

ANALISIS POTENSI KELAYAKAN USAHA BUDIDAYA LARVA IKAN DISCUS (*Symphysodon* sp.)

*Analysis of the potential feasibility of discus fish larva (symphysodon sp.)
cultivation enterprises*

Sahilly Dzulhasni¹, Linuwih Aluh Prastiti^{2*}, Nurul Fatimah³, Rio Yusufi Subhan³

¹ Program Studi Akuntansi Bisnis Digital, Politeknik Negeri Lampung, Indonesia

² Program Studi Budidaya Perikanan, Politeknik Negeri Lampung, Indonesia

³ Program Studi Teknologi Pembenihan Ikan, Politeknik Negeri Lampung, Indonesia

*Corresponding author: linuwihaluh@polinela.ac.id

ABSTRAK

Ikan Discus (*Symphysodon* sp.) merupakan salah satu komoditi ikan hias air tawar yang memiliki potensi untuk dibudidayakan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi kelayakan usaha larva ikan Discus dengan fokus pada pengembangan larva ikan menggunakan pakan alami. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode "Deskriptif komparatif". Berdasarkan hasil analisis ekonomi yang dilakukan mulai dari Asumsi, Total Biaya sebesar Rp. 4.689.667. Hasil Penjualan Per Siklus sebesar Rp. 6.000.000. Laba per siklus sebesar Rp.1.310.333. BEP memperoleh hasil Rp. 3.239.466 dan BEP unit sebanyak 65 Ekor. Berdasarkan analisis usahanya, maka budidaya larva ikan discus dapat dikatakan layak dilakukan dan berpotensi untuk di kembangkan, karena dapat memberikan keuntungan yang baik.

Kata Kunci: Ikan Discus, Analisa Potensi Kelayakan Usaha.

ABSTRACT

Discus fish (Symphysodon sp.) is one of the freshwater ornamental fish commodities that has the potential to be cultivated. This research aims to determine the potential feasibility of the Discus fish larvae business with a focus on developing fish larvae using natural food. The method used in this research is the "comparative descriptive" method. Based on the results of the economic analysis carried out starting from assumptions, the total cost is IDR. 4.689.667, Sales Proceeds Per Cycle of Rp. 6.000.000, Profit per cycle is IDR 1.310.333. BEP obtained Rp. 3.239.466, and BEP units of 65 individuals. Based on the business analysis, cultivating discus fish larvae can be said to be feasible and has the potential to be developed, because it can provide good profits.

Keywords: Discus Fish, Business Feasibility Potential Analysis

PENDAHULUAN

Kegiatan produksi ikan hias di Indonesia berkembang dengan pesat di kalangan penggemar ikan hias, baik skala kecil hingga industri ikan hias. Banyak peminat yang tertarik dengan warna, bentuk, dan perilaku berenang yang ditampilkan berbagai jenis ikan di

akuarium (Ng, 2016). akuarium (Ng, 2016). Budidaya ikan hias air tawar merupakan salah satu jenis bisnis yang memungkinkan untuk dijalankan dan berpotensi menguntungkan, serta modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar, usaha ikan hias akuarium ini dapat dimulai dengan dengan beberapa akuarium

berukuran sedang (Doan & Hidayat, 2021). Realisasi volume produksi ikan hias Indonesia pada triwulan 1 tahun 2023 mencapai 0,35 milyar ekor atau mencapai 106,06 % dari target triwulan 1 sebesar 0,33 miliar ekor (KKP, 2023). Peningkatan produksi ikan hias pada tahun 2023 dipengaruhi oleh semakin diminatnya ikan hias asli Indonesia di pasar dunia dan didukung oleh Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya untuk meningkatkan produksi ikan hias (KKP, 2023).

Saat ini tingginya minat terhadap ikan hias Indonesia menyebabkan semakin banyaknya petani ikan atau pelaku pasar yang menggeluti usaha ikan hias sebagai komoditas utamanya (Sinansari & Priono, 2019). Salah satu jenis ikan hias yang saat ini sedang dikembangkan di Indonesia adalah ikan discus. Ikan discus merupakan salah satu ikan hias akuarium air tawar yang populer di kalangan pecinta ikan hias (Kristiany & Prabowo, 2022).

Dimasa awal penemuan ikan discus, terdapat 4 (empat) varietas yang digolongkan berdasarkan warna, yaitu *Green Discus (Symphysodon aequifasciata aequifasciata)*, *Brown Discus (Symphysodon aequifasciata axelrodi)*, *(Blue Striated Discus (Symphysodon aequifasciata haraldi)* dan *Heckel Discus (Symphosodon Discus heckel)* (Sidi & Sungkowo, 2022).

Ikan discus merupakan ikan hias yang berasal dari negara lain yang bisa didomestikasi di Indonesia dengan perkembangan peminatan yang cukup pesat. Terbukti pada produksi ikan discus di tahun 2015 sejumlah 2.672,2 ekor dan di akhir triwulan 3 pada tahun 2022 berkembang hingga 7.203 (KKP, 2022). Dalam kegiatan penangkarannya, ikan discus (*Symphysodon sp.*) tergolong ikan yang sulit dipelihara karena perilaku reproduksinya sangat kompleks dan memerlukan pengasuhan (*parental care*) terhadap telur dan larva yang baru

menetas (Chellappa *et al.*, 2005). Dalam upaya perawatan ikan hias dari pemijahan hingga siap dijual para pembudidaya ikan hias diharuskan untuk memiliki pengetahuan yang cukup mengenai budidaya, media pemeliharaan, pakan bergizi, obat-obatan dan sarana lain untuk memenuhi kebutuhan ikan, sehingga ikan tersebut memiliki nilai jual (Zahra *et al.*, 2022).

Namun, jika dilihat dari sisi potensi nilai ekonomi, harga ikan discus di dalam negeri dengan ukuran 1,5 inci berkisar antara Rp. 150.000 per ekor sementara untuk ikan discus yang telah berukuran 2 inci harga dapat mencapai kisaran antara Rp. 300.000 per ekor. Untuk perhitungan harga ikan discus di tingkat eksportir mencapai \$55.00 per ekor untuk ikan ukuran 2-2,5 inci, sedangkan pada ikan yang berukuran 3-4 inci berkisar antara \$85.00 - \$110 per ekor (GwynnbrookFarm, 2020). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menghitung dan mengetahui potensi kelayakan dari usaha larva ikan Discus yang berfokus pada pengembangan larva ikan dengan menggunakan pakan alami. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap industri budidaya ikan discus dengan memaksimalkan pertumbuhan dan kesehatan larva ikan, sehingga menciptakan peluang bisnis yang lebih baik bagi peternak ikan discus serta menjaga ketersediaan ikan discus yang berkualitas tinggi di pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada bulan Mei hingga bulan Agustus 2023. Lokasi penelitian dilaksanakan di Labuhan Ratu, Bandar Lampung. Metode yang dilakukan adalah dengan metode deskriptif komparatif untuk melakukan analisis potensi kelayakan usaha. Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini:

Pengumpulan data

Data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dikumpulkan melalui observasi langsung di Labuhan Ratu dan pengukuran kualitas air di Laboratorium Budidaya Perairan Politeknik Negeri Lampung Bandar Lampung.

Metode observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara observasi langsung terhadap segala permasalahan yang berkaitan dengan teknik inkubasi ikan discus kemudian dilakukan analisa komersial di Laboratorium Budidaya Ikan Universitas Politeknik Negeri Lampung, Bandar Lampung. Metode wawancara merupakan dalam penelitian ini dengan cara mewawancarai pihak-pihak dari instansi tempat kegiatan penelitian berlangsung. Wawancara yang dilakukan bertujuan untuk mengumpulkan data atau informasi mengenai teknik budidaya larva ikan discus.

Identifikasi faktor kualifikasi

Faktor-faktor yang akan dievaluasi dalam analisis kelayakan usaha meliputi teknik pemberian pakan, ketersediaan sumber daya (seperti lahan, air dan pakan), pengelolaan lingkungan (kualitas air dan kelestarian lingkungan, pasar), aspek ekonomi (biaya produksi, pendapatan dan laba), serta faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha pembenihan ikan discus.

Pengumpulan data ekonomi

Data biaya produksi, pendapatan, dan profitabilitas usaha pembenihan ikan discus dikumpulkan mandiri melalui eksperimen yang dilakukan oleh peneliti dan peninjauan dokumen keuangan, dan studi literatur terkait analisis ekonomi usaha perikanan.

Analisis data

Data yang dikumpulkan dianalisis secara kualitatif maupun kuantitatif. Untuk menilai apakah manfaat yang

diperoleh dari sebuah proyek lebih besar dibandingkan dengan biayanya, selama periode proyek berjalan maka dibutuhkan analisis finansial (Dewi *et al.*, 2020). Data yang dikumpulkan dianalisis secara kualitatif maupun kuantitatif. Dalam melakukan analisis potensi kelayakan usaha, hal yang penting dilakukan ialah dengan menyusun anggaran operasional (Rudianto, 2013).

Parameter analisis usaha

Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan merupakan rencana awal dalam memperoleh penghasilan, yang terdiri dari penjumlahan dari target volume ikan yang ingin dijual dikalikan dengan harga jual ikan discus per ekor. Perhitungan tersebut dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Anggaran Penjualan} = \text{TV} \times \text{HJ}$$

Keterangan:

TV= Target Volume Produk

HJ = Harga Jual ikan discus per ekor

Anggaran Produksi

Anggaran produksi dengan menjumlahkan volume penjualan setiap produk yang ada dengan persediaan akhir yang diproyeksikan dan mengurangnya dengan proyeksi persediaan awal larva ikan discus. Anggaran produksi cenderung akan berubah setiap tahunnya karena mengikuti biaya variabel (Iskandar *et al.*, 2022). Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Anggaran Produksi} = \text{V} + \text{P} - \text{A}$$

Keterangan:

V= Volume penjualan

P= Perkiraan persediaan akhir

A= Perkiraan persediaan awal

Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

Anggaran Kebutuhan Bahan Baku merupakan anggaran yang didapat dengan menjumlahkan seluruh biaya bahan baku yang dibutuhkan dalam usaha budidaya larva ikan discus.

Anggaran Pembelian Bahan Baku

Anggaran Pembelian Bahan Baku didapat dengan cara mengalikan kebutuhan bahan baku dengan harga beli bahan yang menghasilkan jumlah dari biaya bahan baku yang dibutuhkan. Rumus yang digunakan untuk menghitung adalah sebagai berikut:

$$AP = HB \times AK$$

Keterangan:

AP= Anggaran Pembelian Bahan Baku

HB= Harga Beli Baku

AK= Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

Anggaran Biaya Overhead

Biaya *Overhead* merupakan biaya produksi diluar biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung (Rudianto, 2013). Untuk menghitung biaya *Overhead* dilakukan dengan mengalikan kebutuhan produksi dengan harga beli. Rumus yang digunakan untuk menghitung adalah sebagai berikut:

$$ABV = KP \times HB$$

Keterangan:

ABO= Anggaran Biaya *Overhead*

KP = Kebutuhan Produksi

HB = Harga Beli

Anggaran Biaya Operasional

Anggaran Biaya Operasional yang dihitung dalam penelitian ini dihitung dengan cara menggunakan perhitungan berikut:

$$ABO = BP + BAU + BL$$

Keterangan:

ABO = Anggaran Biaya Operasional

BP = Biaya Pemasaran

BAU = Biaya Adm dan Umum

BL = Biaya Listrik Air dan Telepon

Anggaran Laba

Anggaran laba adalah besarnya laba yang ingin diperoleh perusahaan selama satu periode tertentu di masa mendatang (Rudianto, 2013). Anggaran laba dihitung dengan perhitungan sebagai berikut;

$$AL = AP - TB$$

Keterangan:

AL= Anggaran Laba

AP= Anggaran Penjualan

TB= Total Biaya

Break Even Point

Break Even Point (BEP) merupakan parameter analisis yang digunakan untuk mengetahui nilai produksi atau volume produksi suatu usaha untuk mencapai titik impas, yaitu tidak untung atau rugi. BEP atau titik impas berguna untuk mengetahui kemampuan produk untuk meraih pasar yang *profitable* (Prawironegoro & Purwanti, 2008). Break Even Point yang dihitung dengan menggunakan rumus Rudianto (2013) meliputi BEP dan BEP dalam unit sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$BEP \text{ dalam unit} = \frac{\text{Titik Impas}}{\text{Harga jual perunit produk}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Potensi Kelayakan Usaha Budidaya Larva Ikan Discus

Penelitian ini dibutuhkan, sewa lahan seluas 360 meter tenaga kerja yang digunakan sebanyak 1 orang. Lama pemeliharaan (pendadaran selama 45

hari). Harga jual Rp. 50.000 Jumlah larva 120 ekor. *Survival rate*/ tingkat kelangsungan hidup 86,67 %.

Dalam melakukan analisis potensi kelayakan usaha, langkah pertama yang akan dilakukan ialah dengan menyusun anggaran operasional. Dalam menyusun anggaran operasional, yang perlu dilakukan ialah dengan menyusun anggaran penjualan (Rudianto, 2013). Pada penelitian ini, larva ikan discus yang telah dibudidayakan ditargetkan terjual

sebanyak 120 ikan per bulan. Dengan perkiraan harga per ikan Rp.50.000.

Anggaran penjualan merupakan rencana awal dalam memperoleh penghasilan, yang terdiri dari penjumlahan dari target volume produk yang ingin dijual dikalikan dengan harga jual per unit dari setiap jenis produk. Pada penelitian ini, larva ikan yang ditargetkan dijual perbulan sebanyak 120 ekor, dikalikan dengan harga jual per ekor Rp. 50.000 sehingga anggaran penjualan yang didapatkan ialah senilai Rp. 6.000.000.

Tabel 1. Anggaran Produksi

Produk	Volume Penjualan (Ekor)	Persediaan (Perkiraan)		Volume Produksi (Ekor)
		1/11/2023	1/12/2023	
Larva Ikan Discus siap dijual	120	10	12	120

Berdasarkan anggaran penjualan yang telah dibuat sebelumnya, maka dapat disusun anggaran produksi dengan menjumlahkan volume penjualan setiap produk yang ada dengan persediaan akhir yang diproyeksikan dan mengurangnya dengan proyeksi persediaan awal larva ikan discus. Untuk usaha larva ikan discus yang dianggarkan akan dijual adalah 120

unit ditambah dengan prediksi persediaan akhir larva ikan discus pada awal desember 2023 sebanyak 12 ekor dan dikurangi dengan persediaan awal larva ikan diskus yang diperkirakan sebanyak 10 ekor. Penjumlahan dan pengurangan ini menghasilkan anggaran produksi sebesar 120 ekor untuk larva ikan discus.

Tabel 2. Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

Bahan	Kuantitas	Total
Larva Discus awal	1	120 ekor
Asam Askorbat	0.5	60 gram
HUFA (<i>Seven seas cod liver oil gold 500caps</i>)	4	500 butir

Dari anggaran produksi, dapat disusun anggaran kebutuhan bahan baku untuk setiap produk yang ada. Pada penelitian ini membutuhkan 3 jenis bahan baku utama yaitu: Larva ikan discus, Asam Akrobat dan HUFA sebagai pengganti pakan larva. Setiap 1 ekor larva

ikan membutuhkan 0,5gram asam acrobat dan 4 butir HUFA sehingga setelah dijumlahkan secara keseluruhan diketahui bahwa dibutuhkan 60 gram asam acrobat dan 500 butir HUFA untuk 120 ekor larva ikan discus.

Tabel 3. Anggaran Pembelian Bahan Baku (Biaya Variabel)

Bahan	Kebutuhan Produksi	Harga Beli (Rp)	Nilai (Rp)
Larva Discus awal	120	15.000	1.800.000
Asam Askorbat	60	15.000	900.000
HUFA (<i>Seven seas cod liver oil gold 500caps</i>)	500	504	252.000
		total	2.952.000

Berdasarkan anggaran kebutuhan bahan baku dapat disusun anggaran pembelian bahan. Anggaran pembelian bahan dihitung dengan mengalikan kebutuhan bahan baku dengan harga beli

bahan yang menghasilkan jumlah dari biaya bahan baku yang dibutuhkan sebesar Rp. 2.952.000.

Tabel 4. Anggaran Biaya *Overhead* Tetap

Komponen	Satuan	Jumlah	Harga	Total Biaya (Rp)	Masa Pakai (Bulan)	Penyusutan (Rp)
Sewa lahan	Unit	1	1.500.000	1.500.000	12	1.250.000
Timbangan	Pc	1	108.000	108.000	12	9.000
Akuarium	Pc	12	100.000	1.200.000	12	100.000
Selang siphon 1 inci	Pc	1	30.000	30.000	3	10.000
Baskom	Pc	4	15.000	60.000	3	10.000
Serokan sedang	Pc	2	25.000	50.000	3	16.667
Keran aerasi	Pc	12	1.000	12.000	3	4.000
Batu aerasi	Pc	12	2.000	24.000	3	8.000
Heater	Pc	12	30.000	360.000	3	120.000
Jumlah		57	Total	Rp. 16.844.000		Rp. 1.537.667

Biaya *Overhead* merupakan biaya produksi diluar biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung (Rudianto, 2013). Biaya *Overhead* Tetap merupakan biaya yang dalam jumlah keseluruhan tetap konsisten dalam rentang yang relevan ketika tingkat keluaran aktivitas berubah (Hansen & Mowen, 2013). Untuk menghitung biaya *Overhead* dilakukan dengan mengalikan kebutuhan produksi dengan harga beli sehingga menghasilkan jumlah keseluruhan dari biaya *Overhead* tetap yang dibutuhkan sebesar Rp. 1.537.667 per bulan.

Pada anggaran biaya operasional yang merupakan bagian dari biaya

variabel yang tidak termasuk kedalam biaya bahan baku, maka dalam menghitung biaya operasional yang dibutuhkan dalam satu bulan terdiri dua biaya yang terdiri dari biaya pemasaran produk sebesar Rp. 50.000 dan biaya listrik, air, dan telepon sebesar Rp. 150.000. Biaya pemasaran produk akan dilakukan secara online melalui social media, sementara untuk biaya utilitas yang terdiri dari listrik, air dan telepon mencakup semua pengeluaran yang diperlukan dalam menjaga operasional sehari-hari. Kemudian, biaya ini di jumlahkan sehingga menghasilkan total biaya operasional yang dianggarkan senilai Rp.200.000.

Anggaran laba adalah besarnya laba yang ingin diperoleh perusahaan selama satu periode tertentu di masa mendatang (Rudianto, 2013). Hasil penjualan yang dianggarkan sebesar Rp. 6.000.000 yang merupakan total penerimaan yang didapatkan dari penjualan produk. Untuk menyusun anggaran laba, maka anggaran penjualan yang akan dikurangi dengan biaya-biaya yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya overhead, dan biaya operasional. Biaya bahan baku yang dianggarkan adalah sejumlah Rp. 2.952.000 dengan rincian biaya yang dapat dilihat pada Tabel. 3. Biaya overhead yang dianggarkan adalah sejumlah Rp. 1.537.667. dengan rincian biaya yang dapat dilihat pada Tabel. 4. Kemudian untuk biaya operasional yang dianggarkan adalah sejumlah Rp. 200.000. Dari perhitungan tersebut didapatkan hasil bahwa total biaya yang dianggarkan selama bulan November adalah Rp.4.689.667 yang merupakan gabungan dari biaya bahan baku, biaya *Overhead* dan biaya operasional yang dianggarkan. Kemudian nilai penjualan (prediksi) dikurangi dengan total biaya yang menghasilkan prediksi laba usaha yang dianggarkan sebesar Rp1.310.333 per bulan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat peluang usaha dalam membudidayakan larva ikan discus.

Analisis Break Event Point

Break Event Point merupakan suatu keadaan pada usaha yang mengalami titik impas yaitu usaha tersebut tidak mengalami kerugian juga disaat yang bersamaan tidak pula mengalami keuntungan. BEP atau titik impas berguna untuk mengetahui kemampuan produk untuk meraih pasar yang profitable (Prawironegoro & Purwanti, 2008).

Berdasarkan BEP yang dihitung menggunakan rumus (Rudianto, 2013) memperoleh hasil Rp. 3.239.466, artinya nilai impas atau nilai penjualan minimal

sehingga perusahaan berada di titik tidak rugi dan juga tidak mendapatkan keuntungan. Titik impas dicapai ketika tidak ada untung atau rugi dan pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan (Dewanto1 *et al.*, 2023). Hal ini merupakan angka yang penting karena menunjukkan batas minimum penjualan yang harus dicapai oleh para pelaku usaha agar tidak mengalami kerugian. Selain itu dengan mengetahui nilai penjualan minimal para pelaku usaha dapat menggunakan informasi tersebut untuk menjadi acuan dalam perencanaan dan pengambilan keputusuan bisnis.

Dari hasil perhitungan BEP dalam unit dari pembagian titik impas dan harga jual per unit produk didapatkan hasil sebesar 65 artinya penjualan larva ikan discus minimal sebanyak 65 ekor agar tidak mengalami kerugian. Angka ini menjadi penting karena dapat memberikan target yang jelas untuk para pelaku usaha, sehingga dapat menentukan berapa banyak stok larva ikan discus yang harus dipersiapkan dan juga dapat mempermudah dalam mengevaluasi kinerja penjualan. Berdasarkan temuan pengujian dan perhitungan data dari Dewanto1 *et al.*, (2023), sebaiknya para pemilik usaha produksi UMKM memahami bahwa penentuan titik impas (*break event point*) diperlukan agar mereka dapat melakukan pengawasan yang lebih baik dan mengetahui kapan mereka telah memperoleh stabilitas keuangan. tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis potensi kelayakan usaha yang dilakukan, maka produksi larva ikan discus dapat dikatakan layak dilakukan dan berpotensi untuk di kembangkan, karena dapat memberikan keuntungan yang baik. Selain itu, kualitas induk sangat berperan penting dalam pembenihan ikan discus, sehingga hasil yang diperoleh akan

maksimal. Adapun hal yang perlu diperhatikan yaitu dengan fokus pada perawatan induk, pemijahan induk, penetasan telur, pengembangan larva, dan pemeliharaan benih.

Faktor penentu keberhasilan proses pembenihan adalah kualitas indukan dan kualitas air. Jika langkah-langkah ini tidak diperhatikan, kualitas benih ikan akan buruk, dan pertumbuhannya akan lambat atau bahkan mati. Hal ini nantinya akan sangat berpengaruh terhadap banyaknya jumlah larva yang dihasilkan dari kegiatan pemijahan tersebut serta keuntungan yang akan diperoleh pada saat penjualan atau pemasaran larva.

DAFTAR PUSTAKA

- Chellappa, S., Cãmara, M. R., & Verani, J. R. (2005). Ovarian development in the Amazonian red discus, *Symphysodon discus* Heckel (Osteichthyes: Cichlidae). *Brazilian Journal of Biology = Revista Brasleira de Biologia*, 65(4), 609–616. <https://doi.org/10.1590/S1519-69842005000400007>
- Dewanto1, A. R., Mulyana, D., Deby, L., Saputra, E., Sutopo, J., Jurusan,), Industri, T., Sains, F., Teknologi, D., Yogyakarta, U. T., & Artikel, I. (2023). Perhitungan Volume Produksi Menggunakan Break Even Point (UMKM Tahu XYZ) Calculation of Production Volume Using Break-Even Point (UMKM Tofu XYZ). *JIEI: Journal of Industrial Engineering Innovation*, 01(02), 48–53.
- Dewi, E., Agribisnis, P. S., Pertanian, F., Tulungagung, U., & Info, A. (2020). *Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Air Tawar*. 6(1), 37–45.
- Doan, S., & Hidayat, S. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Untuk Memilih Budidaya Ikan Hias Air Tawar Menggunakan Af-Topsis. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 11(1). <https://doi.org/10.56244/fiki.v11i1.420>
- GwynnbrookFarm.(2020).Gwynnbrook Farm Discus Fish Price List. [internet]. [diunduh 2023 September 1]. Tersedia pada:<http://www.discushathery.com/discusprices.html>.
- Iskandar, A., Carman, O., Hendriana, A., Haf, E., Sutisna, S., Muslim, M., Studi Teknologi dan Manajemen Pembenihan Ikan, P., Vokasi, S., Pertanian Bogor, I., Kumbang No, J., Barat, J., Budidaya Perairan, D., Perikanan dan Ilmu Kelautan, F., Agatis, J., Aquatic, S., Kelapa Sawit, J., serpong, G., Studi Budidaya Perairan, P., Pertanian, F., ... Selatan, S. (2022). Kajian Budidaya Ikan Discus (*Symphysodon discus*) Yang Dipijahkan Secara Alami (Pengelolaan dan Kelayakan Usaha) Study of *Symphysodon discus* Culture By Naturally Spawned (Management and Feasibility of Business). *Jurnal Grouper*, 13(2), 126–137.
- KKP. 2022. Laporan Kinerja Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya Triwulan Tiga Tahun 2022. Jakarta.
- KKP. (2023). *Laporan kinerja Triwulan I tahun 2023*. 1–52.
- Kristiany, M. G. E., & Prabowo, G. (2022). Productivity Study of Pigeon, Turquoise, and Marlboro Discus Broodstock's Strain (*Symphysodon Discus*) at Mischosella Fish Cipayung Farm. *Pelagicus*, 3(3), 165. <https://doi.org/10.15578/plgc.v3i3.1>

2490

- Ng, C. (2016). The ornamental freshwater fish trade in Malaysia. *UTAR Agriculture Science Journal* , 2(4), 7–18.
http://uasj.utar.edu.my/uasj/file/The_ornamental_freshwater_fish_trade_in_Malaysia.pdf
- Prawironegoro, Darsono dan Ari Purwanti. 2008. *Akuntansi Manajemen Edisi Ke 2*. Jakarta, Mitra Wacana Media.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen*. PT. Gelora Aksara Pratama.
- Sidi, F. P., & Sungkowo, A. B. (2022). Potensi Pertumbuhan Usaha Budidaya Ikan Hias Discus Sja. *Prosiding Working Papers Series In Management*, 14(1), 340–357.
- <https://doi.org/10.25170/wpm.v14i1.3690>
- Sinansari, S., & Priono, B. (2019). Opportunity and business challenge of marine ornamental fishes in Indonesia as a potential commodity of fisheries. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 230(1).
<https://doi.org/10.1088/1755-1315/230/1/012067>
- Zahra, S. A., Sari, A. M., Maharani, B., Nurilah, D., Aprilia, M., Putri, R., & Kusumawardhani, W. (2022). Siklus Penjualan dan Peluang Bisnis Ikan Hias di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang. *Prosiding Seminar Nasional Lahan Suboptimal Ke-10 Tahun 2022*, 6051, 786–792.