

## Pengembangan Rintisan Usaha Ikan Discus di Era Digital

Bayu Eka Wicaksana<sup>1</sup>, Idha Farida<sup>1</sup>, Diarsi Eka Yani<sup>1</sup>, Anak Agung Made Sastrawan Putra<sup>1</sup>, Anak Agung Made Sastrawan Putra<sup>1</sup>, Tengku Eduard Azwar Sinar<sup>1</sup>, Deby Ananda Difah<sup>1</sup>, Faujatul Hasanah<sup>1</sup>, Zaenal Abidin<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Universitas Terbuka (Banten)

### Abstrak

**Kata Kunci:**  
BMC, Ikan  
Discus,  
Wirausaha  
Mahasiswa,  
Model Bisnis

Ikan discus merupakan salah satu komoditas ikan hias yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan permintaan pasar yang terus meningkat, baik di dalam negeri maupun internasional. Usaha rintisan ikan discus yang dikelola oleh salah satu mahasiswa Universitas Terbuka menghadapi kendala dalam hal pengetahuan dan keterampilan bisnis yang memadai. Oleh karena itu, diperlukan program pelatihan yang komprehensif untuk membantu mengatasi tantangan ini. Kegiatan ini dilaksanakan melalui beberapa tahap, yaitu: (1) pelatihan teori dan studi kasus tentang ekspor ikan discus dan strategi pemasaran internasional; (2) workshop pembuatan model bisnis canvas untuk merancang strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan, serta (3) pelatihan pembuatan display produk untuk meningkatkan daya tarik visual dan pemasaran produk ikan discus. Setiap tahap pelatihan dilakukan dengan pendekatan partisipatif dan interaktif, melibatkan simulasi dan studi kasus nyata. Pelatihan ini berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa dalam bidang ekspor ikan discus, perencanaan bisnis, dan pemasaran produk. Mahasiswa yang mengikuti program ini mampu merancang model bisnis yang lebih terstruktur, serta membuat display produk yang profesional dan menarik. Kegiatan ini memberikan dampak positif yang signifikan bagi mitra terlibat. Mereka menjadi lebih percaya diri dalam mengembangkan bisnis ikan discus dan memiliki peluang yang lebih besar untuk sukses di pasar global. Dengan demikian, program ini tidak hanya membantu mahasiswa dalam mengembangkan keterampilan bisnis mereka, tetapi juga mendukung pengembangan ekonomi masyarakat sekitar .

#### **A. Pendahuluan** [*Calibri, 12-point, bold, upper case and left alig.*]

Industri perikanan mengalami pertumbuhan yang signifikan. Kementerian Kelautan dan Perikanan mencatatkan terjadinya surplus neraca perdagangan

sebesar USD 3,87 miliar pada periode Januari sampai dengan September 2024. Angka surplus ekspor ini meningkat 7,2 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya (Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, 2024). Salah satu komoditas ekspor perikanan di Indonesia adalah ikan hias. Jenis komoditas ekspor ikan hias Indonesia antara lain arwana, cupang, maskoki, botia, koi, oscar dan discus. Negera tujuan ekspor ikan hias antara lain Tiongkok, Amerika Serikat, Rusia, Kanada dan Singapura.

Ikan discus merupakan salah satu komoditas ekspor ikan hias Indonesia yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Ikan discus banyak digemari orang karena keindahan warna dan coraknya yang beragam. Harga ikan discus mampu mencapai ratusan ribu per ekornya (Latip, 2022). Dengan berkembang dan bertambahnya jumlah penggemar ikan discus membuat usaha budidaya ikan discus memiliki prospek untuk dikembangkan.

Adeeva Discus merupakan usaha penjualan ikan discus yang diinisiasi oleh salah satu mahasiswa Universitas Terbuka. Adeeva Discus melayani pembelian ikan discus baik dalam bentuk anakan maupun indukan dengan berbagai macam corak dan warna. Usaha ini telah dijalankan selama hampir 5 (lima) tahun. Hasil observasi usaha budidaya ikan discus menemukan bahwa usaha yang sedang dikembangkan memiliki peluang untuk dilakukannya ekspor. Untuk itu perlu adanya pendampingan dalam bentuk penyuluhan ekspor dan pendampingan untuk pengembangan model bisnis dengan memanfaatkan teknologi digital.

Penyuluhan tentang ekspor sangat penting untuk memberikan wawasan dan keterbukaan mitra terkait dengan potensi ekspor ikan discus. Kegiatan ekspor akan mendorong ekonomi lokal untuk semakin maju dengan peningkatan pendapatan, terbukanya peluang pasar baru, efisiensi biaya, pengetahuan baru dan akses ke teknologi (Astuti & Ayuningtyas, 2018). Pengembangan model bisnis Adeeva Discus yang mengarah pada pemanfaatan teknologi digital sangat penting dilakukan dengan tujuan untuk pengembangan dan keberlanjutan usaha. Teknologi digital membuat suatu unit usaha dapat lebih efisien dan mampu menjangkau pasar global secara luas (Pangandaheng, 2022). Menurut Siringo-ringo (2023), unit bisnis yang mengadopsi teknologi

digital akan memiliki keunggulan kompetitif karena dapat lebih cepat beradaptasi terhadap perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan. Pendamping yang dilakukan terhadap unit usaha Adeeva Discus baik melalui penyuluhan tentang ekspor dan pengembangan bisnis model diharapkan akan mampu meningkatkan pendapatan usaha dan keberlanjutan usaha.

## **B. Metode Pelaksanaan**

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Pengembangan Kewirausahaan untuk usaha rintisan ikan discus dilakukan dalam beberapa tahapan. Setiap kegiatan dilakukan pada waktu yang berbeda sesuai dengan analisa kebutuhan dan prioritas kegiatan. Adapun tahapan kegiatan yang dilakukan antara lain penyuluhan tentang ekspor ikan hias, pendampingan penyusunan Bisnis Model Canvas (BMC) dan pendampingan pembuatan display produk ikan discus di lokasi usaha Adeeva Discus yang berlokasi di Jalan Talas III No. 9 Pondok Cabe Ilir, Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan. Secara rinci tahapan kegiatan pelaksanaan dijelaskan sebagai berikut.

1. Tahapan penyuluhan tentang ekspor ikan hias. Sasaran penyuluhan tentang ekspor ikan discus adalah pengelola usaha Adeeva Discus, masyarakat RT 03 Pondok Cabe Ilir dan mahasiswa PS Agribisnis. Pemberian penyuluhan ekspor ikan hias dilakukan untuk memberikan pengetahuan dan membuka persepsi tentang peluang ekspor ikan hias bagi pengelola usaha dan masyarakat sekitar. Penyuluhan tentang ekspor ikan hias akan memiliki dampak pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan, melalui penyuluhan pelaku usaha akan mampu memahami prosedur ekspor, regulasi internasional dan standar kualitas yang harus dipenuhi
2. Tahapan pendampingan penyusunan Bisnis Model Canvas (BMC). Sasaran dari kegiatan pendampingan ini adalah pengelola usaha Adeeva Discus. Pendampingan BMC ini dilakukan dengan tujuan untuk dapat mengidentifikasi operasional bisnis dan peluang bisnis untuk dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pasar. Pendampingan pembuatan BMC

akan memiliki dampak pada penyesuaian produk sesuai dengan target pasarnya (*market-fit*).

3. Tahapan pendampingan pembuatan display produk ikan discus. Sasaran pada kegiatan ini adalah pengelola usaha Adeeva Discus. Pendampingan pembuatan display produk ikan discus perlu dilakukan untuk memberikan pengalaman menarik bagi konsumen yang berkunjung ke tempat usaha Adeeva Discus. Pendampingan pembuatan display produk akan memberikan dampak bagi peningkatan penjualan *on-site* produk ikan discus sekaligus mengedukasi bagi masyarakat yang ada disekitar lokasi usaha.
- 4.

### C. Hasil dan Pembahasan

Usaha ikan discus merupakan usaha yang memiliki potensi untuk dapat dikembangkan. Potensi keuntungan usaha komoditas ikan discus tidak hanya pada penjualan ikan namun juga pada penjualan indukan, benih dan larva. Penjualan indukan banyak diperjual belikan untuk mendapatkan genetik ikan discus yang baik. Menurut Dzulhasni dkk (2023) larva ikan discus memiliki nilai ekonomis tinggi. Berdasarkan analisis potensi kelayakan usaha, larva ikan discus memiliki potensi untuk memperoleh keuntungan yang tinggi dan layak untuk dikembangkan.

Adeeva Discus merupakan usaha budidaya ikan discus yang dikelola salah satunya oleh Mahasiswa Universitas Terbuka. Adeeva Discus telah menjalankan usaha selama hampir 5 (lima) tahun. Pada tahun 2023, tim PkM Program Studi Agribisnis menangkap potensi unit usaha ini dengan melakukan pendampingan khususnya terkait dengan teknis budidaya ikan hias, strategi pemasaran digital dan penyusunan laporan keuangan sederhana. Untuk lebih meningkatkan pengembangan usaha khususnya di era digital maka dilakukan pendampingan tentang ekspor, penyusunan BMC dan pembuatan ruang display produk.

Hasil dari setiap tahapan kegiatan dari PkM Pengembangan Kewirausahaan pada unit usaha Adeeva Discus dapat dijelaskan secara rinci sebagai berikut:

## 1. Penyuluhan tentang Ekspor Produk Ikan Hias

Kegiatan penyuluhan tentang Ekspor Produk Ikan Hias dilakukan pada hari Jum'at, 12 Juli 2024 yang berlokasi di Lapangan Badminton RT 03 Pondok Cabe Ilir, Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan. Kegiatan penyuluhan tentang Ekspor Produk Ikan Hias mengangkat tema: *"Potency of Ornamental Fish in Global Market"* dengan menghadirkan narasumber Prof. Song Soo Lim yang berasal dari Korea University. Kegiatan ini dihadiri oleh Pengelola usaha Adeeva Discus, Masyarakat RT 03 Pondok Cabe Ilir, Dosen serta Mahasiswa Program Studi Agribisnis. Peserta kegiatan penyuluhan ekspor produk ikan hias ini mencapai 50 orang. Materi yang diberikan berupa edukasi terkait dengan peluang bisnis komoditas ikan hias di pasar internasional. Beberapa jenis ikan hias tersebut antara lain Arwana, Cupang, Channa dan Discus. Selain daripada itu, pada kegiatan ini juga disampaikan terkait dengan kiat-kiat yang harus dilakukan oleh produsen ikan hias untuk dapat menembus pasar internasional seperti melalui jaringan pemasaran yang berbasis digital dan kelengkapan dokumen ekspor. Kegiatan ini berlangsung sangat interaktif dengan antusiasme yang tinggi dari para peserta. Dampak dari kegiatan penyuluhan tentang ekspor produk ikan hias mampu memberikan pemahaman dan persepsi yang baru untuk peserta pelatihan tentang potensi ekspor ikan hias yang selanjutnya akan mendorong pelaku usaha untuk dapat memanfaatkan peluang pendapatan dari kegiatan ekspor ikan hias.

*Gambar 1.*

*Pemberian Materi tentang Potency of Ornamental Fish in Global Market*



## 2. Pendampingan Penyusunan BMC

Kegiatan pendampingan penyusunan BMC usaha Adeeva Discuss dilakukan pada hari Senin, tanggal 02 September 2024. Kegiatan ini dilaksanakan di lokasi Usaha Adeeva Discuss yang beralamat pada Jalan Talas III No. 9 Pondok Cabe Ilir, Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan. Sasaran dari kegiatan ini adalah pengelola usaha Adeeva Discuss. Adapun jumlah peserta pada kegiatan ini sebanyak 17 peserta. Pada kegiatan ini materi yang diberikan adalah pengetahuan dan teknik dalam menyusun serta mengidentifikasi elemen – elemen pada Bisnis Model Canvas. BMC merupakan metode yang digunakan dalam dunia kewirausahaan untuk merepresentasikan model usaha yang dimiliki dalam satu lembar kanvas. BMC terdiri atas elemen-elemen inti dalam suatu bisnis. Salah satu keunggulan BMC adalah kemudahannya dalam mengubah-ubah model bisnis dengan cepat dan melihat implikasi perubahan suatu elemen pada elemen bisnis lainnya (Athia dkk, 2018). Kegiatan berlangsung dengan baik dengan dukungan partisipasi aktif baik oleh peserta kegiatan. Pada kegiatan ini telah dihasilkan output berupa hasil identifikasi BMC untuk usaha Adeeva Discuss. Melalui identifikasi model bisnis tersebut akan memberi dampak terhadap fokus elemen startegis yang paling penting dalam pengembangan dan keberlanjutan usaha. Selain daripada itu, diharapkan Adeeva Discuss dapat lebih fleksible dan adaptif terhadap perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan khususnya di Era Digital.

### *Gambar 2*

#### *Pemberian Materi tentang BMC*



### 3. Pendampingan Pembuatan Ruang Display Produk

Kegiatan pendampingan pembuatan ruang display produk pada usaha Adeeva Discus dilakukan pada hari Selasa, tanggal 15 Oktober 2024. Kegiatan ini dilaksanakan di lokasi Usaha Adeeva Discus yang berlokasi di Jalan Talas III No. 9 Pondok Cabe Ilir, Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan. Peserta dari kegiatan ini adalah pengelola usaha Adeeva Discus. Adapun jumlah peserta pada kegiatan ini sebanyak 10 peserta. Pada kegiatan ini materi yang diberikan adalah tentang manfaat pentingnya pembuatan ruang display produk yang menarik. Pembuatan display produk memiliki tujuan penting dalam suatu usaha antara lain menarik perhatian konsumen, meningkatkan visibilitas produk, dan meningkatkan penjualan produk. Melalui strategi display produk yang efektif, produsen dapat meningkatkan penjualan produk dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi konsumen. Pada akhirnya akan memberikan dampak pada loyalitas pelanggan. Kegiatan pendampingan ruang display produk berlangsung interaktif. Peserta secara aktif bertanya dan melakukan perbaikan berdasarkan hasil diskusi yang dilakukan dengan tim PkM PS Agribisnis. Dampak dari kegiatan ini adalah tersedianya ruang display produk ikan discus untuk usaha Adeeva Discus.

#### *Gambar 3*

*Kegiatan Pendampingan Pembuatan Display Produk Ikan Discus*



#### D. Simpulan

Adeeva Discus merupakan usaha budidaya ikan discus yang dikelola salah satunya oleh Mahasiswa Universitas Terbuka yang memiliki potensi untuk dapat berkembang di Era Digital. Kegiatan PkM Pengembangan Kewirausahaan dilakukan pada unit usaha Adeeva Discus didasarkan pada prioritas kebutuhan yang terdiri atas penyuluha ekspor, pendampingan penyusunan BMC serta pendampingan pembuatan ruang display. Kegiatan penyuluhan ekspor memberikan dampak utamanya pada keterbukaan akses informasi dan persepsi masyarakat terhadap peluang ekspor pada ikan hias. Kegiatan penyusunan BMC untuk usaha Adeeva memberikan dampak untuk usaha tersebut dapat melakukan inovasi produk dan menentukan startegi yang tepat khususnya dalam hal teknologi digital agar berkembang dan berkelanjutan. Kegiatan pendampingan pembuatan ruang display untuk produk ikan discus memberikan dampak baik berupa pengetahuan dan keterampilan dalam mendisplay produk agar calon konsumen memiliki pengalam menarik dalam berbelanja yang akhirnya menciptakan loyalitas pelanggan.

#### E. Referensi

Astuti, I. P., & Ayuningtyas, F. J. (2018). Pengaruh ekspor dan impor terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia. *Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan*, 19(1), 1-10.

- Athia, I., Saraswati, E., & Normaladewi, A. (2018). Penerapan Business Model Canvas (Bmc) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Malang. *JU-ke (Jurnal Ketahanan Pangan)*, 2(1), 66-75.
- Dzulhasni, S., Prastiti, L. A., Subhan, R. Y., & Fatimah, N. (2023). Analisis Potensi Kelayakan Usaha Budidaya Larva Ikan Discus (*Symphysodon sp.*). *Jurnal Ilmu-ilmu Perikanan dan Budidaya Perairan*, 18(2), 161-169.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. (2024). Surplus Ekspor Perikanan Melonjak Jadi Kado Spesial HUT Ke-25 KKP Siaran Pers Kemeterian Kelautan dan Perikanan Nomor : SP.386/SJ.5/X/2024. <https://kkp.go.id/news/news-detail/surplus-ekspor-perikanan-melonjak-jadi-kado-spesial-hut-ke-25-kkp-ROQY.html>. Diakses pada: 28 Oktober 2024
- Latip, M. A. (2022). *RANCANG BANGUN SISTEM OTOMATIS PENGKONDISIAN AIR UNTUK MEMINIMALISIR RESIKO KEMATIAN IKAN DISCUS* (Doctoral dissertation, Politeknik Harapan Bersama).
- Pangandaheng, F., Maramis, J. B., Saerang, D. P. E., Dotulong, L. O. H., & Soepeno, D. (2022). Transformasi digital: sebuah tinjauan literatur pada sektor bisnis dan pemerintah. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 10(2).
- Siringo-ringo, M. M. (2023). Peran Sektor Teknologi dalam Mendorong Inovasi dan Pertumbuhan Ekonomi di Tahun 2023. *Circle Archive*, 1(2).