu silahkan mau memilih dagangan seperti *homemade*, makanan, minuman, hewan peliharaan, dan lain-lain. Semua di fasilitasi nanti orang semisal yang memudahkan orang tua itu apa silahkan dipilih, bahkan orang tua banyak menggunakan momen ini untuk benar-benar melatih anaknya benar-benar berjualan seratus persen seperti orang berjualan di pasar.” Pelatihan berwirausaha ini bertujuan agar peserta didik terbiasa untuk berdagang sesuai dengan syariat islam. Selain pengenalan dunia usaha, program *market day* juga membentuk peserta didik yang kreatif, inovatif, dan produktif, terlihat cara peserta didik mengiklankan barang dagangannya dengan membuat poster, sehingga barang dagangan lebih menarik dan unik.



### 3. Nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day*

Ketika pelaksanaan *market day* terdapat nilai-nilai islami yang sudah tertanam di keseharian peserta didik. Tentu sikap ini tidak dapat diperoleh secara langsung melainkan harus melalui proses yang panjang. Namun sikap peserta didik juga bisa dilatih bersamaan dengan melaksanakan praktek program *market day*.

Pada hasil wawancara dengan guru tiga wali kelas serta dengan peserta didik beberapa sikap yang telah diperoleh peserta didik. Dalam program *market day* terdapat nilai-nilai islami telah dilaksanakan adapun cara guru menanamkan nilai siddiq, amanah, tabligh, dan fathanah adalah melalui program *market day*:

- a. Siddiq yaitu menyampaikan apa adanya sesuai hati nurani, jujur dalam melaksanakan transaksi jual beli. Kejujuran juga memiliki arti kecocokan dengan kenyataan atau fakta yang ada (Purwanto, 2007).

#### 1) Jujur

Sebelum melaksanakan praktek berdagang secara langsung, peserta didik tentunya juga telah diberikan arahan oleh guru terkait sikap pedagang yang baik. Salah satu sikap yang diajarkan yaitu kejujuran. Setelah mempraktekkan

langsung saat berjualan beberapa kali, hal inilah yang membuat peserta didik menjadi terbiasa melakukan sikap yang diajarkan sebelumnya. Karena itulah peserta didik terbiasa jujur dalam kehidupan sehari-hari.

Adapun bentuk kejujuran peserta didik dapat ditunjukkan ketika pelaksanaan *market day* ketika barang jualan mereka ada yang cacat atau tidak bagus, maka jualan tersebut tidak layak mereka jual karena bisa merugikan pembeli. Hal ini dipaparkan oleh peserta didik kelas III mengatakan bahwa “Jika ada barang yang cacat tidak dijual, karena barang tersebut rusak atau tidak berkualitas sehingga tidak layak di jual.” Ketika berjualan selalu jujur guru juga mengajarkan kepada peserta didik untuk menjual barang yang ma’ruf, maka dengan jelas barang dagangan yang sudah disediakan tidak mengandung makanan dan minuman dengan tidak menggunakan pewarna buatan. Barang dagangan yang dijual juga berbasis islami.

Diantara nilai-nilai islami yang telah didapatkan oleh peserta didik yaitu jujur. Hal ini sesuai dengan pendapat A. Khoerussalim Ikhs yang mengatakan bahwa hal penting yang harus diaplikasikan dari seorang pedagang diantaranya yaitu sikap jujur, pelayanan yang terbaik terhadap pelanggannya,

kepribadian wirausahanya, dan juga tidak menggunakan riba (Ikhsa, 2005).

## 2) Sabar

Pada program *market day* ini peserta didik juga diajarkan untuk bersabar, ketika lapak dagangan mereka sepi atau tidak dikunjungi pembeli mereka tetap bersabar, agar jualan mereka berkah sembari mereka membaca Alquran dan juga melaksanakan shalat dhuha karena mereka yakin rezeki Allah yang mengatur. Hal ini dipaparkan oleh ustdzah Norhikmah S.E “Sebelum mereka berjualan mereka sholat dhuha dulu agar barang dagangan mereka laku dan juga selalu mengingatkan teman-temannya untuk sholat dhuha agar barang dagangan mereka laku, ada juga sambil jualan sambil baca AlQuran karena mereka yakin bahwa jualan mereka dibantu oleh Allah.”

Adanya program *market day* mengajarkan peserta didik untuk bersikap sabar dalam berdagang, tidak mengeluh ketika barang dagangan tidak laku dan membiasakan sholat dhuha. Hal ini sejalan dengan pendapat Abu Sahlan mengatakan “Bahwa sabar adalah menahan diri dari segala keluh kesah.” (Sahlan, 2010).

- b. Amanah sikap dapat dipercaya, mendorong seseorang bertanggung jawab terhadap dirinya sendiri, masyarakat, dan lingkungannya.

1) Adil

Sikap adil diajarkan oleh guru melalui kegiatan praktek langsung peserta didik menerapkan kegiatan berjualan, seperti halnya membatasi harga barang yang diperjual belikan. Batas maksimal harga barang Rp 5000,00 dan yang paling murah Rp. 500,00. Peserta didik juga diajarkan ketika berdagang tidak melebihkan harga barang.

Sikap adil tersebut yang telah diterapkan peserta didik juga telah sesuai dengan indikator dari sikap adil menurut Najib Sulhan. Indikator dari sikap adil tersebut yaitu tidak memihak dan memiliki keterbukaan serta mau mendengarkan orang lain. Para peserta didik di SDIT Insantama Banjarbaru ini telah menerapkannya dengan baik dalam kehidupan sehari-harinya. Guru yang menjadi pengelola *market day* juga mengajarkan kepada peserta didik agar bisa sukses yang kemudian hari agar bisa bermanfaat bagi banyak orang.

2) Istiqomah

Pelaksanaan program *market day* juga sangat mengatur antara interaksi laki-laki dengan perempuan. Disediakan

tempat khusus agar stand peserta didik laki-laki dan perempuan tidak tercampur. Hal ini dipaparkan oleh ustadzah Darmawant, S. Pd, bahwa: “Pasar di *market day* berbeda dengan pasar dimana saja. Ada pemisahan antara interaksi laki-laki dan perempuan. Stand laki-laki mendapatkan tempat khusus begitupun dengan stand perempuannya.” Dari pernyataan tersebut, sangat terlihat bahwa dari program *market day* tidak hanya mengatur bagaimana cara berdagang yang sesuai dengan syariat Islam, namun juga mengatur bagaimana interaksi yang baik dengan sesama, serta bagaimana menjaga hubungan dengan orang yang bukan muhrim.

Menurut Ensiklopedi Islam *istiqomah* adalah keadaan atau upaya seseorang yang teguh mengikuti jalan lurus (agama islam) yang telah ditunjuk Allah SWT (Dewan Redaksi Ensiklopedi Islam, 2001). Peserta didik diajarkan agar tetap *istiqomah* berbuat kebaikan apalagi ketika melakukan jual beli selalu *istiqomah* untuk menaati peraturan yang sudah diterapkan ketika program *market day*. Adanya kebiasaan nilai islami seperti ini untuk melatih peserta didik agar selalu *istiqomah* dalam hal yang dilakukan mereka.

c. Tabligh yaitu dapat berkomunikasi dengan baik ketika melakukan transaksi jual beli.

1) Lemah lembut

Upaya penanaman nilai-nilai islami melalui *market day* terlihat ketika peserta didik melakukan transaksi jual beli menggunakan kata-kata yang baik, lemah lembut serta tutur kata yang sampai. Menurut pernyataan Ustadzah Darmawanti S.Pd “Mereka dibiasakan untuk tidak mengeluh karena mereka di ajarkan untuk berusaha mencari solusi, misalnya tempatnya becek atau ketumpahan stand minuman jadi mereka berusaha mencari pel-pelan atau biasanya minta ke pada ustadz atau ustadzah atau kakak-kakak panitia kelas IV untuk membantu mereka, mereka tidak malu-malu untuk minta tolong dan bertanya kepada kakak-kakak kelas.”

Lemah Lembut adalah sikap baik hati dan tidak pemarah (Depdiknas, 2008)d. Dari pernyataan tersebut peserta didik sudah tersbiasa bertanggung jawab dengan stand dagangannya dan ketika meminta tolong peserta didik dengan perkataan yang lemah lembut. Sikap tabligh bukan hanya dikegiatan *market day* namun keseharian peserta didik pun sudah diterapkan.

## 2) Empati

Ketika terlaksananya kegiatan program *market day* ini telah ditemui peserta didik dengan sikap tolong menolong yang tinggi antar siswa terutama dalam hal mempromosikan baik

barang dagangannya sendiri maupun barang dagangan temannya, dan terlihat interaksi yang bagus antar siswa ketika proses *market day*. bagi peserta yang susah untuk menukarkan uang kembalian pembeli teman yang lain membantu untuk menukarkan uang kembalian.

d. Fathanah yaitu kecerdasan, seorang pedagang mampu memasarkan barang dagangannya kepada konsumen.

#### 1) Ulet dan Gigih

Pada usia yang dibilang masih muda seperti peserta didik di SDIT Insantama Banjarbaru, tentu sebelumnya mereka tidak pernah memiliki pengalaman untuk mencari uang sendiri apalagi lewat berdagang. Jika melaksanakan berdagang tentunya penjual dianjurkan mampu untuk menawarkan barang produk kepada pelanggan. Suasana program *market day* sangat meriah, ramai, dan menyenangkan. Peserta didik yang menjadi penjual berusaha keras menawarkan barang dagangan agar cepat laku dan bersemangat sembari berteriak-teriak memasarkan barang dagangannya kepada pembeli. Dari kegiatan tersebut tidak didapati seorang peserta didik yang membeli jajanan tanpa membayarnya.

#### 2) Kreatif

Suasana program *market day* yang terlihat oleh para penjual. Mereka sangat cerdas dalam memasarkan barang

dagangannya, mereka menawarkan barang dagangannya dengan saling berteriak yang penyampaianya sangat sopan dan ramah kepada pembeli. Bahkan ada juga ditemui peserta didik yang menawarkan barang dagangannya masuk ke kantor guru dan masuk ke kelas-kelas. Kecerdasan memasarkan barang dagangan sangat berpengaruh penting untuk larisnya barang dagangan penjual karena dari hal tersebut dapat menarik rasa penasaran pembeli terhadap barang dagangan yang diperjual belikan.

Peserta didik juga sangat kreatif bahkan mereka biasanya sebelum pelaksanaan *market day*, semua peserta didik yang berinisiatif untuk membuat poster dan menempel di tembok sekolah untuk mempromosikan barang dagangan mereka. Program *market day* ini, sama halnya dengan jual beli yang dilakukan dipasar-pasar pada umumnya. Bedanya di sini yang berjualan adalah anak-anak, dengan adanya program ini tentunya dapat melatih rasa percaya diri dan kreativitas peserta didik.

#### 4. Internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day*

Internalisasi nilai-islami *entrepreneurship* dalam program *market day* di SDIT Insantama Banjarbaru. Proses



internalisasi nilai-nilai islami sudah ditanamkan, bukan hanya di dalam program *market day*, internalisasi nilai-nilai islami juga sudah di tanamkan dari peserta didik di kelas I sampai dikehidupan sehari-hari, melalui program *market day* guru mencontohkan jual beli dalam islam. Kegiatan yang mendukung program *market day*, di antaranya adalah pengajaran tentang mata uang, hukum jual beli, sifat-sifat Nabi dalam berdagang (Jujur, amanah, tabligh, dan fathanah), dan mengenalkan barang-barang yang halal serta haram.

a. Siddiq

Upaya internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneururship* dalam program *market day*:

1) Jujur

Siddiq adalah menyampaikan apa adanya sesuai hati nurani, jujur dalam melaksanakan transaksi jual beli, sikap jujur peserta didik terinternalisasi melalui program *market day* dalam hal ketika peserta didik melakukan transaksi jual beli disitu terlihat bahwa peserta didik menjual barang dengan tidak menyembunyikan barang yang rusak dan menjual barang yang berkualitas.

2) Sabar

Sabar adalah menahan diri dari segala keluh kesah (Sahlan, 2010). Kegiatan program *market day*

menginternalisasikan nilai *siddiq* yang terdapat indikatornya sabar yang mana semua peserta didik yang bertugas berdagang ketika bermasalah dalam dagangannya mereka bersikap sabar tidak berkeluh kesah serta selalu berusaha agar jualan mereka laku. Upaya internalisasi nilai sabar melalui program *market day* yang terlihat ketika peserta didik melakukan jual beli dengan sabar ketika menawarkan barang kepada pembeli, barang yang ditawarkan sesuai dengan kondisi barang tersebut dan tidak berkeluh kesah ketika barang dagangannya sepi.

b. Amanah

Upaya internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day*:

1) Adil

Sikap adil terinternalisasi melalui kegiatan praktek langsung peserta didik menerapkan kegiatan berjualan seperti halnya menjual barang dengan harga maksimal Rp. 5000,00 dan harga minimal Rp. 500,00. Ketika berdagang peserta didik menjual harga barang tidak melebihi harga yang sudah ditentukan.

2) Istiqomah

Sikap istiqomah terinternalisasi ketika peserta didik mematuhi aturan saat di pasar. Ketika Pelaksanaan program *market day* disediakan tempat khusus agar stand peserta didik

laki-laki dan perempuan tidak tercampur. Ada pemisahan antara interaksi laki-laki dan perempuan. Stand laki-laki mendapatkan tempat khusus begitupun dengan stand perempuannya. Hal itu merupakan perwujudan dari nilai-nilai islami dalam berdagang. Sangat terlihat bahwa dari program *market day* tidak hanya mengatur bagaimana cara berdagang yang sesuai dengan syariat Islam, namun juga mengatur bagaimana interaksi yang baik dengan sesama, serta bagaimana menjaga hubungan dengan orang yang bukan muhrim. Peserta didik juga selalu istiqomah dalam menyampaikan harga barang sesuai harga yang sudah dibatasi.

c. Tabligh

Upaya internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day*:

1) Lemah lembut

Melalui program *market day* peserta didik belajar berdagang layaknya pasar sesungguhnya di sana peserta didik berkomunikasi dengan baik dan melayani pembeli dengan ramah. Upaya penanaman nilai-nilai islami melalui *market day* sudah terlihat ketika peserta didik melayani pembeli dengan ramah, baik dan lemah lembut sehingga pembeli yang melewati jualan tersebut membeli dagangannya karena peserta didik sangat ramah dan baik menawarkan barang. Ketika

menawarkan barang dagangan peserta didik menyampaikan dengan lemah lembut tidak memaksa untuk membeli ketika pelanggan bertanya. Peserta didik sudah terbiasa bertanggung jawab dengan stand dagangannya dan ketika meminta tolong peserta didik dengan perkataan yang lemah lembut. Sikap tabligh bukan hanya dikegiatan *market day* namun keseharian peserta didikpun sudah diterapkan. Hal tersebut merupakan perwujudan dari internalisasi nilai-nilai islam tabligh indikator lemah lembut.

## 2) Empati

Ketika terlaksananya kegiatan program *market day* ini telah ditemui peserta didik dengan sikap tolong menolong yang tinggi antar siswa terutama dalam hal mempromosikan baik barang dagangannya sendiri maupun barang dagangan temannya, dan terlihat interaksi yang bagus antar siswa ketika proses *market day*. bagi peserta yang susah untuk menukarkan uang kembalian pembeli teman yang lain membantu untuk menukarkan uang kembalian. Dari hal tersebut tolong menolong dalam berdagang merupakan perwujudan internalisasi nilai-nilai islami melalui program *market day*.

## d. Fathanah

Upaya internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day*.

## 1) Ulet dah Gigih

Program *market day* adalah tempat peserta didik untuk bisa mendapatkan pengalaman dalam hal berdagang yang sesuai nilai-nilai islami. Pada usia yang dibilang masih muda seperti peserta didik di SDIT Insantama Banjarbaru, tentu sebelumnya mereka tidak pernah memiliki pengalaman untuk mencari uang sendiri apalagi lewat berdagang. Jika melaksanakan program *market day* tentunya penjual dianjurkan mampu untuk menawarkan barang produk kepada pelanggan. Suasana program *market day* sangat meriah, ramai, dan menyenangkan. Peserta didik yang menjadi penjual berusaha keras menawarkan barang dagangan agar cepat laku dan bersemangat sembari berteriak-teriak memasarkan barang dagangannya kepada pembeli. Dari kegiatan tersebut tidak didapati seorang peserta didik yang membeli jajanan tanpa membayarnya.

Upaya yang dilakukan peserta didik untuk mendapatkan pengalaman dalam berdagang adalah contoh dari penginternalisasi melalui sikap tolong menolong sesama pedagang.

## 2) Kreatif

Suasana program *market day* yang terlihat oleh para penjual. Mereka sangat cerdas dalam memasarkan barang dagangannya, mereka menawarkan barang dagangannya dengan saling berteriak yang penyampaiannya sangat sopan dan ramah kepada pembeli. Bahkan ada juga ditemui peserta didik yang menawarkan barang dagangannya masuk ke kantor guru dan masuk ke kelas-kelas. Kecerdasan memasarkan barang dagangan sangat berpengaruh penting untuk larisnya barang dagangan penjual karena dari hal tersebut dapat menarik rasa penasaran pembeli terhadap barang dagangan yang diperjual belikan.

Peserta didik juga sangat kreatif bahkan mereka biasanya sebelum pelaksanaan *market day*, semua peserta didik yang berinisiatif untuk membuat poster dan menempel di tembok sekolah untuk mempromosikan barang dagangan mereka. Program *market day* ini, sama halnya dengan jual beli yang dilakukan dipasar-pasar pada umumnya. Bedanya di sini yang berjualan adalah anak-anak, dengan adanya program ini tentunya dapat melatih rasa percaya diri dan kreativitas peserta didik.



## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan Faktor pendukung internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* yakni siswa, sekolah, guru dan keluarga sedangkan faktor penghambat internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* yakni: 1) cuaca yang tidak bisa ditebak sehingga lapak untuk berdagang tidak bisa ditempati, namun peserta didik bisa berjualan di dalam kelas kalau memang terkendala dengan tempat yang kehujanan. 2)kebersihan yang masih kurang, karena sebagian peserta didik ada yang tidak memperdulikan lapak ketika selesai berdagang. 3) kemampuan matematis peserta didik merupakan salah satu faktor penghambat karena dengan banyaknya pembeli terkadang bisa salah menghitung uang kembalian.

Sebaiknya kedepannya penelitian dapat menemukan implementasi internalisasi nilai Islami *entrepreneurship* dalam program *market day*, sehingga dapat menambah khazanah keilmuan peneliti. Pihak sekolah juga dapat menggunakan hasil pembahasan ini sebagai bahan evaluasi, dan dapat memberikan informasi juga masukan kepada semua pihak atau praktisi pendidik terkait agar dapat meningkatkan pengembangan ranah afektif nilai-nilai islami dalam program *market day*. Selbihnya dapat dijadikan



bahan referensi untuk dikaji lebih lanjut mengenai internalisasi nilai-nilai islami *entrepreneurship* dalam program *market day* seperti: siddiq, amanah, fathanah, dan tabligh.

Internalisasi nilai-nilai Islami *entrepreneurship* dalam program *Market Day* di SDIT Insantama Banjarbaru meliputi (1) Shiddiq yang terdiri dari sikap jujur seperti kejujuran peserta didik pada saat transaksi jual beli mereka menjual barang yang berkualitas serta apabila terdapat barang cacat maka mereka mengatakan dengan sejujurnya kepada pembeli dan sabar seperti peserta didik melakukan jual beli dengan sabar, menawarkan barang sesuai kondisi barang. Ketika barang tidak laku peserta didik tidak berkeluh kesah ketika jualanannya sepi. (2) Amanah yang terdiri dari adil yakni peserta didik juga tidak melebih-lebihkan harga barang dagangan karena sudah di batasi dan istiqamah yakni nilai islami tertanam contohnya peserta didik melakukan transaksi jual beli dengan baik, istiqomah dalam berdagang sehingga barang dagangan mereka terjual dan perkembangan barang dagangan makin banyak barang yang mereka jualkan. Karena peserta didik bersikap konsisten dalam harga barang.

(3) Tabligh yang terdiri dari lemah lembut seperti tidak memaksakan pembeli untuk membeli barang dagangannya dan empati yakni saling tolong menolong sesama teman dan membantu

mempromosikan barang dagangan teman apabila barang temannya belum laku, serta membantu teman yang kesusahan dalam menghitung uang kembalian. (4) Fathanah yang terdiri dari ulet dan gigih, peserta didik bersemangat dalam menawarkan barang dagangan kepada calon pembeli serta kreatif contohnya peserta didik membuat iklan sebagus mungkin dan iklan tersebut di tempel ditembok sekolahan untuk menarik pelanggan agar membeli barang dagangan yang mereka jualkan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, R. (2011). *Fiqh Muamalat*. Ghaliar Indonesia.
- Adisusilo, S. (2012). *Pembelajaran Nilai Karakter*. PT Rajagrafindo.
- Anshari, E. S. (1969). *Wawasan Islam Pokok-Pokok Fikiran tentang Islam dan Ummatnya*. CV Rajawali.
- Antonio, M. S. (2019). *Muhammad SAW : The Super Leader Super Manager*. Tazkia Publishing.
- Arifin, M. (2000). *Filsafat Pendidikan Islam*. PT Bumi Aksara.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedure Penelitian : Suatu Pendidikan Praktis*. Renika Cipta.
- Aziz, Abdul & Azzam, M. (2010). *Fiqh Muamalat*. Amzah.
- Aziz, A. (2013). *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami untuk Dunia Usaha*. ALFABETA.
- Chaplin, J. . (2005). *Kamus Lengkap Psikologi*. Rajawali Press.
- Departemen Pendidikan Nasional. (2003). *Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional*. Citra Umbara.
- Depdiknas. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Gramedia Pustaka Utama.

- Dewan Perwakilan Daerah RI. (2007). *Undang-Undang Tahun 2005 Tentang Guru dan Dosen*. Sekretariat Jenderal DPD RI.
- Dewan Redaksi Ensiklopedi Islam. (2001). *Ensiklopedi Islam*. PT. Ichtiar Baru Van Houver.
- Djamarah, S. B. (2010). *Guru dan Anak Didik dalam Interaksi Edukatif*. Rineka Cipta.
- Ekawati, A. (2018). Market Day Sebagai Pembiasaan Untuk Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Siswa Sejak Dini Di SD IT Alam Harum Purbalingga. *Skripsi*, 8–9.
- Emzir. (2011). *Analisis Data : Metodologi Penelitian Kualitatif*. Rajawali Press.
- Fathoni, A. (2011). *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Rineka Cipta.
- Hadi, S. (2000). *Metodologi Research II*. Andi Offset.
- Haroen, N. (2007). *Fiqh Muamalah*. Gaya Media Pratama.
- Hasanah, U. (2019). Upaya Menumbuhkan Entrepreneurship Melalui Kegiatan Market Day Bagi Anak Usia Dini. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 15.
- Hasbullah. (2012). *Dasar-Dasar Ilmu Pendidikan*. Rajawali Press.
- Herianingrum, S. (2015). Nilai Tabligh Pada Tenaga Pengajar dalam Proses Belajar Mengajar di Madrasah Aliyah Negeri Mojokerto. *JESTT*, 2(10), 283.
- Husen, U. (2005). *Metode Penelitian*. Salemba Empat.

- Ihsan, H. & Ihsan, F. (2007). *Filsafat Pendidikan Islam*. Pustaka Setia.
- Ikhsa, A. K. (2005). *To be The Moslem Entrepreneur*. Pustaka Al-Kausar.
- Kamisnawati, R. &. (2015). Sistem Perdagangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal*, 5(2), 113.
- Mardani. (2012). *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Kencana.
- Moleong, L. J. (2004). *Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Mubin & Cahyadi, A. (2006). *Psikologi Perkembangan*. Ciputat Press.
- Mulyana, R. (2004). *Mengartikan Pendidikan Nilai*. ALFABETA.
- Muridin & Ihsan, M. (2017). Tantangan Dan Kontribusi Agama Dalam Masyarakat Plural Hasaruddin. *Jurnal Manajemen Dakwah*, 5, 40.
- Norlena, I. (2015). Sekolah Sebagai Organisasi Formal. *Jurnal Tarbiyah Islamiyah*, 5(2), 43.
- Nurdin, Syafruddin & Usman, B. (2003). *Guru Profesional & Implementasi Kurikulum*. Ciputat Press.
- Prasetyaningsih, A. (2016). Membentuk Jiwa Kewirausahaan Pada Anak Usia Dini Melalui Kegiatan Market Day: *Jurnal*, 2(2), 96.
- Purwanto, S. (2007). *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern*.

Graha Ilmu.

Rasjid, S. (2016). *Fiqh Islam (Hukum Fiqh Lengkap)*. Sinar Baru Algensindo.

Raudhoh. (2017). Peran Keluarga dalam Pendidikan Anak Usia Dini. *Jurnal Studi Gender Dan Anak*, 2(1), 96.

Sahlan, A. (2010). *Pelangi Kesabaran*. Elex Media Computindo.

Sugiono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan*. ALFABETA.

Sukardi. (2012). *Metodologi Penelitian Pendidikan : Kompetensi dan Praktiknya*. Bumi Aksara.

Sunyoto, D. (2013). *Kewirausahaan Untuk Kesehatan*. Nuha Medika.

Supardi. (2014). *Kinerja Guru*. Raja Grafindo Persada.

Suryana. (2013). *Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Karya Salemba Empat.

Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa. (2001). *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Balai Pustaka.

# 1. Buku Rerferensi - (INTERNALISASI ENTREPRENEURSHIP DALAM ISLAM) 2020

## ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

19%

INTERNET SOURCES

9%

PUBLICATIONS

14%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://repository.iainpalopo.ac.id">repository.iainpalopo.ac.id</a> Internet Source	1%
2	<a href="http://ecampus.iainbatusangkar.ac.id">ecampus.iainbatusangkar.ac.id</a> Internet Source	1%
3	<a href="http://digilib.iain-palangkaraya.ac.id">digilib.iain-palangkaraya.ac.id</a> Internet Source	1%
4	<a href="http://repository.uinjkt.ac.id">repository.uinjkt.ac.id</a> Internet Source	1%
5	<a href="http://digilib.uinkhas.ac.id">digilib.uinkhas.ac.id</a> Internet Source	1%
6	<a href="http://digilib.uinsgd.ac.id">digilib.uinsgd.ac.id</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://digilib.uin-suka.ac.id">digilib.uin-suka.ac.id</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://uvayabjm.ac.id">uvayabjm.ac.id</a> Internet Source	1%
9	<a href="http://repository.iainbengkulu.ac.id">repository.iainbengkulu.ac.id</a> Internet Source	1%
10	<a href="http://repository.uin-suska.ac.id">repository.uin-suska.ac.id</a> Internet Source	



		1 %
11	<a href="http://repository.ar-raniry.ac.id">repository.ar-raniry.ac.id</a> Internet Source	1 %
12	<a href="http://jurnal.umj.ac.id">jurnal.umj.ac.id</a> Internet Source	1 %
13	<a href="http://idr.uin-antasari.ac.id">idr.uin-antasari.ac.id</a> Internet Source	1 %
14	<a href="http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id">e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id</a> Internet Source	1 %
15	<a href="http://etheses.iainkediri.ac.id">etheses.iainkediri.ac.id</a> Internet Source	1 %
16	<a href="http://media.neliti.com">media.neliti.com</a> Internet Source	1 %
17	<a href="http://jurnalptiq.com">jurnalptiq.com</a> Internet Source	1 %
18	<a href="http://repository.uinsu.ac.id">repository.uinsu.ac.id</a> Internet Source	1 %
19	<a href="http://pt.scribd.com">pt.scribd.com</a> Internet Source	1 %
20	<a href="http://digilib.unila.ac.id">digilib.unila.ac.id</a> Internet Source	1 %

Exclude quotes  On

Exclude matches  < 1%

Exclude bibliography  On

