

## **BAB IV**

### **TEMUAN PENELITIAN**

#### **A. PAPARAN DATA**

##### **1. Keadaan Wilayah Obyek Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten dan Kota Blitar yang merupakan salah satu Kabupaten yang berada di Jawa Timur, Indonesia. Pemerintah Kabupaten dan Kota Blitar berada di Kecamatan Ponggok, Kecamatan Kepanjen, Kecamatan Gaprang dan kecamatan Kepanjen Kidul.

Kota Blitar merupakan sebuah kota yang terletak di bagian selatan Provinsi Jawa Timur , Indonesia. Kota ini terletak sekitar 167 km sebelah Barat Daya surabaya dan 80 km Sebelah Barat Malang. Kota Blitar terkenal sebagai tempat dimakamnya Presiden pertama Republik Indonesia, yaitu Ir. Soekarno.

Blitar dikenal sebagai Kota Proklamator dan Kota Patria, Kota ini juga disebut sebagai Kota Peta (Pembela Tanah Air) karena dibawah Pimpinan Soeprijadi, Laskar Peta melakukan perlawanan terhadap pemerintahan Jepang untuk pertama kalinya pada tanggal 14 Februari 1945 yang mengilhami timbulnya perlawanan menuju kemerdekaan di Daerah lain. Ikan Koi yang populer di jepang dapat dibudidayakan

dengan baik di Kota ini sehingga memberikan julukan tambahan sebagai Kota Koi.

Secara Geografis, kabupaten Blitar merupakan salah satu daerah di Provinsi Jawa Timur yang secara geografis Kabupaten Blitar terletak pada 111 25' - 112 20' BT dan 7 57-8 9'51 LS berada di Barat daya Ibu Kota Provinsi Jawa Timur Surabaya dengan jarak kurang lebih 160 Km. Adapun batas-batas wilayah adalah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : Kabupaten Kediri dan Kabupaten Malang
2. Sebelah Timur : Kabupaten Malang
3. Sebelah selatan : Samudra Indonesia
4. Sebelah Barat : Kabupaten Tulungagung dan Kabupaten Kediri

Kabupaten Blitar memiliki luas wilayah 1.588.79 km dengan tata guna tanah terinci sebagai sawah, pekarangan, perkebunan, tambak, tegal, hutan, kolam ikan, dan lain-lain. Kabupaten Blitar juga dibelah aliran sungai Brantas menjadi dua bagian yaitu Blitar Utara dan Blitar selatan yang sekaligus membedakan potensi kedua wilayah tersebut yang mana Blitar Utara merupakan dataran rendah beriklim basah dan Blitar Selatan merupakan dataran tinggi yang merupakan lahan kering dan beriklim kering. Wilayah Blitar selatan terus berusaha mengembangkan segala potensi yang dimiliki. Daya tarik potensi yang dimiliki Kabupaten Blitar bukan hanya pada sumber daya

alam, produksi hasil bumi yang melimpah, hasil-hasil peternakan, perikanan, dan deposit hasil tambang yang tersebar di wilayah Blitar Selatan, tetapi juga kekayaan budaya serta peninggalan sejarah yang mempunyai nilai adiluhung menjadi kekayaan yang tidak ternilai. Namun lebih dari itu, berbagai kemudahan perijinan dan iklim investasi (usaha) yang kondusif didukung oleh stabilitas sosial politik merupakan yang dapat menjadi “point of essential” terutama jaminan bagi investor dan seluruh masyarakat untuk melibatkan diri dalam pengembangan Kabupaten Blitar.<sup>1</sup>

Blitar terletak di Lereng Kaki Gunung Kelud di Jawa Timur. Daerah Blitar selalu dilanda lahar Gunung Kelud yang meletus di kala zaman kuno sampai sekarang. Lahar mengalir kebawah melalui lembah-lembah sungai yang membeku menutup permukaan bumi. Abu yang memancar dari bawah gunung berapi, akhirnya jatuh di permukaan bumi dan bercampur dengan tanah. Lapisan-lapisan tanah vulkanik daerah Blitar pada hakekatnya merupakan suatu kronologi tentang ledakan-ledakan gunung Kelud yang kontinus pada zaman dahulu kala. Geologis tanah dari daerah Blitar berupa tanah vulkanik yang mengandung abu ledakan gunung berapi, pasir dan napal (batu kapur bercampur tanah liat). Warnanya kelabu kekuning kuningan.

---

<sup>1</sup> <https://www.blitarkab.go.id/2012/06/06/gambaran-umum-2/> diakses pada tanggal 28 Januari 2020 Pukul 21:45

Penduduk merupakan salah satu potensi bagi Kabupaten Blitar untuk menggerakkan pembangunan, namun sebaliknya menjadi permasalahan apabila kualitas sumberdaya manusia masih rendah. Jumlah penduduk yang besar dengan kualitas sumber daya manusia yang tinggi akan sangat mendukung pemerintah dalam mencapai tujuan-tujuan kesejahteraan masyarakat. Adapun jumlah penduduk Kabupaten Blitar mencapai 1.268.194 jiwa. Kota Blitar terdiri dari 3 Kecamatan dan 21 Kelurahan (dari total 666 kecamatan, 777 kelurahan, dan 7.724 desa di Jawa Timur). Pada Tahun ini jumlah penduduknya mencapai 154.181 jiwa dengan luas wilayah 32,57 km dan sebaran penduduk 4.733 jiwa/km.<sup>2</sup>

Penelitian ini dilakukan di wilayah Kabupaten Blitar dan Kota Blitar. Yang pertama di Online Shop yang berada di kanigoro blitar yaitu HP yang berada di Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar. Disisi lain berjualan *online shop* dia juga membuka toko perancang didepan toko jilbabnya itu. diselah rumahnya yang dekat lingkungan sekolah Tk dan masjid besar yang berada di pinggir jalan yang sangat strategis. Yang kedua yaitu KSTRE yang berada di Kecamatan Wonodadi Kabupaten. Blitar toko *online* ini hanya berada didalam rumahnya saja karena dia tidak mempunyai toko, rumahnya yang berada di pedesaan dan masih masuk gang dan lumayan jauh dengan jalan raya disebelah rumahnya sudah

---

<sup>2</sup> [https://id.m.wikipedia.org/wiki/kota\\_blitar](https://id.m.wikipedia.org/wiki/kota_blitar) diakses pada tanggal 28 Januari 2020 Pukul 21.23 WIB.

perkebunan persawahan jadi lokasinya kurang strategis. Yang ketiga yaitu AFS yang berada di Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar ini merupakan kecamatan yang paling luas di Kabupaten Blitar, rumahnya yang berada dipinggir jalan dan dilalui oleh Bus Bagong patas dengan dengan kantor pos, puskesmas, indomaret sehingga tempatnya sangat strategis. Yang keempat yaitu GO toko yang berada di Kota Blitar tepatnya di kepanjen kidul, pemilik *online shop* ini mempunyai toko disamping rumahnya. Lingkungannya yang berada dikota dan sedikit masuk ke gang tetapi karena berada dikota Blitar ini sehingga menjadi strategis dan mudah dicari.

## **2. Motif Owner Online Shop Mencantumkan Gambar Palsu**

Guna memperoleh data dan informasi yang lengkap, peneliti melakukan penelitian dan wawancara dengan berbagai pihak yang terkait untuk menenegetahui bagaimana Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli *Online* yang Mencantumkan Gambar Palsu di Wilayah Blitar.

Sebagaimana dalam wawancara, saya mewawancarai *Owner Online Shop* Hp yang bernama *Nan*, *Owner Online Shop* Afs bernama *Ave*, *Owner Online Shop* Go yang bernama *Zul*. *Owner Online Shop* Kstre bernama *Is*.

Setiap pendirian toko usaha pasti mempunyai sejarah singkat bagaimana awal merintis usahanya hingga sekarang, seperti yang dikatakan *Nan*:

“Saya memulai usaha bisnis *online* ini sekitar tahun 2012 mbak, Awal mula saya berjualan *online shop* ini karena kepepet yang mengharuskan saya mencari uang tambahan uang saku sekolah, dan pada awal itu lagi maraknya jualan *online* akhirnya saya mencobanya saya membuka toko usaha pertama itu di rumah ibu saya berada di jatinom, terus setelah saya menikah saya pindah Ds. Gaprang sini jadi jualan saya saya bawa kesini semua biar bisa dekat dengan suami hehe. Saya memilih *online shop* karena ini pekerjaan yang sangat mudah karena bisa di sambi dan tidak perlu menyewa toko mbak, kebetulan karena dirumah suami saya ada bekas garasi mobil yang sekarang tidak dipakai akhirnya saya buat jualan mbak.”<sup>3</sup>

*Is* mengatakan :

“Saya memulai terjun ke *online shop* sudah lumayan lama lo yaitu sejak kelas 3 SMA mbak, Menurut saya jualan *online* itu mudah karena tidak terikat waktu, dan Cuma modal *handphone* dan kuota internet saja. Saya dulu itu berjualan *online* karena Kebutuhan, karena waktu itu butuh uang dan minta orang tua yang dikasih Cuma sebatas buat uang sekolah saja, kebutuhan yang lainnya itu enggak. Jadi awalnya keadaan yang memaksa saya untuk berjualan *Online shop* biar bisa beli ini itu, pergi kesana kemari kayak teman-teman sekelas yang lainnya”<sup>4</sup>

Berbeda lagi dengan *Ave* yang mengatakan :

“Saya terjun ke bisnis *online shop* ini sekitar 3 (tiga tahun yang lalu). Memang dasarnya sudah hobi berdagang kemudian tertarik dibidang *fashion*. Awalnya baju yang saya pakai selalu ditanyakan temen-temen, belinya dimana? Dan harganya berapa? Dan akhirnya lambat laun saya mencoba menjualnya dan laku. Akhirnya saya memberanikan diri untuk membuka *online shop* ya disisi lain karena banyaknya pengguna internet, sehingga bisa menjangkau banyak pasar. Pemasaran mudah karena tidak bergantung pada cuaca dan tidak memerlukan lapak *offline* (toko), selain itu biaya operasionalnya juga sedikit”<sup>5</sup>

Lain halnya yang dikatakan oleh *Zul* :

“Toko GO ini berdiri kurang lebih sejak tahun 2011 mbak. Dulu awalnya sih karena iseng-iseng aja mbak, karena saya dulunya juga

---

<sup>3</sup> *Nan*, Wawancara Owner HP Tanggal 28 Januari 07.10 WIB.

<sup>4</sup> *Is*, wawancara Owner Online shop KSTRE , tanggal 28 Januari 2020 Pukul 11.00 WIB.

<sup>5</sup> *Ave*, wawancara Owner Online Shop AFS, Tanggal 28 Januari 2020 15.20 WIB.

sering beli di *online shop* makanya saya mencoba membuka usaha untuk berbisnis *online* itu karena mudah mbak, saya tidak perlu modal yang banyak untuk berdagang, saya hanya menggunakan modal *handphone* dan kuota internet saja. Dan itu waktunya nggak terikat fleksibel mbak. Terus saya menekuni usahanya ini sampai akhirnya saya mempunyai toko sendiri dan 2 orang karyawan”<sup>6</sup>

Didalam berjualan *online* pasti banyak produk apa saja yang diperjual belikan didalam tokonya, *Nan* mengatakan :

“Untuk saat ini Saya hanya menjual produk jilbab dan ciput saja”<sup>7</sup>

*Is* mengatakan :

“Banyak sekali sih mbak, hampir semuanya aku jual, kosmetik, baju , perlengkapan rumah tangga, aksesoris, makanan, dan lain-lain. Tetapi untuk makanan sayatidak terlalu tlaten, karena ya lebih suka dimakan sendiri kalau punya stock hehehe kan nanti saya nggak jadi untung mbak wkwk”<sup>8</sup>

*Ave* mengatakan:

“Kalau produk yang saya jual sih lebih fokus ke *fashion* dan aksesoris nya”<sup>9</sup>

*Zul* mengatakan:

“Di GO ini kita menjual *fashion*, tas, sepatu, jilbab, kosmetik, dan berbagai masker wajah mbak”<sup>10</sup>

Untuk menarik perhatian pelanggan dan untuk menarik konsumen agar membeli barang yang diperjualkan harus memiliki gambar yang

---

<sup>6</sup> *Zul*, wawancara Online Shop GO pada tanggal 28 Januari 2020 pukul 14.00 WIB.

<sup>7</sup> *Nan*, Wawancara 28 Januari 2020

<sup>8</sup> *Is*, Wawancara 28 Januari 2020

<sup>9</sup> *Ave*, Wawancara 28 Januari 2020

<sup>10</sup> *Zul*, Wawancara 28 Januari 2020

bagus dan menarik agar konsumen tertarik untuk membelinya, entah itu gambar hasil dari internet maupun dari jepretanya sendiri, seperti yang dikatakan oleh *Nan*:

“Iya saya pernah mbak memposting gambar palsu, maksudnya gambar milik orang lain. Terkadang saya juga mnegmbil gambar dari internet mbak. Tetapi sering-sering saya mengambil dari internet”<sup>11</sup>

*Is* mengatakan:

“Iya saya pernah mbak. Saya biasanya memposting di akun jualan saya itu dari gambar pusat mbak jadi bukan gambar milik saya sendiri jadi saya nggak tau aslinya sesuai pada gambar apa enggak hehe”<sup>12</sup>

Berbeda halnya dengan yang dikatakan oleh ibu *Ave* :

“Tentu tidak mbak, saya memposting gambar di akun jualan saya itu semua *realpict* mbak. Kan kasihan konsumennya mbak nanti kalau saya memposting gambar palsu atau gambar yang gak *realpict* pasti mereka akan kecewa karena merasa dibohongi dan tidak membeli lagi di toko *online shop* saya dong, karena saya jualan jujur mbak”<sup>13</sup>

*Zul* mengatakan :

“Dulu awalnya saya berjualan *online shop* memakai gambar orang lain untuk diposting mbak, karena untuk menarik pelanggan agar tertarik terhadap jualanya ya kalau pakai gambar orang lain kan pasti kelihatan bagus mbak, dan warnanya juga cantik-cantik. Karena dulunya saya tidak menyetok barang dirumah. Tetapi lama kelamaan akhirnya memberanikan diri membuka toko dirumah dan menyetok barang dirumah mbak”<sup>14</sup>

Para owner memposting gambar palsu pasti mempunyai tujuan tertentu, seperti yang dikatakan oleh:

---

<sup>11</sup> *Nan*, Wawanvara 28 Januari 2020

<sup>12</sup> *Is*, Wawancara 28 Januari 2020

<sup>13</sup> *Ave*, wawancara 28 Januari 2020

<sup>14</sup> *Zul*, wawancara 28 Januari 2020



*Nan* mengatakan :

“Biar mudah saat transaksi, saya tidak perlu memfoto terlebih dahulu. Disisi lain biar kelihatan menarik gitu mbak. Saya memposting gambar milik orang lain di akun saya itu biar jualan saya laku dan ramai. Kalau saya memakai gambar palsu kan nanti jualan saya kelihatan bagus dan cantik mbak. Kalau ramai kan saya mendapatkan keuntungan yang besar mbak”<sup>15</sup>

*Is* mengatakan :

“Sebenarnya itu bukan mutlak kesalahan *seller*. Karena gambar yang diposting semua bersumber dari *supliyer* pusat mbak. Kan kalau dari gambar pusat akan terlihat lebih menarik mbak dan tentunya akan menarik pelanggan untuk membeli di *online shop* saya dan pastinya akan mempunyai daya jual yang tinggi. Tapi saya usahakan setiap saya upload barang saya sertakan gambar asli misalnya saya mengambil testinya gitu mbak”<sup>16</sup>

*Zul* mengatakan :

“Ya untuk menarik pelanggan lah mbak, kalau nanti kita posting pakai gambar sendiri nanti hasilnya jelek nggak bisa sebagus gambar yang dimodel mbak. Ya kan kita tau sendiri mbak gambar nya gimana”<sup>17</sup>

Para owner mengakui apabila menggunakan gambar hasil jepretanya sendiri gambar yang dihasilkan tidak sebagus gambar yang ada di internet. Seperti pengakuan dari owner dibawah ini :

*Nan* mengatakan :

“Sebagian produk yang saya *upload* di akun saya itu adalah foto saya sendiri . Sebagian besar juga dari internet mbak. Kan kalau di internet jilbabnya kelihatan bagus mbak, entah karena modelnya atau cara mengambil gambarnya yang pas pasti akan lebih menarik pelanggan mbak. Jadi pelanggan akan suka dengan gambar yang saya *posting*”<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Nan, wawancara 28 Januari 2020

<sup>16</sup> Is, wawancara 28 Januari 2020

<sup>17</sup> Zul, wawancara 28 Januari 2020

<sup>18</sup> Nan, wawancara 28 Januari 2020

*Is* mengatakan :

“Karena sistim saya ambil barang kalau ada yang pesan mbak, jadi saya tidak menyetock barang dirumah karena modal saya masih minim mbak. Saya belum berani menyetock barang dirumah karena nanti kalau barang nggak laku saya bisa rugi. Tetapi kalau ada yang pesan dan pesanan sudah sampai dirumah saya pasti memfoto barangnya mbak”<sup>19</sup>

*Zul* mengatakan :

“Kalau untuk sekarang kita memposting gambar sebagian dari internet sebagian dari hasil foto sendiri mbak. Tetapi kebanyakan dari gambar orang lain mbak. Ya kan kita tau mbak kalau difoto itu pasti bagus warnanya cantik, modelnya yang pas, pengambilan foto yang sangat cocok dan elegant menambah daya tarik konsumen pastinya. Kan kalau online shop kita Cuma bisa lihat melalui handphone mbak”<sup>20</sup>

Didalam jual beli pasti ada pihak yang komplain dengan barang yang diterimanya tidak sesuai dengan apa yang ia harapkan, berikut jawaban dari para owner :

*Nan* mengatakan :

“Kalau barang yang diterima konsumen itu sobek atau bolong itu saya *refund* mbak, saya ganti dengan yang baru. Tetapi kalau karena warna yang ada digambar sama aslinya berbeda itu nggak saya refund. Kan mbaknya sebagai konsumen juga tau sendiri mbak bagaimana effect kamera dan editing yang terkadang menyebabkan warna aslinya sama digambar itu berbeda”<sup>21</sup>.

*Is* mengatakan :

“Bisa *return* mbak atau diganti dengan barang yang lain. Ya biasanya konsumen itu komplain karena warnanya gak sesuai dengan gambar tapi terkadang konsumen tidak ada yang komplain mbak mereka hanya diam tetapi ada juga yang komplain mbak”<sup>22</sup>

*Zul* mengatakan :

---

<sup>19</sup> Is, wawancara 28 Januari 2020

<sup>20</sup> Zul, wawancara 28 Januari 2020

<sup>21</sup> Nan, wawancara 28 Januari 2020

<sup>22</sup> Is, wawancara 28 Januari 2020

“Ya sudah resiko dong mbak, kan namanya juga gambar sama foto pastinya berbeda, entah itu karena editan fotonya atau hasil dari kameranya, bahanya pun biasanya kan juga berbeda mbak meskipun fotonya sama biasanya bahanya beda mbak”<sup>23</sup>

Berbeda dengan yang dikatakan oleh Ave :

“Selama saya berjualan *online shop* ini belum pernah ada yang komplain dengan barang yang saya jual mbak. Karena saya mengutamakan kepuasan konsumen mbak, kalau konsumen puas kan nanti jadi langganan ke toko saya”<sup>24</sup>

Jual beli *online* tidak jauh terlepas dari hukum islam dan sistim hukum islam, berikut pernyataan dari para *owner* mengenai tinjauan hukum islam terhadap jual beli *online* :

*Nan* mengatakan :

“Saya belum mengetahui nya mbak bagaaimana hukum islam meninjau terhadap jual beli *online*, Semoga jualan saya ini sistimnya sudah sesuai syariat mbak, kan 9 dari 10 rezeki itu dari berdagang. Dan saya sistim akad dalam berjualan ini menggunakan akad *salam*”.<sup>25</sup>

*Is* mengatakan :

“Iya saya tau mbak hukum islam dalam jual beli *online*, Menurut saya sistim jual beli *online* saya sudah sesuai mbak, karena dalam jual beli kan harus ada ijab kabul dari penjual dan pembeli dan kesepakatan diantara kedua belah pihak.”<sup>26</sup>

*Ave* mengatakan :

“Saya tidak mengetahui mbak, bagaimana hukum islam meninjau jual beli *online* hehe. Kalau mengenai sistim jualanya saya sesuai atau belum itu saya Kurang tahu ya mbak mbak. Yang penting saya jualan udah jujur hehe”<sup>27</sup>

---

<sup>23</sup> Zul, wawancara 28 Januari 2020

<sup>24</sup> Ave, wawancara 28 Januari 2020

<sup>25</sup> Nan , wawancara 28 Januari 2020

<sup>26</sup> Is, wawancara 28 Januari 2020

<sup>27</sup> Ave, wawancara 28 Januari 2020

*Zul* mengatakan :

“Saya kurang mengetahui mbak kalau soal itu mbak, tetapi Menurut saya sistim saya berjualan sudah sesuai mbak”<sup>28</sup>

### 3. Wawancara Kepada Konsumen Online Shop

Ketika peneliti melakukan penelitian, peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa pembeli Jual Beli *Online* karena gambar palsu. Sebagaimana dalam wawancara, saya mewawancarai Konsumen Online Shop, yaitu *Lus, Rin, Nad, Fik*, yaitu sebagai berikut :

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen yang pernah tertipu karena gambar palsu. Menurut konsumen dia mengetahui jual beli *online* dari berbagai macam. Dari hasil wawancara kepada beberapa konsumen mereka mengatakan :

*Lus* mengatakan :

“Iya mbak saya mengetahui, jual beli *online* kan kita membeli sesuatu barang melalui *online*, pembayarannya pun terkadang juga via *online*, seperti JNE, JNT, kantor pos mbak”<sup>29</sup>

*Rin* mengatakan ;

“Iya tahu, transaksi jual beli *online* yang dilakukan secara online”<sup>30</sup>

*Nad*, mengatakan :

---

<sup>28</sup> Zul, wawancara 28 Januari 2020

<sup>29</sup> Lus, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 08.10 WIB.

<sup>30</sup> Rin, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 10.15 WIB.

“Iya saya tahu mbak. Jaman sekarang sudah canggih mbak sekarang apa-apa saja melalui *online*”<sup>31</sup>

*Fik*, mengatakan :

“Iya mbak saya mengetahui, karena temen saya juga banyak yang berjualan *Online Shop*”<sup>32</sup>

Dari hasil wawancara yang peneliti dapatkan, mereka mengakui pernah membeli barang di *Online Shop*, dengan harga yang dibandrol oleh penjual terkadang tidak sesuai dengan kualitas barangnya seperti yang dikatakan oleh :

*Lus* mengatakan :

“Iya mbak saya pernah membeli barang di *online shop*. Kalau saya sih seringnya membeli baju, sepatu, kosmetik mbak, Saya biasanya membeli di *shopee* dan *instagram* mbak , Dari mulai harga Rp.150.000- Rp. 400.000 , Tergantung sih mbak, terkadang ada yang sesuai tapi banyak enggakya mbak”<sup>33</sup>

*Rin* mengatakan :

“Iya saya pernah membeli jilbab di *Online Shop* mbak. Dulu saya membeli barang berupa jilbab square di salah satu *online shop* mbak,Waktu itu saya membelinya di *instagram* mbak, Dulu saya membeli seharga Rp. 45.000 mbak, Menurut saya tidak mbak, karena ada juga *online shop* yang majangin foto bagus banget tapi kadang setelah barang datang kadang nggak sesuai dengan harga dan barang aslinya mbak. Saya pernah melihat di toko lain dengan harga segitu sih sudah bagus mbak, tapi punya saya tipis banget”<sup>34</sup>

*Nad* mengatakan :

---

<sup>31</sup> Nad, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 13.45 WIB.

<sup>32</sup> Fik, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 16.30 WIB.

<sup>33</sup> Lus, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 08.10 WIB.

<sup>34</sup> Rin, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 10.15 WIB.

“Pernah mbak tetapi tidak begitu sering, Dulu saya membelinya di *Instagram* mbk, “Saya dulu pernah membeli gamis sih mbak, gamis biasa gitu buat sehari-hari. Itu waktu pertama kali saya melakukan transaksi jual beli secara *online* mbak, Gamisnya itu harganya sekitar Rp.125.000 mbak menurut saya sih Belum mbak, menurut saya nggak sesuai dengan kualitas yang dijualnya. Karena barang yang saya terima itu sama sekali tidak sesuai dengan gambar yang dipostingnya mbak. Digambar disebutkan dengan bahan katun rayon tetapi yang saya terima itu berbahan baloteli dan jahitannya itu asal mbak sama sekali nggak rapi. Seharusnya kalau bahan baloteli itu biasanya lebih murah. La ini udah mahal nggak sesuai aslinya”<sup>35</sup>

*Fik* mengatakan :

“Kalau untuk baju, sepatu, tas saya nggak pernah beli di *Online Shop* mbak. Karena saya selalu berhati-hati dalam memilih *online shop* yang benar-benar amanah dan jujur. Saya lebih suka beli langsung ke toko mbak meskipun harganya sedikit mahal dari online shop. Ya dripada nanti saya membeli barang murah tetapi saya tertipu mbak soalnya gambar sama aslinya kebanyakan itu nggak sama. Kebanyakan memakai gambar palsu mbak, Saya biasanya membeli melalui teman saya mbak, kebetulan dia juga berjualan *Online Shop*. Saya membeli di *Online shop* itu terkadang Cuma membeli makanan yang siap saji saja mbak. Seperti BasoAci, seblak dan makanan siap saji lainnya mbak. Kalau BasoAci itu harganya mulai Rp. 15.000 – Rp. 25.000 tergantung kita mau varian apa karena beda varian beda harga mbak. Kalau seblak sih harganya sekitar Rp. 7000 – Rp. 10.000. Menurut saya sudah sih mbak, karena diluaran harganya kurang lebih segitu sih mbak. Dan rasanya lumayan enak mbak hehe”<sup>36</sup>

Para konsumen mereka mengakui mendapatkan banyak kelebihan ketika membeli di Online Shop, seperti yang dikatakan oleh :

*Lus* mengatakan :

“Ya karena mudah, kita tinggal duduk manis pencet-pencet *hanphone* kita bisa membeli barang apa yang kita mau tanpa keluar rumah dan kepanasan. Kalau untuk kelebihanya harga nya lebih

---

<sup>35</sup> Nad, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 13.45 WIB.

<sup>36</sup> Fik, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 16.30 WIB.

murah mbak daripada di toko-toko. Apalagi di toko branded ternama pasti harganya bisa 2X lipat harga di *Online Shop*”<sup>37</sup>

*Rin* mengatakan :

“Karena tertarik dengan gambarnya yang bagus dan menarik mbak. Kelebihannya saya tidak usah repot-repot pergi ke toko mbak”<sup>38</sup>

*Nad* mengatakan :

“Ya karena saya tipe orang yang suka males keluar rumah mbak, jadi dengan adanya *online shop* ini sangat memudahkan untuk kaum rebahan seperti saya hehe. Ya kelebihannya sangat memudahkan para konsumen sih mbak karena tidak perlu keluar rumah kita standby dirumah saja sudah melakukan transaksi jual beli”<sup>39</sup>

*Fik* mengatakan :

“mudah sih mbak, tanpa kita keluar rumah kepanasan tinggal duduk manis pencet-pencet *handphone* nanti barangnya juga sampai-sampai sendiri hehe”<sup>40</sup>

Dengan penjual memposting gambar untuk menarik perhatian ternyata para konsumen mengakui mereka pernah tertipu karena gambar palsu, seperti pengakuan mereka sebagai berikut :

*Lus* mengatakan :

“Pernah mbak, saat itu saya membeli sepatu. Saya sudah transfer uang lumayan mahal kala itu mbak tetapi sampai sekarang sepatu saya tidak dikirim-dikirim”<sup>41</sup>

*Rin* mengatakan :

---

<sup>37</sup> Lus, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 08.10 WIB.

<sup>38</sup> Rin, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 10.15 WIB.

<sup>39</sup> Nad, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 13.45 WIB.

<sup>40</sup> Fik, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 16.30 WIB.

<sup>41</sup> Lus, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 08.10 WIB.

“Pernah mbak, saya membeli jilbab yang saya ceritakan tadi itu menurut saya, saya merasa tertipu mbak. Karena gambar yang diposting oleh *Online Shop* tempat dimana saya membelinya tadi sangatlah berbeda dengan aslinya mbak. Digambar kelihatan sangat bagus dan menarik kelihatan glamor gitu mbak, digambar di deskripsikan bahan tebal premium tetapi yang saya terima malah tipis mbak kayak saringan tahu”<sup>42</sup>

*Nad* mengatakan :

“Iya mbak pernah, karena digambar kelihatan bagus sekali dan warnanya cantik makanya saya tertarik untuk membelinya”<sup>43</sup>

Beda halnya dengan *Fik*, dia memaparkan :

“Enggak pernah mbak alhamdulillah, karena saya nggak begitu suka belanja seperti baju, tas, sepatu, jilbab di *online shop*. Karena kalau di *online shop* kita nggak tau barangnya kayak apa, kualitasnya seperti apa kita Cuma bisa lihat di gambar aja dan itu kan nggak jelas mbak. Jadi saya lebih suka membeli barang di Toko langsung. Kalau di toko langsung kita bisa melihat barangnya langsung dan mencobanya. Jadi jelas mbak barangnya”<sup>44</sup>

Mereka mengakui bisa tertipu karena kurangnya teliti, mereka tanpa ,mencari review penjual mereka langsung asal membeli saja. Seperti yang dikatakan oleh :

*Lus* mengatakan :

“Enggak mbak, ya karena saya dulu beli direkomendasikan oleh temen, jadi saya percaya-percaya saja sih”<sup>45</sup>

*Rin* mengatakan :

---

<sup>42</sup> Rin, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 10.15 WIB.

<sup>43</sup> Nad, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 13.45 WIB.

<sup>44</sup> Fik, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 16.30 WIB.

<sup>45</sup> Lus , Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 08.10 WIB.



“Enggak mbak, karena saat itu tidak dicantumkan testimoninya.

Jadi saya ya percaya-percaya gitu aja”<sup>46</sup>

*Nad* mengatakan :

“Enggak mbak, saya nggak pernah mencari *review* nya sama sekali. Habisnya ribet mbak. Masak saya disuruh baca testi orang-orang”<sup>47</sup>

Para konsumen mengakui mereka sangat kecewa dengan barang yang diterimanya itu tidak sesuai dengan gambar dan ekspektasi mereka. Mereka mengatakan :

*Lus* mengatakan :

“Kecewa pasti mbak, tapi ya mau gimana lagi penjualnya tidak bisa dihubungi lagi yaudah akhirnya saya ikhlasin aja, dan saya sekarang tidak mau belanja *online shop* lagi karena takut ketipu lagi”<sup>48</sup>

*Rin* Mengatakan :

“Ya kecewa pasti mbak, saya merasa dirugikan juga, karena kan kalau beli di toko dengan harga Rp. 45.000 sudah mendapatkan yang bagus dan bahanya tebal mbak. Kalau barang yang kemarin saya terima paling dipasar ya sekitar Rp. 15.000 mbak”<sup>49</sup>

*Nad* mengatakan :

“Ya kecewa, kesel aja mbak ya saya merasa tertipu karena gambar palsu. Mbak nya *owner* juga nggak menyebutkan spesifikasinya secarai detail juga. Tapi yaudah lah mbaknya dikomplain nggak ada respon mbak saya juga males berurusan seperti itu, makanya yaudah saya ikhlasin aja mbak. Ya kalau ada saran sih *Online Shop*

---

<sup>46</sup> Rin, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 10.15 WIB.

<sup>47</sup> Nad, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 13.45 WIB.

<sup>48</sup> Lus, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 08.10 WIB.

<sup>49</sup> Rin, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 10.15 WIB.

diluar sana semoga segera sadar dan terbuka pintu hatinya karena kasihan kalau banyak konsumen yang tertipu”<sup>50</sup>

*Fik* mengatakan :

“Ya pasti sedih, kecewa, marah mbak. Soalnya temen saya sering ketipu karena gambar palsu. Dia sudah berusaha komplain ke tokonya sih tetapi pihak tokonya *Online Shop* itu hanya janji-janji saja. Akhirnya yaudah lah di ikhlasin saja terus besok nya dia nggaak beli di Online shop tersebut”<sup>51</sup>

## **B. TEMUAN PENELITIAN**

Berdasarkan penelitian yang peneliti telah lakukan di berbagai *Online Shop* yang berada di Wilayah Blitar, peneliti menemukan temuan penelitian yang berkaitan dengan fokus penelitian yaitu adanya Motif *Owner online Shop* yang mencantumkan Gambar palsu dan tinjauan hukum islam terhadap jual beli online.

1. Motif *owner online shop* yang mencantumkan gambar palsu
  - a. *Online Shop Hp* mengakui bahwa dia memposting gambar di akun sosial sebagian dengan hasil karya sendiri dan sebagian sengaja memposting gambar palsu dari internet untuk menarik pelanggan.
  - b. *Online shop KSTRE* mengakui dia pernah memposting gambar palsu karena dia menggunakan sistim akad salam. Karena dia mengambil gambar dari supliyer pusat akan terlihat lebih bagus daripada hasil foto sendiri untuk menarik pelanggan.

---

<sup>50</sup> Nad, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 13.45 WIB.

<sup>51</sup> Fik, Wawancara 29 Januari 2020 Pukul 16.30 WIB.

- c. *Online Shop AFS* mengakui bahwa owner tidak pernah memposting gambar palsu karena dia mengakui bahwa apabila memposting gambar palsu dia akan mengecewakan konsumennya.
- d. *Online Shop GO* mengakui bahwa dulunya dia sebelum memiliki toko dia memposting gambar palsu untuk menarik pelangganya, tetapi setelah dia memiliki toko dia menggunakan karyawannya sebagai model baju yang di jualnya agar gambar yang dia posting adalah miliknya sendiri.

2. Konsumen yang pernah tertipu membeli Online Shop karena gambar palsu

Sebagian besar dari Mereka mengakui pernah tertipu karena gambar palsu yang diposting oleh para *owner online shop*.

3. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli *Online* Yang Mencantumkan Gambar Palsu

Setelah peneliti melakukan wawancara dengan *owner* pemilik *online shop* nya langsung peneliti mengetahui bahwa *owner online shop* tersebut tidak mengetahui bagaimana tinjauan jual beli *online* dalam islam. Mereka hanya mengetahui tentang garis besarnya saja yaitu adanya ijab kabul saja.