

BAB III

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum *Mystery Box*

Mystery box merupakan suatu produk berisi barang yang berbeda-beda, untuk sebuah produk *Mystery Box* pembeli tidak dapat menebak isi atau barang yang akan didapatkannya nanti. Pembeli atau konsumen biasanya membeli sebuah produk *Mystery Box* untuk menghilangkan rasa penasaran terhadap isi yang akan didapatkan dari sebuah produk tersebut. Dalam praktiknya jual beli *Mystery Box* pada situs *Shopee* merupakan jual beli sebuah kotak misteri di mana pembeli melakukan pembayaran di awal sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh penjual dengan tujuan pembeli akan mendapatkan kejutan yang menarik serta pembeli tidak dapat mengetahui secara jelas barang yang akan didapatkan nantinya.

Jual beli *Mystery Box* ini dilakukan dengan cara menawarkan produk atau jenis barang kepada pembeli, akan tetapi pembeli tidak dapat mengetahui secara jelas barang yang akan diperoleh nantinya. Hanya saja pembeli dapat mengetahui informasi mengenai jenis barang yang dicantumkan oleh penjual pada kolom bagian deskripsi. Sehingga pembeli membeli barang di luar dugaannya. Jual beli *Mystery Box* di *Shopee* dalam praktiknya dilakukan secara online atau tidak bertatap muka secara langsung. Mekanisme praktik jual beli *Mystery Box* dilaksanakan melalui beberapa tahap, sebagai berikut :

a. Admin mengunggah produk dan harga

Dalam tahap ini, admin yang bekerja pada toko *online Shopee* akan mengunggah produk *Mystery Box* beserta keterangan harga dan deskripsi

produk di *platform Shopee*. Harga yang ditampilkan pada produk tersebut belum termasuk ongkos kirim.

b. Konsumen memilih dan membaca deskripsi

Karena produk *Mystery Box* yang ditawarkan pada platform *shopee* ini sangat banyak, maka pembeli bisa langsung memilih *Mystery Box* yang diinginkan dan juga bias membaca deskripsinya terlebih dahulu sebelum membeli *Mystery Box*.

c. Terjadi *ijab qabul*

Terjadinya *ijab qabul* apabila pembeli dengan sadar telah membaca deskripsi produk dan melanjutkan pembeliannya tanpa melakukan tawar menawar terhadap penjual.

d. Tidak terjadi *ijab qabul*

Hal ini terjadi apabila pembeli mengurungkan niatnya untuk admin mengunggah produk dan harga mengkonfirmasi pesanan produk diproses konsumen memilih dan membaca memilih metode pembayaran produk dikirim terjadi *ijab qabul* membuat pesanan produk sampai ke tangan pembeli Tidak terjadi *ijab qabul* membeli produk dari *Mystery Box* tersebut.

e. Membuat pesanan

Jika pembuatan pesanan dilakukan oleh pembeli maka sudah jelas bahwa terjadi *ijab qabul* antara penjual dan pembeli. Pesanan dibuat dengan mengkonfirmasi bahwa data pribadi dari pembeli sudah benar sehingga tidak akan ada kesalahan pada waktu pengiriman barang.

f. Memilih metode pembayaran

Pada *platform Shopee* ini terdapat berbagai macam metode pembayaran seperti, akun dana, kartu kredit maupun debit, transfer ke virtual akun bank, transfer ke rekening bank, melalui gerai yang sudah bekerja sama dengan Lazada (alfamart/indomart), internet banking, cicilan kartu kredit, Lazada kredit dan bayar di tempat (*Cash on Delivery*). Pembayaran dilakukan setelah pesanan dikonfirmasi, kecuali untuk metode pembayaran *cash on delivery* yang mana pembayaran dilakukan saat barang sudah sampai di tangan pembeli.

g. Mengkonfirmasi pesanan

Setelah membuat pesanan dan melakukan checkout pesanan, maka pihak penjual *Mystery Box* akan mengirimkan pesan kepada pembeli untuk mengkonfirmasi pesanan yang telah dibuat.

h. Produk diproses

Langkah berikutnya setelah pesanan dikonfirmasi, pihak penjual dengan segera memproses pesanan tersebut mulai dari pengemasan hingga pengiriman.

i. Produk dikirim

Pihak *shopee* akan memberikan pemberitaan terkait pengiriman barang yang tersedia di aplikasi *shopee*.

j. Produk sampai ke konsumen

Setelah mengkonfirmasi pesanan, maka barang akan sampai sesuai estimasi pengiriman. Apabila menggunakan metode pembayaran *cash on delivery*, maka saat barang sampai, pembeli harus membayar barang dan biaya jasa kurir sesuai dengan total pembayaran yang disebutkan saat membuat pesanan.

Demikian lah tahap-tahap praktik jual beli *Mystery Box* di platform *Shopee*. Selain mekanisme praktik jual beli *Mystery Box*, penulis juga mengumpulkan informasi bahwa dalam deskripsi *Mystery Box* pada platform *Shopee* menjelaskan barang yang dijual atau yang dikirim random (tidak bisa memilih), di deskripsi menjelaskan bahwa membeli berarti sudah membaca dan setuju dengan ketentuan tersebut.

B. Bentuk/Macam-Macam Jual Beli dalam Islam

Jual beli merupakan salah satu bentuk *muamalah* yang paling sering dilakukan dalam kehidupan sehari-hari. Dalam Islam, aktivitas jual beli tidak hanya dipandang sebagai kegiatan ekonomi semata, tetapi juga merupakan bagian dari ibadah, selama dilaksanakan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, Islam memberikan perhatian yang sangat besar terhadap ketentuan, tata cara, serta jenis-jenis akad jual beli yang dibenarkan.

Dalam literatur fikih, para ulama telah mengklasifikasikan macam-macam jual beli dengan berbagai nama dan bentuk, seperti *bai' musawamah*, *murabahah*, *salam*, *istishna'*, *mu'ajjal*, *tauliyah*, dan lain sebagainya. Masing-masing jenis jual beli ini memiliki syarat dan rukun tersendiri, serta penerapannya bisa berbeda-beda sesuai dengan konteks masyarakat dan perkembangan zaman. Penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam tentang pemahaman dan praktik masyarakat atau tokoh agama terkait macam-macam jual beli dalam Islam.

Hasil penelitian yang diperoleh melalui wawancara dan kajian literatur mengenai macam-macam jual beli dalam Islam, hal ini disampaikan oleh Bapak Muhammad Din, mengatakan bahwa:

“Adapun macam-macam jual beli dalam Islam antara lain *Bai' Musawamah*, yaitu jual beli biasa dengan kesepakatan harga tanpa menyebut harga pokok. *Bai' murabahah*, yaitu penjual menyebutkan harga pokok dan keuntungan. *Bai' salam* yaitu pembeli bayar di awal, barang dikirim belakangan dan *Bai' Istishna*, seperti salam tapi barang dipesan untuk dibuat”.¹

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Tgk. Rusdi, mengatakan bahwa “Jual beli yang sah dalam Islam seperti *Murabahah*, *Musawamah*, *Mu'ajjal*, *Tauliyah*, *Wadhi'ah*, juga menyebut jual beli yang tidak sah seperti *bai' najasy*, *bai' munabadzah*, dan *bai' mulamasah*”.²

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Tgk. Tajuddin dan Tgk. Amran Shaleh, mengatakan bahwa “macam-macam jual belinya yaitu *Murabahah*, *Musawamah*, *Mu'ajjal*, *Tauliyah*, *gharar*, *Wadhi'ah*, serta *Istishna*”.³

Dari hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa macam-macam jual beli dalam Islam dikenal dengan berbagai nama, baik dalam istilah klasik seperti *murabahah*, *musawamah*, *salam*, *istishna'*, *mu'ajjal*, *Wadhi'ah* dan *gharar*. Pengetahuan para ulama bervariasi, namun semuanya sepakat bahwa jual beli dalam Islam harus memenuhi rukun dan syarat, serta bebas dari unsur *gharar* (ketidakjelasan), *riba*, dan *penipuan*. Diperlukan peningkatan pemahaman masyarakat tentang macam-macam akad jual beli yang dibenarkan secara syariah, agar praktik jual beli harian bisa lebih sesuai dengan nilai-nilai Islam.

¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Muhammad Din, Selaku Kepala MPU Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Senin, 14 Juli 2025.

² Hasil Wawancara dengan Tgk. Rusdi, Selaku Imam Masjid Agung Baitul A'ala Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Senin, 14 Juli 2025.

³ Hasil Wawancara dengan Tgk. Tajuddin dan Tgk. Amran Shaleh, Pimpinan Pasantren Nurul Huda Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

C. Praktik Jual Beli *Mystery Box Platform E-Commerce* pada *Shopee*

Seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi dan kemajuan dunia digital, *platform e-commerce* semakin diminati oleh masyarakat sebagai media transaksi jual beli yang praktis dan efisien. Salah satu fenomena yang sedang naik daun dalam dunia *e-commerce* adalah praktik jual beli *Mystery Box*, di mana pembeli melakukan pembelian produk dalam bentuk kotak misterius tanpa mengetahui isi secara pasti. *Shopee*, sebagai salah satu *platform e-commerce* terbesar di Indonesia, turut menghadirkan fitur *Mystery Box* yang menarik perhatian banyak konsumen.

Mystery Box telah menjadi salah satu bentuk penjualan yang unik dan menarik di *platform e-commerce* seperti *Shopee*. Dengan sistem pembelian yang bersifat kejutan, produk ini berhasil menarik perhatian banyak konsumen, terutama dari kalangan muda. Penjual pun melihat peluang baru dalam menjual barang-barang dengan cara yang tidak konvensional. Untuk memahami lebih jauh mengenai latar belakang para penjual dalam memulai bisnis ini *Mystery Box* di *Shopee*. Salah satu aspek penting yang ditanyakan adalah mengenai kapan mereka memulai penjualan produk *Mystery Box*, hal ini disampaikan oleh Ibu Misna, mengatakan bahwa:

“Saya mulai menjual produk *Mystery Box* di *Shopee* sekitar bulan September 2020, tepatnya saat masa pandemi. Awalnya saya punya stok barang aksesoris dan beberapa pernik-pernik kecil yang tidak terjual. Saya melihat *Mystery Box* mulai meningkat di media sosial dan banyak orang mencari hiburan atau kejutan dari belanja *online*. Dari situ saya tertarik mencoba. Ternyata cukup ramai yang beli, karena konsep "kejutan" itu bikin

penasaran. Sejak itu, saya serius mengembangkan variasi isi dan kategori *Mystery Box*.⁴

Hal sama juga diungkapkan oleh Yusni, mengatakan bahwa:

“Saya memulai penjualan produk *Mystery Box* sekitar awal tahun 2019. Sebelumnya saya adalah penjual barang elektronik kecil seperti headset, charger, USB, dan aksesoris lainnya. Karena banyak stok yang menumpuk dan ada produk yang tidak laku, saya coba pengemasan dalam bentuk *Mystery Box*. Awalnya saya ragu, tapi ternyata pembeli suka dengan konsep, “tidak bisa ditebak isinya” terutama jika harganya murah. Akhirnya saya fokus memperluas jenis produk dan promosi *Mystery Box* di toko saya”.⁵

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Firza, mengatakan bahwa:

“Saya mulai menjual *Mystery Box* di Shopee sejak akhir 2021. Awalnya karena hobi belanja makeup dan fashion, tapi lama-lama saya punya banyak stok dan koleksi yang tidak terpakai. Akhirnya saya siapkan dalam bentuk *Mystery Box* dan saya jual. Saat itu, sebagai seorang mahasiswa, saya memang sedang membutuhkan uang tambahan. Ternyata, banyak yang tertarik membeli *Mystery Box* berisi fashion dan makeup karena harganya lebih terjangkau dan isinya banyak”.⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga informan yang aktif menjual produk *Mystery Box* di *platform Shopee*, dapat disimpulkan bahwa waktu mereka memulai usaha ini bervariasi, tergantung pada kondisi pasar, keadaan yang sedang berkembang, serta kebutuhan pribadi masing-masing. Sebagian informan memulai penjualan *Mystery Box* sejak awal pandemi, yaitu sekitar tahun 2020, ketika belanja online meningkat drastis dan masyarakat mencari hiburan baru melalui pembelian

⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Misna, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Yusni, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Firza, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

barang secara acak. Ada pula yang memulai di tahun-tahun berikutnya, yaitu pada 2019 hingga 2021, setelah melihat peluang dari tren *Mystery Box* yang kembali viral di media sosial.

Penjualan produk *Mystery Box* di *platform e-commerce* seperti *Shopee* menghadirkan pendekatan yang berbeda dibanding penjualan produk biasa. Salah satu tantangan utama dari model ini adalah bagaimana memastikan bahwa produk yang dijual meskipun bersifat acak tetap bisa diterima oleh pelanggan. Kepuasan pelanggan menjadi tolak ukur penting dalam menentukan keberhasilan penjualan *Mystery Box*, mengingat konsep ini sangat bergantung pada ekspektasi dan persepsi konsumen terhadap nilai barang yang diterima. Pertanyaan yang diajukan difokuskan pada bagaimana tanggapan pelanggan terhadap produk yang mereka terima melalui pembelian *Mystery Box*. Penjual diminta menjelaskan apakah produk yang mereka jual sejauh ini bisa diterima oleh pelanggan serta bagaimana mereka menyikapi berbagai respon yang muncul, hal ini disampaikan oleh Ibu Misna, mengatakan bahwa:

“Secara umum, produk saya bisa diterima oleh pelanggan. Meskipun tidak semua orang suka tapi mayoritas memberikan ulasan positif. Saya pikir kuncinya adalah bagaimana kita menyusun isi *box* dengan tetap memberikan nilai yang setara, bahkan lebih dari harga yang dibayarkan. Saya juga sering menerima pesan dari pelanggan yang bilang mereka senang karena isinya lucu dan sesuai harapan. Tetapi tentu saja ada juga yang mungkin berharap lebih, terutama yang beli dengan ekspektasi tinggi”.⁷

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Yusni, mengatakan bahwa:

“Alhamdulillah, selama ini pelanggan cukup menerima produk saya, meskipun memang tidak semuanya merasa suka. Ada yang senang karena

⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Misna, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

dapat barang bagus dengan harga murah, ada juga yang merasa barangnya terlalu umum atau kurang menarik. Tapi yang penting, saya pastikan barangnya tetap dalam kondisi baik dan berfungsi”.⁸

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Firza, mengatakan bahwa:

“Ya, rata-rata pelanggan senang. Mereka sering bilang kalau barang-barangnya lucu dan unik. Apalagi saya pastikan semua produk masih baru dan kualitasnya baik. Banyak juga yang membeli kembali karena mereka penasaran isi *box* selanjutnya. Saya juga rajin memilih produk yang sesuai dengan tren anak muda, jadi lebih mudah diterima”.⁹

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelanggan dapat menerima produk yang dijual dalam *Mystery Box*, selama produk tersebut masih berada dalam kategori yang dijanjikan dan memiliki nilai yang sepadan dengan harga yang dibayarkan. Para penjual menyampaikan bahwa banyak pelanggan merasa puas, terutama ketika mereka menerima barang yang melebihi ekspektasi atau mendapatkan bonus tambahan.

Dalam dunia perdagangan digital yang semakin kompetitif, khususnya di platform *e-commerce* seperti *Shopee*, setiap penjual dituntut untuk memiliki strategi yang tepat guna menarik minat pembeli, khususnya pelanggan baru. Hal ini juga berlaku pada model penjualan *Mystery Box*, di mana ketertarikan konsumen tidak hanya bergantung pada isi produk, tetapi juga pada bagaimana penjual memasarkan dan membangun rasa penasaran calon pembeli. Adapun strategi untuk menarik pelanggan, hal ini disampaikan oleh Ibu Misna, mengatakan bahwa:

⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Yusni, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Firza, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

“Saya menggunakan beberapa strategi untuk menarik pelanggan baru. Pertama, saya aktif membuat konten video *unboxing* dan testimoni pelanggan yang saya unggah di TikTok dan Instagram. Dari sana saya arahkan mereka ke toko *Shopee* saya”.¹⁰

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Yusni, mengatakan bahwa:

“Saya mencoba banyak pendekatan. Salah satunya dengan memperbaiki tampilan toko dan memberikan ulasan jujur dari pembeli. Saya juga sering memberikan bonus tambahan di setiap pembelian *Mystery Box* agar pembeli merasa untung. Selain itu, saya mengadakan *giveaway* kecil di media sosial untuk memperkenalkan toko saya. Saya juga selalu update produk dan ikut kampanye *Shopee* agar toko saya lebih terlihat”.¹¹

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Firza, mengatakan bahwa:

“Saya buat *packaging* yang menarik dan saya fotokan isinya dengan menarik untuk promosi di *Shopee*. Selain itu, saya aktif di Instagram dan TikTok. Saya buat video *unboxing*, *review* singkat, dan testimoni dari pembeli. Semua itu membantu banget untuk menarik perhatian pelanggan baru, khususnya anak muda”.¹²

Berdasarkan hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa para penjual *Mystery Box* menggunakan berbagai strategi untuk menarik pelanggan baru. Strategi yang paling umum adalah memanfaatkan media sosial seperti TikTok dan Instagram untuk membuat konten *unboxing*, testimoni, dan promosi menarik yang mampu menimbulkan rasa penasaran calon pembeli. Selain itu, mereka juga aktif mengikuti program promosi dari *Shopee*, seperti diskon, gratis ongkir, dan *flash sale*.

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Misna, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

¹¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Yusni, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

¹² Hasil Wawancara dengan Ibu Firza, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

Penjualan produk *Mystery Box* memiliki daya tarik tersendiri karena menawarkan unsur kejutan bagi pembeli. Namun, di balik konsep yang unik ini, terdapat potensi terjadinya ketidakpuasan konsumen, terutama jika produk yang diterima tidak sesuai dengan ekspektasi mereka. Komplain dari pelanggan bisa menjadi salah satu indikator penting untuk menilai apakah penjual berhasil menjaga kualitas produk, mengenai pembeli pernah komplain terhadap produk *Mystery Box* hal ini disampaikan oleh Ibu Misna, mengatakan bahwa:

“Pernah, dan itu adalah hal yang wajar menurut saya. Beberapa pelanggan komplain karena merasa isi box-nya tidak sesuai ekspektasi atau terlalu sederhana. Saya biasanya langsung menanggapi dengan sopan”.¹³

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Yusni, mengatakan bahwa “Ya, pernah beberapa kali. Misalnya, ada yang bilang headset-nya tidak cocok dengan perangkat mereka atau barangnya terasa "murahan". Tapi saya tetap tanggap dengan baik dan menawarkan pengembalian atau penjelasan”.¹⁴

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Firza, mengatakan bahwa “Sejauh ini, belum ada komplain serius. Paling-paling ada yang bilang warnanya tidak sesuai selera, tapi saya jelaskan bahwa isi box acak. Karena sejak awal saya sudah sampaikan dengan jelas bahwa warna atau model tidak bisa dipilih, jadi mereka cukup memaklumi”.¹⁵

¹³ Hasil Wawancara dengan Ibu Misna, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Yusni, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Firza, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

Dari hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa keluhan dari pelanggan memang pernah terjadi, meskipun tidak secara rutin. Umumnya, keluhan muncul karena pelanggan merasa isi dari *Mystery Box* tidak sesuai harapan, terlalu sederhana, atau tidak sebanding dengan harga yang dibayar. Hal ini menunjukkan bahwa ekspektasi pelanggan terhadap produk *Mystery* seringkali cukup tinggi, bahkan melebihi informasi yang sudah disampaikan oleh penjual.

Dalam kegiatan jual beli *online*, khususnya pada penjualan produk *Mystery Box*, kejelasan informasi dan transparansi deskripsi produk menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan konsumen. Karena produk yang dibeli bersifat acak dan tidak diketahui secara pasti isinya, pembeli sangat bergantung pada keterangan yang diberikan oleh penjual dalam deskripsi produk. Mengenai apakah produk *Mystery Box* yang anda jual itu sesuai dengan apa yang ada sampaikan, hal ini di sampaikan oleh Ibu Misna, mengatakan bahwa:

“Saya sangat menjaga kepercayaan pelanggan, isi *box* sesuai dengan deskripsi yang saya tuliskan. Jika saya katakan bahwa *Mystery Box* berisi minimal tiga sampai item dari kategori tertentu, maka saya pastikan itu benar. Bahkan sering saya tambahkan bonus kecil agar pelanggan merasa lebih puas. Saya juga memberi tahu kisaran nilai produk di deskripsi, jadi mereka bisa memperkirakan ekspektasi mereka”.¹⁶

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Yusni, mengatakan bahwa “Saya selalu berusaha jujur. Di deskripsi saya tulis dengan jelas bahwa isinya bisa berupa barang baru, stok lama. Jadi menurut saya, pelanggan sudah dapat gambaran sebelum membeli. Saya tidak ingin mengecewakan mereka karena merasa “tertipu”.¹⁷

¹⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Misna, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Yusni, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Firza, mengatakan bahwa “Sangat sesuai. Saya selalu tulis secara rinci kategori isi, jumlah item minimal, dan kondisi barang. Bahkan kadang saya kasih bonus item tanpa mereka tahu”.¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan para penjual, dapat disimpulkan bahwa mayoritas penjual berusaha untuk menjaga kesesuaian antara deskripsi produk dengan isi *Mystery Box* yang dikirimkan. Mereka menyadari bahwa kepercayaan pelanggan sangat bergantung pada kejujuran dalam memberikan informasi. Oleh karena itu, penjual umumnya mencantumkan kategori produk, jumlah minimal item, kisaran nilai barang, serta kondisi produk (baru, stok lama) dengan cukup rinci dalam deskripsi toko mereka.

Produk *Mystery Box* merupakan salah satu tren belanja online yang cukup populer di kalangan masyarakat. Konsep pembelian barang secara acak, di mana pembeli tidak mengetahui secara pasti isi dari kotak yang dibeli, menciptakan daya tarik tersendiri. Untuk memahami lebih jauh mengenai motivasi konsumen dalam membeli produk *Mystery Box*, dilakukan wawancara terhadap beberapa responden yang pernah melakukan pembelian produk tersebut. Hal ini disampaikan oleh Ibu Meri, mengatakan bahwa:

“Saya tertarik membeli *Mystery Box* karena penasaran dengan isi di dalamnya. Ia mengaku sering melihat konten *unboxing* di TikTok dan merasa tertarik ingin mencoba sendiri. Ia juga berharap bisa mendapatkan produk bernilai lebih tinggi dari harga *box* yang dibeli”¹⁹

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Firza, Selaku Penjual *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Meri, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Nur, mengatakan bahwa “Membeli *Mystery Box* karena sedang tidak sengaja dan tertarik. Ia ingin tahu apakah benar orang bisa dapat barang bagus hanya dengan harga murah”.²⁰

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Dedi, mengatakan bahwa “Saya tertarik membeli *Mystery Box* karena ingin mencoba peluang menjadi *reseller*. Ia berharap bisa menjual kembali isi *box* secara satuan dan mendapatkan keuntungan”.²¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga responden, dapat disimpulkan bahwa faktor utama yang mendorong mereka tertarik membeli produk *Mystery Box* adalah rasa penasaran dan ingin merasakan sensasi kejutan. Selain itu, beberapa responden juga terdorong oleh konten-konten unboxing di media sosial yang menampilkan pengalaman menarik dan terkadang menunjukkan isi *box* yang bernilai tinggi. Faktor harga juga menjadi pertimbangan banyak yang menganggap harga *Mystery Box* cukup terjangkau

Rekomendasi dari pelanggan merupakan salah satu bentuk promosi yang sangat efektif dalam dunia pemasaran,. Produk *Mystery Box*, yang menawarkan pengalaman belanja berbasis kejutan, memiliki daya tarik tersendiri. Namun, karena isi produk tidak pasti dan bervariasi, pendapat konsumen terhadap produk ini juga berbeda-beda. Untuk mengetahui sejauh mana kepuasan konsumen terhadap pembelian *Mystery Box* hal ini dijelaskan oleh Ibu Meri, mengatakan bahwa:

²⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

²¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Dedi, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

“Ia menyatakan kemungkinan besar akan merekomendasikan kepada teman, tapi dengan catatan bahwa mereka paham bahwa isinya tidak bisa ditebak. Menurutny, itu cocok untuk orang yang suka kejutan”.²²

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Nur, mengatakan bahwa “Tidak akan merekomendasikan, tapi jika ada yang bertanya, ia akan bilang itu pengalaman yang menyenangkan tapi jangan terlalu berharap banyak”.²³

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Dedi, mengatakan bahwa “Ia akan merekomendasikan kepada teman-teman sesama *reseller*, karena menurutnya bisa jadi cara murah mendapatkan stok produk acak”.²⁴

Dari hasil wawancara dengan tiga responden, dapat disimpulkan bahwa keputusan untuk merekomendasikan produk *Mystery Box* sangat bergantung pada pengalaman pribadi dan kepuasan terhadap isi *box* yang diterima. Responden yang merasa puas dengan kualitas barang, nilai barang yang setara atau melebihi harga beli, serta pelayanan penjual yang baik, cenderung bersedia merekomendasikan produk tersebut kepada teman atau keluarga. Sebaliknya, responden yang merasa isi *box* kurang bermanfaat atau tidak sesuai harapan menyatakan akan lebih berhati-hati dalam merekomendasikannya.

Salah satu hal yang paling menentukan kepuasan pelanggan dalam pembelian *Mystery Box* adalah kesesuaian isi produk dengan harapan atau keinginan pembeli. Mengingat produk ini dijual dalam bentuk kejutan tanpa kepastian barang di dalamnya, sering kali terjadi perbedaan antara ekspektasi dan

²² Hasil Wawancara dengan Ibu Meri, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

²³ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

²⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Dedi, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

realita. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana persepsi konsumen terhadap isi *Mystery Box* yang mereka terima, apakah sesuai dengan keinginan mereka atau justru mengecewakan. Hal ini diungkapkan oleh Ibu Meri, mengatakan bahwa:

“Isi *box* tidak sepenuhnya sesuai keinginannya. Ia mendapatkan barang-barang lucu, tetapi ada beberapa yang tidak terlalu dibutuhkan. Meskipun begitu, ia tetap merasa senang karena sesuai kategori yang dijelaskan di deskripsi”.²⁵

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Nur, mengatakan bahwa “Ia merasa isi *box* tidak sesuai dengan yang diinginkan. Ia berharap dapat barang teknologi, tapi justru dapat gantungan kunci dan barang kecil lainnya. Meski kecewa, ia sadar itu bagian dari risikonya”.²⁶

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Dedi, mengatakan bahwa “Sebagian isi *box* sesuai harapan, terutama barang-barang kecil seperti aksesoris. Tapi ada juga item yang kurang bernilai jual. Ia menyebut isi *box* cukup variatif”.²⁷

Berdasarkan hasil wawancara dari tiga responden, dapat disimpulkan bahwa isi dari *Mystery Box* tidak selalu sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pembeli, dan hal ini sudah menjadi risiko yang mereka sadari sejak awal. Sebagian responden mengaku bahwa meskipun isinya tidak sesuai keinginan pribadi, mereka tetap merasa puas selama barang yang diterima masih dalam kategori produk yang dijelaskan oleh penjual.

²⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Meri, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

²⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

²⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Dedi, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

Pertimbangan utama konsumen saat memutuskan untuk membeli suatu produk adalah keseimbangan antara kualitas dan harga. Hal ini juga berlaku pada produk *Mystery Box*, meskipun memiliki karakteristik yang berbeda karena isinya bersifat acak dan tidak diketahui sebelumnya. Oleh karena itu, penting untuk mengetahui bagaimana penilaian konsumen terhadap kesesuaian antara apa yang mereka bayar dengan kualitas barang yang mereka terima, hal ini diungkapkan oleh Ibu Meri, mengatakan bahwa:

“Ia menilai kualitas dan harga cukup seimbang. Harga *box*-nya murah dan isi yang diterima tidak buruk. Ia menyadari bahwa *Mystery Box* bukan tempat untuk berharap barang mahal, jadi tetap merasa bagus”.²⁸

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Nur, mengatakan bahwa “Ia merasa isi *box* tidak sesuai dengan yang diinginkan. Ia berharap dapat barang teknologi, tapi justru dapat gantungan kunci dan barang kecil lainnya. Meski kecewa, ia sadar itu bagian dari risikonya”.²⁹

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Dedi, mengatakan bahwa “Ia merasa sebanding. Dengan harga yang ia keluarkan ia mendapat banyak item yang kalau dijual satuan bisa balik modal atau untung sedikit”.³⁰

Dapat disimpulkan bahwa kesesuaian antara kualitas dan harga dalam produk *Mystery Box* sangat bergantung pada ekspektasi awal pembeli, serta bagaimana penjual mengemas produk dan menjelaskan isinya dengan jujur. Ketika

²⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Meri, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

²⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

³⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Dedi, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

komunikasi antara penjual dan pembeli berjalan baik, potensi kekecewaan pun bisa diminimalkan.

Dalam dunia belanja online, kemudahan dan kejelasan proses pembelian menjadi faktor penting yang memengaruhi keputusan konsumen. Hal ini semakin relevan dalam konteks penjualan produk *Mystery Box*, di mana konsumen membeli produk tanpa mengetahui secara pasti isi barang yang akan diterima. Karena itulah, transparansi informasi, kejelasan deskripsi produk, dan kemudahan saat bertransaksi sangat menentukan apakah pembeli merasa aman dan yakin untuk melakukan pembelian. Terkait proses pembelian *Mystery Box* apakah mudah dan jelas, hal ini disampaikan oleh Ibu Meri, mengatakan bahwa:

“Proses pembelian sangat mudah karena menggunakan *Shopee*. Deskripsi produk cukup jelas, meskipun menurutnya penjual bisa menambahkan sedikit penjelasan lagi agar pembeli baru tidak bingung”.³¹

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Nur, mengatakan bahwa “Menganggap proses pembelian mudah, tetapi informasi produk bisa lebih lengkap. Ia berharap penjual memberikan contoh isi atau kisaran nilai barang yang lebih jelas”.³²

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Dedi, mengatakan bahwa “Prosesnya menurut Sari sangat praktis. Ia menyukai fitur ulasan pembeli yang memuat foto, karena itu jadi referensi saat memilih penjual”.³³

³¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Meri, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

³² Hasil Wawancara dengan Ibu Nur, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

³³ Hasil Wawancara dengan Bapak Dedi, Selaku Pembeli *Mystery Box* di Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga responden, dapat disimpulkan bahwa proses pembelian *Mystery Box* secara umum dinilai mudah dan praktis, terutama karena dilakukan melalui *platform Shopee* yang sudah dikenal luas dan user-friendly. Responden menyampaikan bahwa pemesanan dapat dilakukan dengan cepat, pembayaran mudah, dan pengiriman relatif tepat waktu. Namun, tingkat kejelasan informasi mengenai isi *box* bervariasi, tergantung dari masing-masing penjual.

D. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli *Mystery Box* Pada *Shopee*

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan besar dalam dunia perdagangan, khususnya melalui platform *e-commerce* seperti *Shopee*. Salah satu bentuk jual beli yang semakin populer di kalangan konsumen adalah penjualan produk *Mystery Box*, yaitu pembelian suatu barang tanpa mengetahui isi pasti produk yang akan diterima, karena informasi yang diberikan bersifat terbatas dan mengandung unsur kejutan. Meskipun konsep ini dianggap menarik dan menghibur oleh banyak konsumen, dari sudut pandang hukum ekonomi syariah, praktik jual beli seperti ini menimbulkan sejumlah pertanyaan etis dan hukum. Hal ini berkaitan dengan prinsip-prinsip utama dalam muamalah, seperti kejelasan (*bayyinah*), kejujuran (*shidq*), larangan *gharar* (ketidakjelasan), dan *maysir* (spekulasi berlebihan).

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji lebih dalam apakah praktik jual beli *Mystery Box* di *Shopee* sesuai dengan prinsip-prinsip hukum ekonomi syariah, hal ini disampaikan oleh Ibu Mellyan, mengatakan bahwa:

“Kalau menurut saya jual beli *Mystery Box* ini belum sesuai dengan jual beli yg telah di tetapkan dalam Islam, karena kenapa jual beli harus ada unsur kejelasan sementara ini tidak ada unsur kejelasan, dan jual beli ini mengandung unsur *gharar* yaitu tidak pasti, Karena kita beli produk yang tidak ketahui, jual beli ini haram karena syarat jual beli tidak mengandung *gharar*”.³⁴

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Bapak Anton Jamal, mengatakan bahwa :

“Jual beli *Mystery Box* hukumnya haram. Satu, tidak boleh karena mengandung unsur *gharar*, spekulatif. Kedua hal ini ini menyebabkan kerugian konsumen, alasannya karena target penjualan mencari keuntungan dengan cara memanfaatkan ketidaktahuan konsumen, jual beli ini juga ada unsur *maysir* yaitu spekulatif karena bisa dapat, bisa tidak akan tetapi bedanya dengan judi perlu modal. Sedangkan ini tidak, karena ini memang jual beli tapi unsur spekulatifnya terpenuhi yang paling jelas dalam jual beli ini adalah *gharar* ketidakpastian, kemudian keuntungan dan penjual yaitu dengan cara menipu orang lain seperti pembeli”.³⁵

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Bapak Edwar Ibrahim, mengatakan bahwa “Menurut beliau praktik jual beli *Mystery Box* tidak sesuai dengan hukum Islam, praktik tersebut hukumnya haram karena praktik jual beli tersebut mengandung unsur *gharar* tidak pasti yaitu dapat merugikan pembeli, jual beli tersebut sama saja dengan main keberuntungan”.³⁶

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Tgk. Amran Shaleh, mengatakan bahwa “Jual beli yang unsur jelas ataupun sesuai apa yang dibilang di saat di perjual

³⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Mellyan, Selaku Dosen STAIN Meulaboh Kabupaten Aceh Barat, Pada hari Selasa, 8 Juli 2025.

³⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Anton Jamal, Selaku Dosen STAIN Meulaboh Kabupaten Aceh Barat, Pada hari Selasa, 8 Juli 2025.

³⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Edwar Ibrahim, Selaku Dosen STAIN Meulaboh Kabupaten Aceh Barat, Pada hari Selasa, 8 Juli 2025.

belikan itu boleh akan tetapi kalo unsur tidak jelas atau tidakkepastian berarti tidak boleh dan hukumnya haram, karena mengandung unsur *gharar* yaitu tidak pasti.³⁷

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Tgk. Tajuddin, mengatakan bahwa :

“Jual beli *Mystery Box* hukumnya haram di karena mengandung unsur *gharar* yaitu ketidak pastian yang mana kita tidak mengetahui isi di dalam kotak tersebut sehingga jual beli yang tidak pasti itu di larang dan juga mengakibatkan kerugian dua belah pihak yaitu pembeli dan penjual dan juga Rasulullah melarang praktik jual beli tersebut sebagaimana Rasulullah pernah bersabda "Nahar rasulullah Saw wasalam an Bai Al khasah wan a bai gharar" yang artinya Rasulullah melarang jual beli al khasas dan jual beli gharar.³⁸

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Tgk. Muhammad Din, mengatakan bahwa :

“Jual beli *Mystery Box* hukumnya haram di karena mengandung unsur *gharar* yaitu ketidak pastian yang mana kita tidak mengetahui isi di dalam kotak tersebut sehingga jual beli yang tidak pasti itu di larang dan juga mengakibatkan kerugian dua belah pihak”.³⁹

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Tgk. Rusdi, mengatakan bahwa :

“Kalau menurut saya jual beli *Mystery Box* ini belum sesuai dengan jual beli yg telah di tetapkan dalam Islam, karena kenapa jual beli harus ada unsur kejelasan sementara ini tidak ada unsur ke jelasan, dan jual beli ini mengandung unsur *gharar* yaitu tidak pasti, karena kita beli produk yang tidak ketahui, jual beli ini haram karena syarat jual beli tidak mengandung *gharar*”.⁴⁰

³⁷ Wawancara dengan Tgk. Amran Shaleh, Selaku Pimpinan Pesantren Nurul Huda di Alubata Kecamatan Tadu Raya Kabupten Nagan Raya.

³⁸ Hasil Wawancara dengan Tgk. Tajuddin, Selaku Tokoh Agama atau Pimpinan Dayah Istiqomahuddin Raudhatul Ilmi di Gampong Cembrenng Tadu Raya, Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Kamis, 10 Juli 2025.

³⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Muhammad Din, Selaku Kepala MPU Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Senin, 14 Juli 2025.

⁴⁰ Hasil Wawancara dengan Tgk. Rusdi, Selaku Imam Masjid Agung Baitul A'ala Kabupaten Nagan Raya, Pada hari Senin, 14 Juli 2025.