

ANALISIS *MAQSUD TAHQIQI AL-ADL* DALAM TRANSAKSI MULTI-LEVEL MARKETING PERSPEKTIF IBNU TAIMIYYAH

Imam Kamaluddin¹, Fina Nurafni²

^{1,2}Universitas Darussalam Gontor, Indonesia

Corresponding e-mail: finanursukabumi@gmail.com

Copyright © 2025 The Author



This is an open access article

Under the Creative Commons Attribution Share Alike 4.0 International License

DOI: 10.53866/jimi.v5i1.695

Abstract

This study aims to analyze the extent of the application of maqsud tahqiqi al-'adl in multi-level marketing (MLM) transactions. This is very important to do a review by analyzing more deeply from the aspect of the halal system, model, and products traded. That is because people consider MLM transactions very promising to get large profits through relatively small capital. However, DSN-MUI has issued fatwa No. 75/DSN MUI/VII 2009: 75/DSN MUI/VII 2009 on the halalness of Sharia Multi-Level Marketing (MLMS). But in practice, there is still a money game in giving bonuses that do not meet sharia principles. This research is library research using qualitative methods sourced from secondary data obtained by collecting information from various kinds of literature. The analysis technique used in this research is descriptive-analytical. This research seeks to provide a comprehensive and in-depth understanding of the MLM business and is analyzed with maqasid sharia Ibn Taymiyyah. The results showed that sharia MLM is a legitimate transaction because it does not contradict the arguments and is by the sale and purchase contract if practiced by the conditions in DSN Fatwa No. 75/dsn mui/vi: 75/DSN MUI/VII 2009. The system adopted by MLMS in the way of donation is by one of Ibn Taymiyyah's maqasid, namely Maqsud tahqiqi al-adl, which states

Keywords: Money Game, MLM Syari'ah, Maqasid Syariah

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauhmana penerapan *maqsud tahqiqi al-'adl* dalam transaksi Multi Level Marketing (MLM). Hal ini sangat penting untuk dilakukan tinjauan ulang dengan menganalisa lebih dalam dari aspek kehalalan system, model, serta produk yang diperjualbelikan. Hal itu karena, masyarakat menganggap transaksi MLM sangat menjanjikan untuk mendapatkan keuntungan besar melalui modal yang relatif kecil. Walau bagaimanapun, DSN-MUI telah mengeluarkan fatwa No: 75/DSN MUI/VII 2009 yaitu kehalalan Multi-Level Marketing Syariah (MLMS). Tetapi dalam prakteknya masih ditemukan *money game* dalam pemberian bonus yang tidak memenuhi prinsip syariah. Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan atau *library research* dengan metode kualitatif yang bersumber dari data sekunder yang diperoleh dengan mengumpulkan informasi dari berbagai literatur. Teknik analisis pada penelitian ini yaitu deskriptif-analitis. Penelitian ini, berupaya memberikan pemahaman yang komprehensif dan mendalam mengenai bisnis MLM dan di analisis dengan *maqasid syariah* Ibnu Taimiyyah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa MLM syariah merupakan transaksi yang sah karena tidak bertentangan dengan dalil dan telah sesuai dengan akad jual beli jika dipraktekan sesuai dengan syarat-syarat yang ada pada Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009. Sistem yang dianut MLMS dalam cara pembonusan telah sesuai dengan salah satu maqasid Ibnu Taimiyyah, yaitu *Maqsud tahqiqi al-adl* yang menyatakan bahwa hukum keadilan adalah wajib mutlak dan kezaliman hukumnya haram mutlak. Serta sesuai dengan *maqasid syariah* Ibnu Taimiyyah yaitu *hifzul mal* yang menekankan ketetapan syariah. Implikasi pada penelitian ini yaitu dapat mempraktekan MLM sesuai dengan syariah yang tertulis pada Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 .

Kata Kunci: Money Game, MLM Syari'ah, Maqasid Syariah

Hlm | 156

www.journal.das-institute.com

1. Pendahuluan

Industri Multi-Level Marketing (MLM) masih berkembang pesat di Indonesia. Banyak perusahaan MLM hadir di Indonesia menawarkan berbagai produk dan peluang bisnis kepada anggotanya. Produk yang dijual juga semakin beragam, mulai dari teknologi hingga kesehatan, kecantikan, makanan dan minuman. Model bisnis ini sangat diminati masyarakat karena perolehan pendapatan tidak hanya dari hasil penjualan produk atau jasa melainkan dari penambahan anggota baru atau member. (Ratu Gah, 2023) Selain itu, MLM dianggap sebagai cara yang menjanjikan untuk mendapatkan kekayaan dengan modal kecil dan tidak terlalu sulit, yang membuatnya populer dikalangan masyarakat. Dengan demikian, bisnis dapat menggunakan metode pemasaran yang dikenal sebagai penjualan langsung atau direct selling (Midisen et al., 2024, p. 1). Selain dianggap sebagai cara yang menjanjikan, strategi pemasaran produk dengan cara MLM juga sangat menguntungkan semua pihak, terutama Perusahaan karna dapat menghemat biaya iklan serta menguntungkan distributor karna selain mendapatkan manfaat produk, ia juga mendapatkan manfaat financial berupa pemberian bonus (Gazali, 2018, p. 16).

Masyarakat menganggap sistem MLM merupakan sistem yang memiliki ciri khas menarik dan membedakan dari sistem jual beli lainnya, yaitu adanya sistem pemasaran dalam bentuk jenjang atau level, adanya penjualan produk, rekrutment, serta sistem bonus untuk setiap jenjangnya.(Andi Susanto, 2024). Bisnis MLM dimulai pada tahun 1940-an di negara Amerika yang sampai saat ini berkembang pesat di Indonesia dengan berbagai macam bentuk. Terdapat bisnis dengan sistem omset, yaitu bisnis yang didalamnya terdapat bonus, dan sebaliknya terdapat pemberian bonus yang mengandalkan rekrut-merekrut anggota, yang mana sistem seperti ini disebut dengan skema paramida, atau money game.(Arum, 2012, p. 25). Berikut merupakan 10 perusahaan dengan MLM teratas berdasarkan pendapatan:(Nikhil Ravindran, 2024)

NUMBER	COMPANY	COUNTRY	REVENUE 2023 (In Million USD)	REVENUE 2022 (In Million USD)	Growth Rate	Year Founded
1	Amway	USA	7.700	8.100	-5%	1956
2	Natura & Co	Brazil	5.300	6.910	-23%	1969
3	Herbalife	USA	5.100	5.200	-2%	1980
4	eXp Realty	USA	4.300	4.600	-7%	2002
5	Vorwerk	Germany	4.200	4.100	2%	1883
6	Infinitus	China	3.500	3.200	9%	1992
7	PM International	Luxembourg	3.030	2.550	19%	1993
8	Utility Warehouse	UK	2.990	2.030	47%	2002
9	Coway	South Korea	2.900	2.900	0%	1989
10	Primerica	USA	2.810	2.720	3%	1977

Sumber: Epixel MLM Software, 2024

Maraknya bisnis MLM ini menarik perhatian muslim dan beberapa ulama yang sampai saat ini masih bertanya-tanya dengan kehalalan system, pola, serta produk yang diperjualbelikan dan praktek bisnis terlihat menyalahi ketentuan dalam syariat Islam.(Rusman, 2016, p. 3) Pada tahun 2009, DSN MUI telah mengeluarkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yaitu Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 yang memiliki syarat tertentu dan memiliki nama lain sebagai Multi-Level Marketing Syariah (MLMS), tetapi sistem MLM yang banyak dipraktikkan di masyarakat memiliki system pemberian bonus yang belum menerapkan konsep keadilan, sehingga sistem bisnis ini sama seperti Money game.(Gazali, 2018, p. 16)

Praktek Money Game sering mengatasnamakan MLM atau dengan istilah Investasi dan sejenisnya, hadirnya MLM Syariah sebagai instrument Ekonomi Islam untuk menghindari adanya praktek money game (Imam Mas Arum, 2012, p. 26). Maka dari itu, masyarakat perlu lebih memahami hakikat MLMS dan Money Game.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauhmana penerapan maqsd tahqiqi al-‘adl yaitu salah satu maqasid syariah Ibnu Taimiyyah dalam transaksi Multi-Level Marketing (MLM) untuk mengetahui aspek kehalalan system, model, serta produk yang diperjualbelikan. Penelitian di bidang Hukum Ekonomi Islam telah banyak mengkaji tentang MLM, namun literatur yang ada menunjukkan variasi dalam hasil atau temuan. Sebagai contoh, studi oleh Andi Susanto tentang Konsep MLM perspektif Hukum Islam menjelaskan bahwa MLM diperbolehkan selama tidak terdapat riba, zhulm atau hal yang merugikan, gharar (penipuan), dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan), dan maysir (perjudian). (Andi Susanto, 2024). Studi oleh Andri Ardiansyah tentang Bisnis MLM perspektif Fiqih Muamalah menjelaskan bahwa model bisnis MLM dapat memberikan kontribusi yang positif terhadap perekonomian Islam jika adanya komitmen dari semua pihak, yaitu Perusahaan perlu merancang struktur komisi yang adil dan seimbang, memastikan transaksi yang transparan dan produk yang dijual telah teruji manfaat dan kehalalannya serta nilai jual yang jelas (Andri Ardiansyah, Sri Hidayanti, 2024). Kemudian Studi oleh Bryan Claudya tentang praktek MLM perspektif Ekonomi Syariah, menjelaskan bahwa bisnis MLM diperbolehkan dalam Ekonomi Syariah selama tidak bertentangan dengan hukum Islam serta sudah terdaftar pada Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia dan sudah mendapatkan sertifikat Halal oleh MUI (Bryan Claudya, 2024, p. 1). Dari beberapa penelitian tersebut menunjukkan adanya perbedaan dengan judul yang akan diteliti, bahwa pada penelitian ini akan membahas tentang Multi-Level Marketing (MLM) perspektif Maqasid Syariah Ibnu Taimiyyah. Implikasi pada penelitian ini yaitu dapat mempraktekan MLM sesuai dengan syariah yang tertulis pada Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami bisnis MLM dalam pandangan maqasid syariah. Pendekatan kualitatif dipilih karena bertujuan untuk menggali makna, interpretasi, dan pemahaman mendalam mengenai topik yang diteliti. Data dalam penelitian ini diperoleh melalui analisis literatur yang mencakup buku-buku dan jurnal-jurnal. Pembahasan pada penelitian ini didasarkan pada penelitian literature, baik klasik maupun modern yang membahas tentang Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009.

Dengan menggunakan metode kualitatif, peneliti mengumpulkan data dari berbagai sumber sekunder yaitu dari buku-buku, jurnal, dan beberapa artikel, penelitian ini berupaya memberikan pemahaman yang komprehensif dan mendalam mengenai bisnis MLM yang di analisis menggunakan maqasid syariah Ibnu Taimiyyah. Adapun teknik analisis data yaitu bersifat deskriptif analisis dari berbagai data yang ada kemudian diinterpretasi untuk mengambil kesimpulan sehingga melahirkan implikasi.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Sistem Bisnis Multi-Level Marketing

Multilevel marketing merupakan strategi atau trik pemasaran yang mana tenaga penjualan (sales) mendapatkan keuntungan bukan hanya dari penjualan produk yang didistribusikan, tetapi juga dari perekrutan anggota atau "downline". Pemasaran piramida, pemasaran jaringan dan pemasaran berantai adalah istilah lain yang digunakan untuk MLM. Multilevel marketing, juga dikenal sebagai *network marketing* yaitu metode untuk mendistribusikan barang atau jasa melalui jaringan atau individu yang independen, yang kemudian mendukung orang lain untuk membantu meneruskan. (Gazali, 2018, p. 17)

MLM memiliki sistem penjualan produk yaitu dengan memanfaatkan pelanggan sebagai perantara yang menyalurkan produk secara langsung. Sistem ini berbeda dari sistem pemasaran lainnya karena memiliki sistem berjenjang atau level, perekrutan anggota baru, penjualan produk, serta sistem komisi atau bonus. (Khoirurroji'in, 2019, p. 2)

Setiap distributor melakukan dua tugas utama yaitu penjualan produk dan jasa perusahaan serta menciptakan jaringan distribusi dengan merekrut distributor lainnya. Setiap distributor atau member memiliki tugas untuk merekrut distributor lainnya ke dalam perusahaan, maka akan tercipta sub struktur berjenjang atau *downline*. (Rahmawaty, 2014, p. 74) Peringkat setiap distributor akan naik secara otomatis jika ia dapat mendapatkan beberapa down line. Jika ia mampu membina lebih banyak

downline, peringkatnya akan terus meningkat jika jaringan terus bertambah. Ini adalah apa yang disebut pertumbuhan eksponensial. (Khoirurroji'in, 2019, p. 2)

Praktek MLM memiliki sistem yang bertentangan dengan kaidah jual beli yang disyariatkan dalam Islam, yaitu "*Al-Ghunmu bil Ghurmi*" yang berarti bahwa profit yang didapatkan harus sebanding dengan usaha dan tenaga yang dikeluarkan, serta resiko yang dihadapinya. Pada MLM, *downline* dengan level terendah memiliki kerja keras yang lebih untuk merekrut anggota baru dibandingkan *upline*, tetapi

Komisi akan diberikan kepada distributor berdasarkan hasil penjualan yang dilakukannya dan dari hasil penjualan distributor di jaringan *downline*-nya. Selain itu, jika *downline*-nya berhasil mencapai level tertentu, maka *upline* akan mendapatkan bonus kinerja. (Rahmawaty, 2014, p. 74)

Secara umum, sistem bisnis MLM yang banyak dipraktekan adalah sebagai berikut:

1. Pihak perusahaan mendorong member dengan memaksa mereka untuk membeli produknya dengan harga tertentu.
2. Pihak perusahaan memberikan formulir yang menyatakan bahwa ia telah menjadi anggota bisnis tersebut
3. Member berkewajiban merekrut member baru seperti cara sebelumnya, yaitu dengan pembelian produk dan menulis formulir keanggotaan
4. Member harus mendapatkan member baru untuk mendapatkan bonus dari perusahaan. Besarnya bonus ditentukan dengan banyaknya member yang direkrut.
5. Perusahaan akan memberikan bonus kepada member di level pertama, kedua, dan seterusnya jika ada member baru. (Fauziah et al., 2017, p. 169)

3.2 Multi-Level Marketing Syariah

Saat ini banyak masyarakat yang mengatasnamakan bisnis MLM, tetapi sesungguhnya sistem yang digunakan yaitu *money game*. Salah satu ciri dari sistem *money game* adalah menggunakan sistem *binary* atau piramida. Biasanya perusahaan yang menggunakan sistem *money game* tidak diakui APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Perusahaan ini sebenarnya tidak memiliki produk. Jika memang terdapat produk, sesungguhnya harga yang dijual kepada konsumen jauh lebih tinggi dari pada harga asli. (Arum, 2012, p. 26).

Secara umum, ciri-ciri bisnis MLM yang benar yaitu:

1. Biaya pendaftaran standar, yaitu masuk akal tidak terlalu mahal, serta saat mendaftar, tidak diwajibkan untuk membeli produk secara langsung.
2. Produk atau jasa yang dapat dipertanggungjawabkan
3. Semua *upline* dan *downline* memiliki peluang yang sama
4. Produk bisa digunakan untuk kebutuhan anggota
5. Produk terdaftar di APLI (Arum, 2012, p. 34)

Beberapa ulama menyatakan bahwa bisnis MLM seperti kegiatan *Samsarah* atau calo yang termasuk kedalam akad Ijarah. *Samsarah* yaitu transaksi yang menggunakan jasa orang lain dengan diberikan suatu imbalan atau bonus. Maka dari itu beberapa ulama memperbolehkan akad tersebut, dengan beberapa syarat, yaitu: (Andi Susanto, 2024)

1. Terdapat Perjanjian antara kedua belah pihak dengan jelas
2. Produk harus jelas manfaatnya dan dapat diserahkan
3. Produk harus halal dan bukan sesuatu yang haram

Fatwa DSN MUI No. 75 tahun 2009 telah memberikan beberapa syarat untuk menjadikan MLM sesuai syariah. Syarat tersebut adalah:

1. Objek yang dijual harus halal, thayyib (berkualitas tinggi) dan jauh dari syubhat (hal yang masih diragukan).
2. kaedah dan rukun jual beli harus terpenuhi pada akad MLM, sebagaimana dalam Fiqih Mu'amalah
3. Sistem operasi, kebijakan, budaya perusahaan, dan Skema akuntansinya harus sesuai dengan hukum Islam

4. Harga barang tidak naik secara berlebihan, yang berarti harga barang menjadi dua kali lipat lebih tinggi. Akibatnya, anggota mengalami ketidaksesuaian harga dengan kualitas serta keuntungan yang diperoleh.
5. Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah bagian dari struktur manajemen. DPS terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
6. Formula intensif harus adil, tidak menzalimi down line serta tidak menempatkan up line hanya menerima pendapatan tanpa usaha, up line tidak boleh menerima pendapatan dari hasil usaha dan kerja keras down line-nya.
7. Bonus harus menggambarkan Upaya setiap anggota
8. Dalam peraturan pembagian bonus, tidak ada eksploitasi antara anggota awal dan akhir
9. Angka nisbah untuk bonus, harus sudah ditetapkan sejak awal.
10. Tidak berfokus pada hal-hal tersier saat masyarakat kesulitan memenuhi kebutuhan dasar mereka
11. Karena tidak sesuai dengan syariah, penghargaan kepada anggota yang unggul tidak boleh dengan hura-hura atau pesta pora. Sedangkan sejumlah Perusahaan MLM menggunakan praktek tersebut.
12. Perusahaan MLM harus memprioritaskan masalah bagi ekonomi umat. (Dewan Syariah Nasional MUI, 2009)

Maka, tercapainya MLM syariah harus dengan memenuhi beberapa syarat tersebut. Selain itu, untuk menjadikan MLM syariah, terdapat empat unsur yang harus diperbaiki, yaitu *kasbul halal wa Intifa'uhu* (Usaha dan manfaat yang dihasilkan halal), bermu'amalah sesuai syariah, meningkatkan ekonomi masyarakat, dan memprioritaskan produk berkualitas tinggi. (Imam Mas Arum, 2012, p. 41)

Tujuan MLMS yaitu dapat menciptakan Islam yang sempurna melalui pengamalan ekonomi syariah. Tercapainya tujuan tersebut yaitu dengan mengangkat derajat. Pertama, meningkatkan derajat ekonomi umat dengan berusaha sesuai dengan syariah; kedua, memperkuat ukhuwah Islamiyah di seluruh dunia; dan ketiga, membangun jaringan ekonomi Islam global, termasuk jaringan produksi, distribusi, dan konsumennya, dengan tujuan untuk mendorong kemajuan dan kemandirian ekonomi umat. Keempat, memperkuat ketahanan iman terhadap infiltrasi ideologi dan budaya non-Islam. Kelima, merencanakan dan memperbaiki strategi untuk menghadapi liberalisasi ekonomi dan perdagangan bebas. Keenam, meningkatkan keamanan pelanggan dengan memastikan bahwa produk halal dan *thayyib* tersedia. (Arum, 2012, p. 41)

Jika Multi-Level Marketing dipraktikkan sesuai dengan syarat-syarat yang terdapat pada Fatwanya, maka pelaksanaannya tidak berbeda dengan jual beli yang disyariatkan oleh agama Islam, yaitu MLM dengan cara menawarkan produk kepada konsumen dengan harga produk yang jelas, jual beli dilaksanakan secara sadar, dan mayoritas produk memiliki garansi, sehingga jika terdapat kecacatan pada suatu produk, maka uang dapat dikembalikan kepada pembeli. (Syaharuddin, 2023, p. 337)

Dalam surat Al-Maidah ayat 2 dijelaskan bahwa bisnis MLM hanya boleh dilakukan jika bersifat tolong-menolong terhadap sesama umat. Selain itu, dalam surat An-Nisa ayat 29 diingatkan bahwa perdagangan harus dilakukan dengan suka sama suka, bukan dengan cara yang salah. Dewan Pengawas Syariah secara tidak langsung juga ikut berperan dalam jalannya bisnis MLM pada suatu perusahaan yang berfungsi sebagai *internal audit surveillance sistem* untuk menjaga dari ketidaksesuaian sistem yang berjalan dengan aturan syariah. (Fauziah et al., 2017, p. 171) Maka hukum MLM diperbolehkan selama masih dalam garis syariah, tidak bertentangan dengan hukum Islam, memenuhi syarat yang tertulis dalam DSN MUI No. 75 tahun 2009. Dengan demikian, operasi bisnis ini akan aman dari riba, yang merupakan permainan bunga; zhulm, yang merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak; gharar, yang merupakan penipuan; dharar, yang merupakan bahaya; jahalah, yang merupakan ketidakjelasan atau ketidakjelasan; dan maysir, yang merupakan perjudian atau arisan berantai.

3.3 Biografi Singkat Ibnu Taimiyyah

Ahmad bin Abdul Al Salam bin Abdullah bin Taimiyyah Al-harani Al-Damasqi atau yang dikenal dengan nama Ibnu Taimiyyah. Ibnu Taimiyyah lahir di Harran pada tanggal 10 Rabi'ul Awwal 661 H.

Ibnu Taimiyyah dibesarkan oleh keluarga yang berpendidikan tinggi sehingga ia memperoleh pendidikan yang baik dari para ulama dan guru yang mumpuni. Pada usia 7 tahun, ia telah menghafal Al-Qur'an dan menjadi ahli dalam berbagai ilmu pengetahuan (Sutrisna et al., 2020, p. 82). Ia merupakan seorang ulama yang lahir dari keluarga ulama Suriah yang erat kaitannya dengan Madzhab Hanbali. Ibnu Taimiyyah menuntaskan pendidikannya di usia yang relatif muda, pendidikannya meliputi bidang hadis, fiqh, matematika, tafsir, dan juga filsafat. Ibnu Taimiyyah senantiasa memikirkan banyak masalah dan tetap berpegang teguh pada sunnah, Al-Qur'an, dan amalan Nabi beserta para sahabat (Rufaidah, 2023, p. 16). Ibnu Taimiyyah menekuni beberapa cabang ilmu yaitu Teologi, Ia merupakan juru pengubah yang tidak rela jika agama Islam terbelenggu dengan faham agama yang dipenuhi oleh bid'ah dan khurofat (Azizah, 2021, p. 184).

Pada usia mudanya, Ibnu Taimiyyah telah mampu menamatkan beberapa jumlah Pelajaran, diantaranya adalah tafsir, fiqh, matematika, dan filsafat. Pada usia 17 tahun, Ibnu Taimiyyah telah diberikan amanah oleh salah satu gurunya yaitu Syamsuddin Al Makdisi, untuk mengeluarkan Fatwa. Tidak hanya pada bidang akademik, Ibnu Taimiyyah juga turut serta dalam dunia politik dan public (Sutrisno, 2021, p. 106). Ibnu Taimiyyah hidup pada saat Islam mengalami disintegrasi, permasalahan sosial, dekadensi moral dan akhlak. Maka dari itu, pemikiran dan pergerakan Ibnu Taimiyyah saat itu dianggap telah mengancam penguasa sehingga ia dipenjarakan hingga meninggal dunia pada hari senin tanggal 20 Dzulqa'dadh 729 H (Sutrisna et al., 2020, p. 83).

Karya-karya Ibnu taimiyyah terdiri dari berbagai jenis buku diantaranya adalah Dar'u At-Ta'arudh Al-Aql wa An-Naql, Majmu' Al Fatawa, Minhaj As-Sunnah An-Nabaiyyah, Syarah Hadits An-Nuzul, Al-Jawaab Ash-Shahih liman Baddala Biin al-Masiih, Ar-Radd 'alaa Al-Bakrie, Naqdh At-Ta'sis, dan Syarah Hadits Jibril (Sutrisna et al., 2020, p. 83).

3.4 Konsep Maqasid Syariah Ibnu Taimiyah

Tercapainya kesejahteraan manusia adalah tujuan syariat Islam yang dibahas pada konsep penting dalam hukum Islam yaitu *Maqasid Syariah*. Salah satu ulama yang memperkenalkan konsep maqasid syariah adalah Ibnu Taimiyyah. (Bahmid & Husaini, 2023, p. 209) Para ulama menetapkan bahwa maqasid syariah memiliki tujuan yang terdiri dari tujuan primer (*dhoruriyyah*), tujuan sekunder (*haajiyah*), dan tujuan tersier (*tahsiniyyah*). Berdasarkan tujuan tersebut, Ibnu Taimiyyah telah membagi maqasid syariah menjadi tiga bagian, yaitu sebagai berikut: (Sutrisna et al., 2020, p. 84)

1. *Al-Maqasid Al-A'zam*

Para ulama telah sepakat bahwasannya tujuan utama syariah adalah *hifz din* atau menjaga agama. Ibnu Taimiyyah memiliki pandangan yang sama terhadap pemikiran ulama lainnya bahwasannya tujuan utama syariah adalah *hifz din*, tetapi menurut Ibnu Taimiyyah *hifz din* atau menjaga agama tidak cukup dilakukan dengan memberikan hukuman kepada orang yang murtad ataupun hukuman terhadap ahli bid'ah. (Sutrisna et al., 2020, p. 85) Ia menegaskan bahwasannya implementasi *hifz din* adalah sebagai berikut: (Bahmid & Husaini, 2023, p. 211)

a. Menjalankan risalah samawiyyah

Menurut Ibnu Taimiyyah, tujuan utama dari *hifz din* adalah menjalankan risalah samawiyyah. Risalah Samawiyyah adalah kebutuhan pokok manusia untuk mencapai *maslahahnya* akan sia-sia tanpa menjaga agama. Menurutnya, *hifz din* dapat dilakukan dengan cara mematuhi dan melaksanakan apa yang telah disyariatkan oleh agama. (Sutrisna et al., 2020, p. 86)

b. Menjaga dan melestarikan kemurnian akidah Islamiyyah

c. Politik

d. Peraturan keberadaan ahli zimmah di negara Islam

Contoh dari ini adalah ahli zimmah atau orang nonmuslim tidak diperbolehkan untuk mendirikan tempat ibadahnya jika ia berada di negara Islam. (Sutrisna et al., 2020, p. 87)

2. *Al-Maqasid Al-Asasiyyah*

Ibnu Taimiyyah mengangkat lima isu pada maqsud ini. Yaitu sebagai berikut: (Bahmid & Husaini, 2023, p. 211)

a. *Maqsud tahqiqi al-adl*

Ibnu Taimiyyah berpendapat bahwa keadilan sangat berhubungan dengan tauhid. Maka,

dalam segala bentuk ibadah, harus menyertakan keadilan dan menghindari kezaliman. Menurutnya, negara yang baik adalah negara yang tertanam didalamnya sebuah keadilan, dan tidak terdapat kezaliman. Ibnu Taimiyyah menekankan bahwa keadilan hukumnya wajib mutlak, begitupun sebaliknya bahwa kezaliman hukumnya haram mutlak. (Sutrisna et al., 2020, p. 87)

b. *Hifzu nafs*

Ibnu Taimiyyah berpendapat bahwa *hifzu nafs* dapat terpenuhi dengan menjaga tiga hal yang termasuk kedalam dosa besar, yaitu kufur, membunuh manusia yang tidak dibenarkan dalam agama, serta zina. Dengan alasan, ketiga hal tersebut sangat berkaitan dengan akal. (Sutrisna et al., 2020, p. 88)

c. *Hifzu nasl*

Ibnu Taimiyyah berpendapat bahwa *hifzu nasl* dibagi menjadi dua bagian. Yaitu proses ketetapan *hifzu nasl* serta tatanan sosial kemasyarakatan. (Sutrisna et al., 2020, p. 88)

d. *Hifzu-l 'aql*

Menurut Ibnu Taimiyyah, pengharaman minum *khamr* dan hukuman cambuk bagi orang yang melakukannya tidak cukup untuk menjaga dan melestarikan akal. Menurutnya, segala bentuk permainan yang merugikan hukumnya haram, terutama permainan yang melalaikan dalam melaksanakan kewajiban ibadah. (Sutrisna et al., 2020, p. 91)

e. *Hifzu-l mal*

Hifzu-l mal menurut Ibnu Taimiyyah dibagi menjadi tiga bagian penting, yaitu sebagai berikut:

1) Ketetapan Syari'at

Berdasarkan syari'at, segala bentuk kegiatan transaksi dalam mu'amalat diperbolehkan selagi tidak bertentangan dengan dalil yang melarang transaksi tersebut. Maka, selama transaksi telah memenuhi rukun dan syarat, transaksi tersebut sah menurut syariat. (Sutrisna et al., 2020, p. 91)

2) Penegakkan keadilan dalam aktivitas ekonomi

Tujuan utama syariat dalam kegiatan ekonomi adalah menegakkan keadilan. Maka, menurut Ibnu Taimiyyah Upaya syariah dalam menjaga harta yaitu dengan mencegah tindakan dzalim. Menurutnya, Tindakan dzalim terhadap hak manusia dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

- a) Perbuatan yang tidak terdapat keridhoan pemilik hak, seperti mencuri dan merampas.
- b) Perbuatan yang terdapat keridhoan pemilik hak, seperti riba dan judi. (Sutrisna et al., 2020, p. 92)

3) Penegasan Syari'at

Maksud dari penegasan syariat adalah seperti dibelakukannya suatu hukuman atas segala bentuk kezaliman, seperti hukuman mencuri dan merampok merupakan sebuah Upaya untuk menjaga harta dan sebagai bentuk kasih sayang Allah kepada hambanya untuk mencegah dari kezaliman. (Sutrisna et al., 2020, p. 92)

3. *Al-Maqasid Furu'iyah*

Maqasid Furu'iyah adalah tujuan syariah yang memiliki peran sebagai pelengkap terhadap dari lima unsur *maqasid asasiyyah* dan sebagai pendukung terlaksananya keadilan dan terwujudnya *hifzu din*. Menurut *maqasid furu'iyah*, bahwasannya tujuan syariat adalah untuk penyempurnaan dan penetapan fitrah manusia serta pemerataan kekayaan. (Sutrisna et al., 2020, p. 92)

3.5 Analisis Multi-Level Marketing Perspektif Maqasid Syariah Ibnu Taimiyyah

MLM Syariah memiliki keunggulan yang signifikan dibandingkan MLM konvensional karena dirancang untuk menghindari hal-hal yang dilarang dalam Islam, seperti riba, gharar (ketidakpastian), maysir (perjudian), dan zhulm (ketidakadilan). DSN MUI No. 75 tahun 2009 merupakan sebuah alternatif untuk menjadikan MLM sebagai bisnis yang sesuai dengan syariah serta menghindari money game. (Sofwan Jauhari et al., 2023, p. 1) Pada fatwa tersebut telah dijelaskan bahwa sistem pemberian bonus dan harga produk bersifat transparan yaitu bonus diberikan berdasarkan kontribusi anggota terhadap penjualan produk, bukan semata-mata dari perekrutan anggota baru, sedangkan pada harga produk harus ditetapkan dengan jelas, tanpa adanya kenaikan harga yang berlebihan. Untuk

menghindari adanya unsur-unsur yang dilarang, sistem MLM Syariah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS), sehingga memberikan rasa aman kepada anggota dalam menjalankan aktivitasnya (Dewan Syariah Nasional MUI, 2009).

Pemikiran Ibnu Taimiyyah sangat menekankan pada prinsip keadilan. Salah satu maqasid Ibnu Taimiyyah adalah Al-Maqasid Al-Asasiyyah yang memiliki lima isu, salah satu isunya sangat menekankan kepada keadilan, yaitu maqsud tahqiqi al-‘adl yang menyatakan bahwa hukum keadilan adalah wajib mutlak, begitupun sebaliknya, kedzaliman hukumnya haram mutlak. Dalam praktek MLM Syariah, tidak ada peningkatan harga yang berlebihan atau kelipatan harga barang sampai dua kali lipat. Dengan demikian, konsumen tidak akan terdzolimi dengan harga yang sangat mahal dan produk yang tidak sebanding dengan kualitas dan keuntungan yang diperoleh. Pada bisnis Multi-Level Marketing Syariah, pemberian bonus harus sesuai dengan usaha dan kontribusi masing-masing anggota. Formula intensif pun harus adil sehingga tidak mendzolimi downline. Dalam MLM Syariah, kedudukan upline tidak menerima income dari hasil usaha downline-nya, atau tidak menjadi passive income tanpa adanya suatu usaha yang sepadan dengan bonus yang diberikan. Siklus bisnis MLM syariah tidak berbentuk paramid yang hanya menguntungkan anggota upline tanpa memperhatikan hasil usaha, sehingga tidak ada eksploitasi antara upline dan downline dalam pembagian bonus, serta bonus harus jelas nisbahnya pada awal akad dilaksanakan.

Maka dari itu, sistem bisnis Multi-Level Marketing Syariah telah sesuai dengan pendapat Ibnu Taimiyyah pada maqsud tahqiqi al-‘adl, karena telah menyatakan keadilan dan menghindari kedzaliman. Selain itu, MLM Syariah juga sesuai dengan salah satu maqasid syariah Ibnu Taimiyyah yaitu *hifzul mal* memiliki bagian yang sangat penting. Salah satunya adalah ketetapan syariat. Meninjau sistem Multi-Level Marketing Syariah, akad yang dilaksanakan adalah akad jual beli, maka dengan terpenuhinya rukun serta syarat jual beli dan tidak bertentangan dengan dalil yang ada, maka Multi-Level Marketing merupakan transaksi yang sah. Selain itu, MLM Syariah juga menghindari unsur-unsur eksploitasi dan manipulasi sehingga dapat melindungi harta anggota dari kerugian dan ketidakadilan.

Selain itu, MLM Syariah memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi anggota, sekaligus membantu meningkatkan kesejahteraan komunitas secara keseluruhan sehingga terdapat masalah pada sistem MLM Syariah.

4. Kesimpulan

Multi-Level Marketing Syari’ah atau Taswiq Asy-Syabakiy memiliki beberapa syarat yang menjadikan bisnis tersebut dapat disebut MLM Syari’ah. MLM Syariah sangat berbeda dengan sistem Money Game yang berkedok Multi-Level Marketing. Pada Money Game yang mengatasnamakan MLM, sistem bisnis berbentuk pyramid, yang mana upline memiliki posisi tertinggi dan dapat mendapatkan bonus dari hasil downline-nya secara passive. Sedangkan pada Multi-Level Marketing syariah, bonus yang didapatkan setiap anggota harus didapatkan sesuai kontribusi masing-masing serta pendapatan didapatkan dengan hasil penjualan produk, bukan hasil perekrutan anggota.

Maka, berdasarkan analisis penulis terhadap Multi-Level Marketing Syariah ditinjau dengan maqasid syari’ah Ibnu Taimiyyah bahwa MLM syariah merupakan transaksi yang sah karena tidak bertentangan dengan dalil dan telah sesuai dengan akad jual beli. Sistem yang dianut MLM Syariah dalam cara pembonusan telah sesuai dengan salah satu maqasidnya, yaitu Maqsud tahqiqi al-adl yang menyatakan bahwa hukum keadilan adalah wajib mutlak dan kedzaliman hukumnya haram mutlak. Serta sesuai dengan maqasid syariah Ibnu Taimiyyah yaitu *hifzul mal* yang menekankan ketetapan syariah. Implikasi pada penelitian ini yaitu dapat mempraktekan MLM sesuai dengan syariah yang tertulis pada Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009.

Bibliografi

- Andi Susanto. (2024). Analisis praktik jual beli dengan konsep Multi Level Marketing (MLM) perspektif hukum Islam. *Kasbana: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(1), 1–10.
- Bahmid, A. A., & Husaini, A. (2023). Tinjauan Maqasid Syar’Iyyah Prespektif Ibnu Taimiyyah Terhadap Fatwa Majelis Ulama No. 02/Munas-Viii/Mui/2020 Tentang Nikah Wisata. *JURNAL RECTUM: Tinjauan Yuridis Penanganan Tindak Pidana*, 5(3), 204. <https://doi.org/10.46930/jurnalrectum.v5i3.3483>
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2009). FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS). *Dewan Syariah Nasional MUI*, 51, 8.
- Fauziah, N. D., Sundari, & Agustina, I. A. (2017). Multilevel Marketing Dalam Perspektif Syariah. *AL-‘ADALAH: Jurnal Syariah Dan Hukum Islam*, 2(3), 167–178.
- Gazali. (2018). Konsep Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Syariah. *Iqra: Jurnal Ilmu Kependidikan & Kesenian*, 2(1), 35–44.
- Imam Mas Arum. (2012). Multi Level Marketing (MLM) Syariah solusi praktis menekan money game. *Muqtasid*, 3(Mlm), 25–45.
- Khoirurroji’in. (2019). Mlm Dalam Perspektif Ulama’ Fiqih Dan Hadis. *At Taajir : Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Keuangan Syariah*, 1(1), 1–10.
- Rahmawaty, A. (2014). Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam. *Marketing*, 2(1), 68–83. <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/716>
- Sutrisna, Hasanah, N., & Dwi, A. P. (2020). *Panorama Maqashid Syariah* (A. Minso (ed.)). Media Sains Indonesia.
- Syahrudin, S. (2023). Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Hukum Ekonomi Islam. *Jurnal Iqtisaduna*, 9(2), 334–345. <https://doi.org/10.24252/iqtisaduna.v9i2.44201>
- Andi Susanto. (2024). Analisis praktik jual beli dengan konsep Multi Level Marketing (MLM) perspektif hukum Islam. *Kasbana: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(1), 1–10.
- Bahmid, A. A., & Husaini, A. (2023). Tinjauan Maqasid Syar’Iyyah Prespektif Ibnu Taimiyyah Terhadap Fatwa Majelis Ulama No. 02/Munas-Viii/Mui/2020 Tentang Nikah Wisata. *JURNAL RECTUM: Tinjauan Yuridis Penanganan Tindak Pidana*, 5(3), 204. <https://doi.org/10.46930/jurnalrectum.v5i3.3483>
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2009). FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS). *Dewan Syariah Nasional MUI*, 51, 8.
- Fauziah, N. D., Sundari, & Agustina, I. A. (2017). Multilevel Marketing Dalam Perspektif Syariah. *AL-‘ADALAH: Jurnal Syariah Dan Hukum Islam*, 2(3), 167–178.
- Gazali. (2018). Konsep Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Syariah. *Iqra: Jurnal Ilmu Kependidikan & Kesenian*, 2(1), 35–44.
- Imam Mas Arum. (2012). Multi Level Marketing (MLM) Syariah solusi praktis menekan money game. *Muqtasid*, 3(Mlm), 25–45.
- Khoirurroji’in. (2019). Mlm Dalam Perspektif Ulama’ Fiqih Dan Hadis. *At Taajir : Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Keuangan Syariah*, 1(1), 1–10.
- Rahmawaty, A. (2014). Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam. *Marketing*, 2(1), 68–83. <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/716>
- Sutrisna, Hasanah, N., & Dwi, A. P. (2020). *Panorama Maqashid Syariah* (A. Minso (ed.)). Media Sains Indonesia.
- Syahrudin, S. (2023). Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Hukum Ekonomi Islam. *Jurnal Iqtisaduna*, 9(2), 334–345. <https://doi.org/10.24252/iqtisaduna.v9i2.44201>