

## Abstrak

Salah satu faktor terpenting dalam membangun sebuah bisnis adalah komposisi *team* yang dapat saling melengkapi. Namun dengan keterbatasan relasi yang dimiliki oleh pebisnis atau calon pebisnis menyebabkan proses dalam menemukan mitra bisnis yang tepat tidaklah mudah. Hal tersebut diperkuat dengan hasil riset yang dilakukan terhadap 50 pebisnis dan calon pebisnis menyatakan bahwa 94% kesulitan dalam menemukan mitra bisnis sedangkan 6% sisanya tidak merasa kesulitan. Dengan tingkat kesulitan yang besar dalam menemukan mitra bisnis yang tepat akan berdampak pada eksekusi bisnis yang dijalankan.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap Agus Santoso ketua komunitas Gerakan Indonesia Muda Berbisnis (GIMB) dan juga *advisor* yang berpengalaman dalam membantu mengembangkan serta membentuk sebuah bisnis, terdapat tujuh kriteria utama yang harus diperhatikan dalam memilih mitra dalam membangun bisnis. Ketujuh kriteria tersebut adalah kecocokan keahlian yang dibutuhkan, kecocokan industri serta passion antara bisnis dan calon mitra bisnis, jarak antar calon mitra dan bisnis, kontribusi modal, kontribusi waktu, rekam jejak dan kecocokan karakter. Penilaian tersebut memiliki tingkat kemiripan yang tinggi dengan hasil kajian ahli lainnya. Para calon pebisnis dapat berkonsultasi kepada *advisor* untuk mendapatkan rekomendasi *partner* usaha namun cara ini masih memiliki kelemahan diantaranya keterbatasan relasi yang dimiliki *advisor*, subjektifitas mitra yang diberikan, hingga waktu pemberian rekomendasi.

*Multiple Attribute Decision Making* (MADM) digunakan untuk memilih alternatif terbaik dari beberapa alternatif yang dinilai dari bermacam kriteria yang digunakan. Dilihat dari karakteristik perhitungan antar metode MADM dan kebutuhan sistem yang dibangun, maka metode yang dipilih dalam pemberian rekomendasi ini adalah *Simple Addaptive Weighting* dikarenakan skema pencarian membutuhkan waktu proses yang sangat cepat dengan membandingkan seluruh kandidat pada sistem dan berdasarkan studi litelatur antar metode MADM metode SAW memiliki keunggulan *process time* yang lebih cepat. Hasil perbandingan antara *expert judgement* dengan sistem didapatkan bahwa sistem memiliki rata-rata tingkat akurasi 73,33%. Dari sisi waktu proses memberikan rekomendasi sistem memberikan rekomendasi rata-rata *processing time* 1,68 detik, sedangkan *expert judgement* memiliki rata-rata *processing time* 128,43 detik. Dengan demikian dapat disimpulkan sistem yang dibangun mampu menutupi kekurangan *advisor* bisnis dalam memberikan rekomendasi mitra bisnis berdasarkan tingkat *processing time* yang lebih tinggi dibanding perhitungan manual sehingga sistem yang dibangun dapat membantu pemilik bisnis dalam memilih *partner* usaha yang dibutuhkannya.

**Kata kunci:** SAW, mitra bisnis, MADM