

ABSTRAK

Kondisi persaingan bisnis budidaya belut di Semarang mengalami peningkatan. Hal ini dikarenakan jumlah permintaan akan pasokan belut semakin bertambah, sementara para produsen belum bisa memenuhi permintaan tersebut. Usaha budidaya belut Wiguna merupakan salah satu bisnis budidaya belut yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan akan permintaan belut di kota Semarang. Tingginya tingkat persaingan dan pangsa pasar yang semakin tumbuh membuat usaha budidaya belut Wiguna harus melakukan strategi untuk memenangkan persaingan demi meningkatkan pendapatan dan menjangkau pelanggan baru.

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui gambaran model bisnis budidaya belut Wiguna jika dilihat melalui pendekatan model Timmons dan mengetahui strategi bisnis yang sesuai dan disarankan untuk diterapkan di usaha budidaya belut Wiguna. Dalam merumuskan strategi, peneliti mempertimbangkan tiga faktor yang mendasari kesuksesan usaha menurut model Timmons, yaitu peluang (*opportunity*), sumber daya (*resources*), dan tim (*team*).

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data kualitatif dengan melakukan wawancara semi terstruktur. Kemudian hasil wawancara akan dianalisis menggunakan model Timmons.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa gambaran usaha budidaya belut Wiguna saat ini mengenai peluang usaha, sangat potensial karena banyaknya permintaan. Pada sumber daya, usaha budidaya belut Wiguna memiliki sumber daya yang memadai untuk melakukan usaha. Sedangkan pada tim, usaha belut Wiguna belum memiliki tim dengan spesifikasi tugas rinci. Maka, sebagai saran sebaiknya usaha budidaya belut Wiguna merekrut orang-orang yang memiliki tugas secara spesifik dengan keahlian yang sesuai, demi terciptanya keseimbangan sesuai teori model Timmons.

Kata Kunci : *Timmons Model, Opportunity, Resources, Team*