

## TANTANGAN DAN SOLUSI: MANAJEMEN BISNIS BUDIDAYA IKAN DISCUS (*Symphysodon discus*) VERSI RUMAHAN

Zaenal Abidin<sup>1\*</sup>, Budi Prasetyo<sup>2</sup>, Susi Sulistiana<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Terbuka, Tangerang Selatan,  
Banten, Indonesia

<sup>1</sup>Program Studi Biologi, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Terbuka, Tangerang Selatan,  
Banten, Indonesia

\*Penulis korespondensi: [zaenalabidin.me@gmail.com](mailto:zaenalabidin.me@gmail.com)

### ABSTRAK

Ikan hias air tawar discus (*Symphysodon discus*) dibudidayakan oleh masyarakat selain karena faktor kegemaran juga alasan bisnis yang cukup menjanjikan keuntungannya. Daya tarik ikan ini selain dari bentuk tubuhnya yang bundar pipih ke samping juga karena beragam corak warna di sisi tubuhnya seperti nuansa merah, biru, coklat, dan hijau. Begitu pula dari segi penawaran harga yang ada di pasaran, harga rata-rata per ekor ikan discus relatif murah dan terjangkau. Tujuan penelitian untuk menghitung omzet dan profit per bulan dari hasil penjualan ikan discus versi rumahan secara *online*. Diharapkan dari data tersebut dapat diungkap faktor-faktor yang menjadi penyebab menurunnya omzet per bulannya sekaligus solusi dan tantangan yang dihadapinya. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *marketing mix*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tahun 2023 usaha bisnis ikan discus “Adeeva Discus” mendapatkan profit sebesar Rp 31.495.000 dengan rata-rata nilai omzet per bulan sebesar Rp 9.838.000, sedangkan tahun 2024 profit yang diperoleh sebesar Rp 20.250.000 dengan rata-rata nilai omzet per bulannya sebesar Rp 13.103.000. Pada kondisi tersebut dapat dikatakan bahwa keseluruhan pertumbuhan usaha bisnis ikan discus relatif sehat dan berkembang.

**Kata kunci:** discus, omzet, keuntungan, *marketing mix*

### ABSTRACT

*Discus freshwater ornamental fish (Symphysodon discus) is cultivated by the public not only because it is a favorite but also for business reasons that are quite promising. The attraction of this fish apart from its round body shape flattened to the side is also due to the various shades of color on the sides of its body such as shades of red, blue, brown, and green. Likewise, in terms of price offers on the market, the average price per discus fish is relatively cheap and affordable. The purpose of the study was to calculate the monthly turnover and profit from the sale of discus fish online. It is hoped that the data can reveal the factors that cause the decline in monthly turnover as well as the solutions and challenges it faces. This research was conducted using the marketing mix method. The results showed that in 2023 the discus fish business “Adeeva Discus” earned a profit of IDR 31,495,000 with an average monthly turnover value of IDR 9,838,000, while in 2024 the profit earned was IDR 20,250,000 with an average monthly turnover value of IDR 13,103,000. In this condition, it can be said that the overall business growth of this discus fish business is relatively healthy and growing.*

**Keywords:** discus fish, turnover, profit, *marketing mix*

## 1 PENDAHULUAN

Secara ekonomi budi daya ikan hias memiliki prospek keuntungan yang menjanjikan, apalagi jika dikelola dengan benar dan teliti, baik dari sisi tempat dan lingkungan ikan hias tersebut hidup, maupun dari sudut makanan, kesehatan, asal bibit (anakan) ikan hias itu sendiri. Hal ini dimungkinkan karena ikan hias memiliki daya tarik yang cukup kuat untuk dikoleksi dan disenangi oleh masyarakat terutama dari penampilannya yang menarik seperti keragaman warna, bentuk yang unik, cara berenang, ukuran tubuh, dan cara memangsa makanannya. Selain alasan hobi (kegemaran) beranekaragam spesies ikan hias yang hidup di air tawar banyak dibudidayakan oleh masyarakat karena alasan bisnis, salah satu di antara ikan hias discus (*Symphysodon discus*) (El-Ghany *et al.*, 2014). Pada saat ini bisnis ikan discus cukup menjamur di kalangan masyarakat Indonesia. Bahkan di beberapa negara Asia budidaya ikan discus dengan orientasi bisnis telah memasuki industri berskala besar. Kondisi ini dapat terjadi karena karakteristik yang khas pada ikan discus seperti ragam dan corak warna pada tubuhnya, bentuk tubuhnya yang pipih (tipis), dan perilakunya yang unik (Crampton, 2008).

Berdasarkan catatan sejarah, diketahui bahwa ikan discus berasal dari aliran sungai dan danau-danau di lembah Amazon Amerika Selatan (Amado *et al.*, 2011; Bleher, 2006; Bleher *et al.*, 2007; Crampton, 2008; Ready *et al.*, 2006). Perjalanan sebaran ikan ini yang pada awalnya berasal dari Amazon Amerika Selatan, kurang lebih 30 tahun yang lalu ikan discus telah diperkenalkan di luar dari habitat asalnya oleh seorang eksportir aquarium yakni di sungai Nanay wilayah ujung barat Amazone (Bleher *et al.*, 2007; Crampton, 2008). Saat ini ikan discus telah dibudidayakan dan menjadi ikan hias aquarium di negara-negara Asia Tenggara hingga di seluruh dunia (Crampton, 2008). Secara taksonomi hewan, *Symphysodon discus* termasuk dalam genus *Symphysodon* bersama dengan *Symphysodon aequifasciatus* dan *Symphysodon tarzoo* (Clarke, 2006; Crampton, 2008; Ready *et al.*, 2006). Pada ikan discus tidak ditemukan adanya sirip memanjang sehingga menjadikan bentuk tubuh ikan ini bundar pipih ke samping (Crampton, 2008), dan karena bentuk tubuh inilah maka menjadikan asal mula nama ikan ini disebut “discus” (Jason, 2023). Ikan discus memiliki sisi-sisi tubuh dengan pola beragam warna di antaranya nuansa merah, biru, coklat, dan hijau (Crampton, 2008). Kisaran panjang tubuh ikan discus antara 12,3-15,2 cm dengan berat tubuh untuk ikan dewasa antara 150-250 g (Crampton, 2008). Beberapa indikator yang digunakan untuk membedakan antara ikan discus jantan dan betina antara lain: secara keseluruhan ukuran tubuh ikan jantan lebih besar daripada ikan betina, bibir pada ikan jantan lebih tebal daripada betinanya, sirip punggung pada ikan jantan lebih runcing sedangkan pada ikan betina bulat (Satoh *et al.*, 2018). Kondisi karakter yang menunjukkan dimorfisme seksual pada ikan discus tersebut tidak dapat diamati apabila panjang tubuh ikan discus kurang dari 4 inci. Menurut Crampton (2008) terdapat 3 subspecies ikan discus yang digolongkan berdasarkan pigmentasi, yaitu a). *Brown Discus* (*Symphysodon aequifasciatus axelrodi*), b). *Green Discus* (*Symphysodon aequifasciatus aequifasciatus*), c). *Blue Striated Discus* (*Symphysodon aequifasciatus haraldi*).

Peluang pasar untuk bisnis ikan discus di kawasan Tangerang Selatan dan daerah sekitarnya masih terbuka lebar, kondisi ini tercermin dari peningkatan permintaan terhadap ikan discus yang terus bertambah. Perkembangan teknologi di zaman digital telah menjadikan terjadinya perubahan yang cukup signifikan dalam dunia bisnis termasuk bisnis ikan discus (Zalianty & Susanto, 2023), salah satu di antaranya munculnya *E-Business*, yang merupakan segala aktivitas bisnis yang dilakukan secara elektronik melalui internet (Aithal, 2016). Kegiatan *E-Business* meliputi beragam aspek, antara lain penjualan produk, pembelian produk, pemasaran produk, pengelolaan rantai pasokan, dan layanan konsumen (Zalianty & Susanto, 2023). Secara tidak langsung dengan adanya *E-Business* dalam usaha budidaya ikan discus memberikan peluang sangat besar pada pelaku bisnis untuk meningkatkan secara optimal, efisiensi, dan efektif pada bidang operasionalnya (Husain *et al.*, 2020). Beberapa bidang operasional dalam *E-Business* ikan discus antara lain proses penjualan, pengiriman, dan

pembayaran dapat dilakukan secara otomatis melalui *platform online*, sehingga menciptakan efisiensi dalam kegiatan bisnis sehari-hari (Zalianty & Susanto, 2023).

Merujuk pada seluruh uraian yang telah dikemukakan tersebut maka perlu dilakukan penelitian tentang manajemen bisnis budidaya ikan discus (*Symphysodon discus*) versi rumahan secara *online*, dengan tujuan untuk menghitung omzet dan profit per bulan dari hasil penjualan ikan discus versi rumahan secara *online*. Diharapkan dari data tersebut dapat diungkap beberapa faktor apa saja yang menjadi penyebab menurunnya omzet per bulan sekaligus solusi dan tantangan yang dihadapinya.

## 2 METODE

### 2.1 Waktu dan Tempat

Penelitian dilakukan selama 18 bulan dari Mei 2023 sampai dengan Oktober 2024, dengan lokasi penelitian di Usaha bisnis ikan hias discus “Adeeva Discus”, Jalan Tales 3, RT 03, RW 02, Kelurahan Pondok Cabe Ilir, Pamulang, Tangerang Selatan, Banten; tepatnya pada koordinat  $6^{\circ}20'13,5''$  BS dan  $106^{\circ}45'38,8''$  E. (Gambar 1).



**Gambar 1.** Lokasi penelitian usaha bisnis ikan hias discus “Adeeva Discus”

### 2.2 Metode Penelitian dan Sampel

Penelitian tentang manajemen bisnis budidaya ikan discus secara *online* dilakukan dengan menggunakan metode *marketing mix*/pemasaran bauran (Kotler & Armstrong, 2018), merupakan salah satu model bisnis yang seringkali dimanfaatkan oleh pebisnis dalam mengembangkan usahanya. Model bisnis merupakan suatu model pemikiran yang relatif dasar dalam memetakan bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menangkap, dan memberikan nilai (Osterwalder & Pigneur, 2010). Sedangkan *marketing mix* diartikan sebagai sekumpulan variabel yang saling berhubungan, yang dapat digunakan dan dikendalikan oleh otoritas perusahaan dalam mencapai tujuannya seperti tingkat penjualan atas barang dan jasa yang diinginkannya (Kotler & Armstrong, 2018). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berupa 21 aquarium berukuran 100 x 40 x 40 cm, dengan rata-rata jumlah ikan di setiap aquarium sebanyak 10 ekor berukuran 4 inci.

## 3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Arah pembahasan dalam materi ini lebih ditekankan pada kompleksitas manajemen pada bisnis ikan discus “Adeeva Discus” dari sudut pandang internal maupun eksternal, dan pengelolaan keuangan usaha bisnis ikan discus.

### 3.1 Tinjauan Secara Internal

Secara internal, bisnis ikan discus ini dikelola oleh perorangan (1 orang) dalam skala usaha yang relatif kecil modalnya yaitu sebesar Rp 37.135.000 pada tahun 2023 (Tabel 1). Modal tersebut bersumber dari dana tabungan pribadi, dengan jangkauan pemasaran masih sekitar Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi), dan juga omzet per bulan relatif tidak tinggi masih pada kisaran Rp 5.000.000.

Pengetahuan pelaku usaha tentang sistem budidaya ikan hias discus dalam aquarium diperoleh melalui belajar mandiri dari beragam sumber pengetahuan terkait ikan discus baik yang berasal dari materi *online* maupun *journal*, *textbook*, dan *dictionary*. Selain itu, pelaku usaha juga aktif dan tergabung dalam komunitas pehobi ikan discus sehingga memungkinkan terciptanya kondisi berbagai pengetahuan dalam budidaya ikan discus yang berbasis pengalaman. Pentingnya pelaku usaha harus memiliki dan menguasai pengetahuan tentang budidaya ikan hias termasuk masalah media pemeliharaan, pakan yang bergizi, dan jenis obat-obatan untuk mengantisipasi serangan virus maupun bakteri, diharapkan agar produk ikan hias yang dijualnya berkualitas tinggi (Pusvita *et al.*, 2022).

### 3.2 Tinjauan Secara Eksternal

Secara legal hukum usaha bisnis ikan discus ini tidak termasuk dalam kategori usaha perikanan yang wajib memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Hal ini didasarkan atas beberapa aturan yang diterbitkan oleh Pemerintah antara lain:

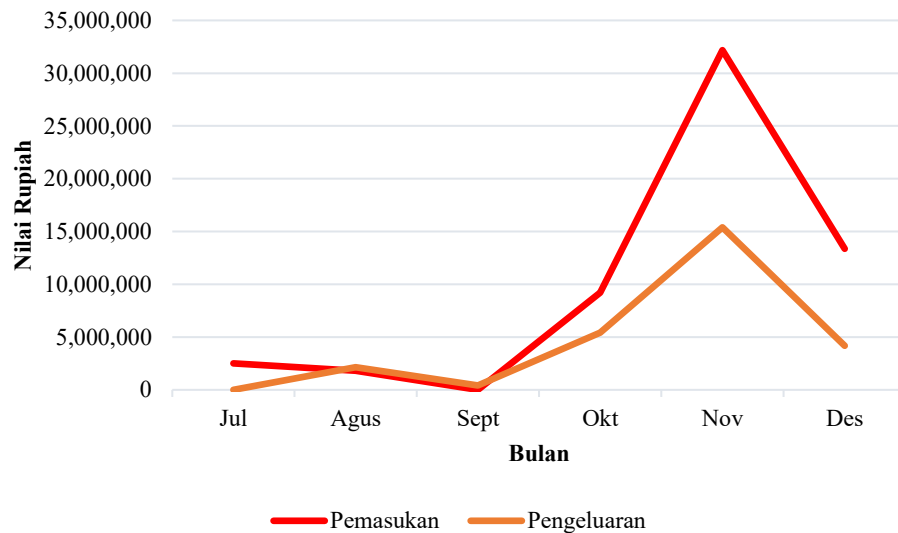
1. Undang-Undang No. 45 Tahun 2009 tentang perubahan atas Undang-Undang No. 31 Tahun 2004 tentang Perikanan pasal 1 dan pasal 7.
2. Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Indonesia Nomor 3/PERMEN-KP/2015 Tahun 2015 tentang Pendelegasian Wewenang Pemberian Izin Usaha di Bidang Pembudidayaan Ikan Dalam Rangka Pelaksanaan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kepada Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal.

### 3.3 Pengelolaan Keuangan Usaha Bisnis Ikan Discus “Adeeva Discus”

Pada awalnya bisnis ikan discus dalam aquarium ini merupakan usaha sampingan, selain profesi pelaku usaha yang saat ini masih bekerja di salah satu Perusahaan Jasa Cleaning Perkantoran, namun seiring berjalannya waktu bisnis ini cukup menjanjikan atas keuntungan yang diperolehnya, sehingga pelaku usaha semakin serius untuk menekuni bisnis ini dengan tetap sambil bekerja di perusahaan jasa tersebut. Berikut disajikan neraca perdagangannya.

**Tabel 1.** Neraca modal awal dan modal berkembang usaha bisnis ikan discus versi rumahan (dalam rupiah)

Aktiva		Pasiva	
Aktiva lancar		Kewajiban	
Kas	28.285.000		
Kas tambahan	30.000.000		
Total aktiva lancar	58.285.000	Total kewajiban	
		Modal	
		Modal awal	37.135.000
		Modal tambahan	30.000.000
Aktiva tetap			
Peralatan	7.350.000		
Mesin	1.500.000		
Total aktiva tetap	8.850.000	Total modal	67.135.000
Total aktiva	67.135.000	Total kewajiban dan total modal	67.135.000



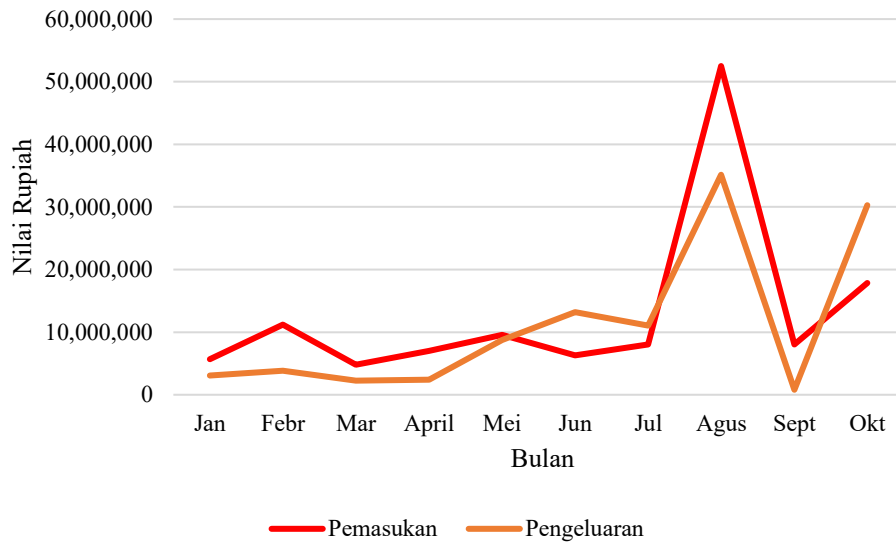
**Gambar 2.** Nilai pemasukan dan pengeluaran usaha bisnis ikan discus pada tahun 2023

Gambar 2 merupakan informasi tentang data pada tahun 2023 yang mengilustrasikan pola pertumbuhan usaha bisnis ikan discus yang cukup sehat dan berkembang. Hal ini ditunjukkan oleh perolehan nilai pertumbuhan rata-rata untuk pemasukan yang selalu lebih tinggi daripada nilai pengeluarannya. Besaran nilai pemasukan rata-rata dalam 6 bulan menunjukkan bahwa, nilai pemasukan tertinggi terjadi pada bulan November meskipun diimbangi dengan nilai pengeluaran yang tinggi pula, sedangkan nilai pemasukan maupun pengeluaran terendah terjadi di bulan September. Tingginya nilai pemasukan maupun pengeluaran tersebut dapat terjadi karena permintaan pasar atas varietas ikan discus yang cukup tinggi sehingga pelaku usaha berupaya untuk memenuhi permintaan pasar tersebut. Rendahnya nilai pemasukan dan pengeluaran dapat terjadi karena kondisi sepiunya pasar yang dipicu oleh persaingan bisnis sejenis berbasis lelang sehingga mendorong terjadinya penurunan harga (merosot) ikan discus di pasaran.

Pada tahun 2023 tersebut profit usaha bisnis ikan discus ini dapat mencapai Rp 31.495.000 dengan omzet rata-rata per bulan sebesar Rp 9.838.000. Apabila merujuk pada modal awal sebesar Rp 37.135.000 (Tabel 1), kemudian disandingkan dengan nilai profit sebesar Rp 31.495.000 dan omzet rata-rata per bulan sebesar Rp 9.838.000, maka dapat dikatakan pada tahun 2023 bisnis ikan discus tersebut berjalan dan berkembang secara sehat sesuai rambu-rambu usaha bisnis yang digunakan pada umumnya. Hal ini terjadi karena, usaha bisnis ikan discus ini masih pada tahap pemula yang baru mengawali bisnisnya sehingga belum banyak pengalaman maupun strategi yang diterapkannya.

Pada tahun 2024 usaha bisnis ikan discus “Adeeva Discus” terindikasi telah menunjukkan pertumbuhan yang lebih baik bila dibandingkan dengan waktu usaha tersebut dikelola pada tahun 2023 (Gambar 3). Hal ini ditandai dengan besaran nilai rupiah di awal pemasukan sebesar Rp 5.700.000 (Gambar 3) sedangkan di tahun 2023 nilai awal pemasukannya sebesar Rp 2.500.000 (Gambar 2). Memang secara keseluruhan nilai rata-rata pemasukan setiap bulan untuk bisnis ikan discus ini adakalanya naik namun terkadang juga turun, dan nilai puncak tertinggi dicapai pada bulan Agustus sekitar Rp 52.500.000. Tingginya nilai pemasukan ini terjadi karena pelaku usaha mendapatkan dana suntikan sebagai modal tambahan sebesar Rp 30.000.000 (Tabel 1). Pertumbuhan nilai pemasukan usaha bisnis ikan discus ini juga tidak terlepas dari pengimbangan pertumbuhan pengeluarannya, bahkan pada bulan Oktober besaran nilai pengeluaran melebihi nilai pemasukannya, sekitar 59% lebih tinggi dari nilai pemasukan (Gambar 3). Kondisi tingginya pengeluaran dapat terjadi karena sepiunya

pasar tetapi kebutuhan akan pakan yang relatif mahal harganya tetap harus disuplai, selain itu juga karena banyak ikan yang terkena penyakit sehingga mati. Terdapat kemiripan dengan pendapat Az Zahra *et al.* (2022) bahwa salah satu faktor yang menjadikan keberhasilan usaha bisnis budidaya ikan hias adalah faktor kualitas pakan yang diberikannya, namun begitu perlu dipertimbangkan pula harga pakan ikan hias yang cenderung meningkat sehingga akan memicu dan mempengaruhi biaya produksi yang semakin melambung.



**Gambar 3.** Nilai pemasukan dan pengeluaran usaha bisnis ikan discus pada tahun 2024

Apabila dikaji secara menyeluruh maka pada tahun 2024 usaha bisnis ikan discus mendapatkan profit sebesar Rp 20.250.000 dengan rata-rata nilai omzet per bulan sebesar Rp 13.103.000. Kondisi usaha bisnis ikan discus ini jika dibandingkan dengan keadaan keuangan di tahun 2023, maka untuk perolehan profit mengalami penurunan (36%) sedangkan untuk omzet mengalami kenaikan sebesar 25%. Turunnya nilai perolehan profit ini dikarenakan antara lain persaingan bisnis ikan discus yang semakin meningkat, perubahan dalam tren pasar misalnya model bisnis ikan discus melalui jual beli melalui sistem lelang secara *online*, dan harga produk yang kurang terjangkau yang dipicu oleh keinginan para pembeli untuk mendapatkan ikan discus dengan harga murah tetapi kualitas bagus. Selain itu, juga karena suplai bahan baku (pakan ikan, varietas bibit ikan discus tertentu) yang tidak stabil. Kondisi turunnya nilai profit tersebut sesuai dengan pendapat Nurrahman *et al.* (2024) yang menyatakan bahwa persaingan bisnis merupakan salah satu penyebab turunnya profit usaha bisnis budidaya jangkrik dan makanan dimsum.

Namun begitu, sebagai pelaku usaha khususnya bisnis ikan discus tentu memiliki prinsip dalam mengelola bisnis agar omzet per bulannya tetap terjaga bahkan mengalami kenaikan. Prinsip yang dimaksud di antaranya mempertahankan kualitas dan harga produk agar tetap terjaga serta bertahan. Prinsip tersebut sesuai dengan pendapat Oktaviandi (2020), bahwa meskipun para pesaing bisnis ikan hias menjual dengan harga lebih murah dan tentunya dengan kualitas ikan yang kurang bagus, namun berbeda dengan Kelompok Tani Sugoi's yang memposisikan bahwa mempertahankan tingginya kualitas ikan hias memperlihatkan produk yang unggul walaupun harga tinggi.

Di samping itu, penurunan omzet juga dapat dipicu oleh persaingan usaha bisnis discus lewat jual beli dengan sistem lelang secara *online*. Merujuk pada suatu kajian etika bisnis yang dibenarkan oleh salah satu keyakinan di negara kita, bahwa jual beli ikan hias dengan sistem



lelang secara *online* disarankan untuk dapat dihindari karena cenderung tidak sesuai dengan prinsip dasar etika bisnis khususnya tidak dapat dipenuhinya perilaku rasa berkeadilan, sehingga tidak terbentuk keseimbangan maupun kebersamaan di antara para pelaku usaha bisnis (Ramadhan & Fikriyah, 2022). Sebagai salah satu solusi dalam menghadapi jual beli ikan discus dengan sistem lelang secara *online*, maka sampai saat ini pelaku usaha berusaha untuk mengantisipasi dengan cara memperhitungkan subsidi silang antara hasil penjualan varietas ikan discus yang banyak diminati pembeli, dengan menurunkan harga varietas lain yang nilai jualnya masih dirasa lebih tinggi daripada harga jual di tempat lelang.

#### 4 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis tentang pengelolaan keuangan pada usaha bisnis ikan discus “Adeeva Discus” dapat disimpulkan bahwa usaha bisnis ini mendapatkan profit sebesar Rp 31.495.000 dengan rata-rata nilai omzet per bulan sebesar Rp 9.838.000 pada tahun 2023. Perolehan profit tahun 2024 sebesar Rp 20.250.000 sedangkan rata-rata nilai omzet per bulannya sebesar Rp 13.103.000. Secara keseluruhan pertumbuhan usaha bisnis ikan discus ini relatif sehat dan berkembang.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aditya Ramadhan, R., & Fikriyah, K. (2022). TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP JUAL BELI IKAN CUPANG DENGAN SISTEM LELANG ONLINE DI INSTAGRAM WILAYAH SIDOARJO. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(8), 1301–1318. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i8.163>
- Aithal, S. (2016). A Review On Various E-Business And M-Business Models & Research Opportunities. *International Journal of Management, IT and Engineering*, 6(1), 275–298.
- Amado, M. V., Farias, I. P., & Hrbek, T. (2011). A Molecular Perspective on Systematics, Taxonomy and Classification Amazonian Discus Fishes of the Genus *Symphysodon*. *International Journal of Evolutionary Biology*, 2011, 1–16. <https://doi.org/10.4061/2011/360654>
- Az Zahra, S., 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. In S. Herlinda & et al. (Eds.), *Prosiding Seminar Nasional Lahan Suboptimal ke-10, Universitas Sriwijaya (UNSRI)* (pp. 786–792). Universitas Sriwijaya.
- Bleher, H. (2006). *Bleher's Discus* (1st edition, Vol. 1). Aquapress.
- Bleher, H., Stölting, K. N., Salzburger, W., & Meyer, A. (2007). Revision of the genus *Symphysodon* Heckel, 1840 (Teleostei: Perciformes: Cichlidae) based on molecular and morphological characters. *International Journal of Ichthyology*, 12(4), 133–174.
- Clarke, M. (2006, November 28). New Discus named *Symphysodon tarzoo*. *Practical Fishkeeping*. <https://web.archive.org/web/20090307162702/http://www.practicalfishkeeping.co.uk/pfk/pages/item.php?news=1145>
- Crampton, W. G. R. (2008). Ecology and life history of an Amazon floodplain cichlid: the discus fish *Symphysodon* (Perciformes: Cichlidae). *Neotropical Ichthyology*, 6(4), 599–612. <https://doi.org/10.1590/S1679-62252008000400008>
- El-Ghany, N. A. A., El-khatib, N. R., & Salama, S. S. A. (2014). Causes of mortality in Discus fish (*Symphysodon*) and trials for treatment. *Egyptian Journal for Aquaculture (EgyJAquac)*, 4(2), 1–12.
- Husain, H., Wahyudi, M., Safi'i, M., & Zarlis, M. (2020). E-Bisnis Solusi Inovatif Penggerak Ekonomi Masyarakat Pandemi Covid 19. *Prosiding SENARIS 2020: Strategi Bijak Dan Kreatif Perguruan Tinggi Dimasa New Normal Pandemi COVID-19*, 100–104.

- Jason, R. (2023, March 25). *Discus Fish Care: A Guide to Species and Breeding*. Build Your Aquarium (BYA). <https://www.buildyouraquarium.com/discus-fish/>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing* (17th ed.). Pearson Education.
- Nurrahman, S., Saefullah, A., AR, R., Sitohang, R. M., Syaputra, R., & Hakim, M. P. (2024). Pemanfaatan Platform Digital E-commerce Tiktok & Shopee Affiliate dalam Manajemen Resiko dan Ketahanan UMKM Budidaya Jangkrik dan Usaha Dimsum. *JCRE: Journal of Community Research and Engagement*, 1(1), 23–35.
- Oktaviandi, R. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Ikan pada Kelompok Tani Sugoi's Kabupaten Sukabumi. *SYNTAZ IDEA*, 2(10), 827–836.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons, Inc.
- Pusvita, N. I., Bidayani, E., & Syaputra, D. (2022). STRATEGI RESILIENSI PEMBUDIDAYA IKAN HIAS AIR TAWAR DI KOTA PANGKALPINANG. *Jurnal Perikanan Unram*, 12(1), 45–53. <https://doi.org/10.29303/jp.v12i1.273>
- Ready, J. S., Ferreira, E. J. G., & Kullander, S. O. (2006). Discus fishes: mitochondrial DNA evidence for a phylogeographic barrier in the Amazonian genus *Symphysodon* (Teleostei: Cichlidae). *Journal of Fish Biology*, 69(sb), 200–211. <https://doi.org/10.1111/j.1095-8649.2006.01232.x>
- Satoh, S., Tanoue, H., & Mohri, M. (2018). Costs and benefits of biparental mucus provisioning in discus fish (*Symphysodon aequifasciatus*). *Ichthyological Research*, 65(4), 510–514. <https://doi.org/10.1007/s10228-018-0636-5>
- Zalianty, C. F., & Susanto, A. (2023). MENGANALISIS DAN PERANCANGAN E-BUSINESS DALAM POTENSI PERTUMBUHAN USAHA BUDIDAYA IKAN HIAS DISCUS SURABAYA 88. *Journal of Economics, Business, Management, Accounting and Social Sciences(JEBMASS)*, 1(6), 233–236.