

## **Analisis Struktur Biaya dan Profitabilitas Usaha Ikan Golden Denisoni (*Sahyadria denisonii*) di Azzam Aquari, Bojong Rangkas, Kabupaten Bogor, Jawa Barat**

**\*Belinda Astari, Apriana Vinasyiam, Afina Darajah Setiawati, Astrid Melani, Cindy Faticha Permata Dewi, Hafiz Syafiq, Junita Putri Amelia, dan Nanda Rukmana**

Departemen Budidaya Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan,

Universitas IPB, Bogor, Jawa Barat 16680, Indonesia

\*e-mail korespondensi: [belindast@apps.ipb.ac.id](mailto:belindast@apps.ipb.ac.id)

**Abstract.** *Golden Denisoni (Sahyadria denisonii) is one of the most valuable freshwater ornamental fish commodities with strong prospects in the international niche market. This species is widely demanded due to its attractive coloration, premium mutation strains, and limited number of consistent producers. This writing was developed based on interview notes with Mr. Wisnu, the manager of a golden denisoni farming business located in Bogor Regency, West Java. Information was collected through direct discussions regarding the history of the business, breeding and rearing activities, market demand, operational resources, cost components, and constraints faced during cultivation. The results indicate that the largest demand comes from export markets, particularly China, where buyers seek high-quality clear fish for ornamental trade. The selling price of clear 2-inch golden denisoni ranges from IDR 20,000 to 25,000 per individual, reflecting the high economic value of this commodity. Key farming activities include mutation breeding, juvenile rearing, daily water exchange, and intensive aeration to prevent ammonia accumulation and maintain dissolved oxygen levels. Major challenges encountered in production are fungal infections, environmental stress, and fish mortality caused by human error in farm monitoring. The collected information was structured using the business model canvas framework, covering customer segments, value propositions, distribution channels, customer relationships, key activities, key resources, partnerships, cost structure, and revenue streams. Overall, golden denisoni farming demonstrates significant profitability potential as a premium ornamental aquaculture business. Sustainable growth of this sector requires consistent water quality management, improved operational control, and strengthened market partnerships to ensure stable production and continuous export supply.*

**Keywords :** *Aquaculture, Business Model Canvas, Golden Denisoni, Ornamental fish*

**Abstrak.** Ikan golden denisoni (*Sahyadria denisonii*) merupakan salah satu komoditas ikan hias air tawar bernilai ekonomi tinggi dengan peluang besar pada pasar niche internasional. Spesies ini diminati karena memiliki warna menarik, karakter mutasi premium, serta jumlah produsen yang masih terbatas sehingga permintaan pasar sering kali lebih tinggi dibandingkan ketersediaan stok. Tulisan ini disusun berdasarkan notulensi hasil wawancara dengan Pak Wisnu sebagai pengelola usaha budidaya golden denisoni yang berlokasi di Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Informasi dikumpulkan melalui tanya jawab langsung mengenai sejarah usaha, proses breeding dan pembesaran, target pasar, sumber daya operasional, struktur biaya, serta kendala yang dihadapi dalam kegiatan budidaya. Hasil menunjukkan bahwa permintaan terbesar berasal dari pasar ekspor, terutama China, dengan harga jual ikan ukuran 2 inci yang sudah clear berkisar antara Rp20.000–Rp25.000 per ekor. Aktivitas utama usaha meliputi pemijahan mutasi, pendederan, pembesaran, serta pengelolaan kualitas air melalui pergantian air harian dan penggunaan sistem aerasi untuk mencegah penumpukan amonia. Kendala utama yang ditemukan adalah serangan penyakit jamur, stres lingkungan, serta risiko kematian ikan akibat kelalaian sumber daya manusia dalam pemantauan farm. Informasi yang diperoleh kemudian disusun menggunakan kerangka business model canvas (BMC) yang mencakup segmen pelanggan, nilai produk, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aktivitas kunci, sumber daya utama, kemitraan, struktur biaya, dan aliran pendapatan. Secara keseluruhan, usaha budidaya golden denisoni memiliki potensi besar sebagai bisnis ikan hias premium apabila didukung pengelolaan kualitas air yang konsisten, kontrol operasional yang baik, serta penguatan jaringan pasar ekspor.

**Kata kunci :** *Business Model Canvas, Budidaya, Golden Denisoni, Ikan hias*

### **PENDAHULUAN**

Usaha budidaya ikan hias menjadi salah satu kegiatan yang mampu menjadi sumber penghasilan bagi para pembudidaya maupun pelaku usaha, sehingga dapat membantu meningkatkan pendapatan (Saputra dan Efianda 2020). Realisasi produksi ikan hias pada 2016 tercatat sebesar 1,9 miliar ekor atau sekitar 90,64% dengan ikan koi (*Cyprinus rubrofuscus*) sebagai salah satu komoditas yang bernilai tinggi, serta memiliki harga yang relatif stabil sehingga budidayanya berpeluang memberikan keuntungan besar (Iskandar *et al.* 2021). Ikan hias memiliki prospek pengembangan yang besar karena permintaan pasar terus meningkat serta didukung ketersediaan sumber daya yang memadai. Keindahan warna, keunikan bentuk, dan karakter perilaku tiap spesies memberikan nilai tambah ekonomi yang tinggi sehingga mendorong peluang usaha dan ekspor (Renitasari dan Ihwan 2021). Azzam Aquari merupakan salah satu unit usaha yang memasarkan ikan Golden Denisonii sebagai komoditas unggulan. Budidaya ikan hias air

tawar memiliki keunggulan dibandingkan ikan konsumsi karena perputaran modal relatif cepat. Kebutuhan investasi usaha ini juga cenderung lebih rendah dengan pangsa pasar yang masih terbuka luas. Pengembangan strain baru dapat dilakukan secara mandiri sehingga meningkatkan daya saing pelaku usaha. Spesies yang banyak diminati penghobi dan aquascaper adalah ikan denisoni atau *Sahyadria denisonii* yang banyak dibudidayakan di negara beriklim tropis karena memiliki nilai estetika tinggi dan permintaan pasar yang stabil (Simanungkalit *et al.* 2025). Percepatan pertumbuhan larva denisoni bisa dilakukan dengan penambahan 25–50% air reverse osmosis atau pemurnian air pada media budidaya, selain itu hal tersebut juga bisa meningkatkan tingkat kelangsungan hidup pada ikan denisoni (Darmawan *et al.* 2023).

Pengembangan teknik budidaya yang mencakup pemeliharaan dan pemasaran sangat berdampak secara signifikan dalam usaha atau bisnis komoditas ikan hias yang berpotensi diperjual belikan di luar pasar nasional. Salah satu ikan hias air tawar yang memiliki nilai jual dan memiliki jumlah peminat dari luar negeri adalah ikan denisoni (*Puntius denisonii*) yang biasanya diburu oleh para penghobi ikan hias, seperti di Eropa, Jepang, Hongkong, dan lain sebagainya (Simanungkalit *et al.* 2025). Kepemilikan harga yang cukup tinggi dibanding dengan ikan hias lainnya, tetapi menjual fisik yang menjanjikan, menjadikan seseorang yang memiliki hobi memelihara ikan hias, sanggup untuk membelinya. Strategi produksi dan pemeliharaan yang cukup rumit dan memerlukan waktu yang panjang dari yang berukuran benih sampai siap diperjual belikan menjadikan harganya cukup mahal di kalangan ikan-ikan hias yang lain. Aspek yang paling penting untuk diperhatikan dalam pemeliharaan ikan *P. denisonii* adalah pergantian air sebanyak 50% secara rutin untuk meningkatkan survival rate (SR) dan laju pertumbuhannya (Adhi dan Dhewantara 2017). Pemberian hormon pada ikan denisoni juga akan mempercepat pematangan gonad serta peningkatan keberhasilan pemijahan di lingkungan budidaya, karena telur yang dihasilkan mempunyai tingkat pembuahan lebih tinggi dibandingkan pemijahan alami tanpa perlakuan hormon (Nagarahalli *et al.* 2020).

Pendekatan yang dapat digunakan untuk menganalisis suatu usaha adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Metode ini bertujuan mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal secara tepat agar situasi usaha dapat dipahami secara menyeluruh. Selain analisis SWOT, perumusan strategi pengembangan usaha untuk jangka pendek maupun jangka panjang dapat dituangkan ke dalam business model canvas (BMC) sebagai alat visualisasi perencanaan dan pengembangan bisnis (Mahendra dan Asmawi 2022). Business model canvas dapat didefinisikan sebagai kerangka yang terdiri atas sembilan elemen utama yang digunakan untuk menggambarkan, menganalisis, dan merancang strategi bisnis perusahaan. Kesembilan elemen tersebut menjadi komponen penting dalam menciptakan nilai bagi pelanggan, yaitu terdapat dalam customer segment, value proposition, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure (Vinasyiam *et al.*, 2022).

## BAHAN DAN METODE

### Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan selama periode Februari 2026 hingga Maret 2026. Kegiatan pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung dan observasi lapangan. Lokasi penelitian bertempat di unit usaha budidaya ikan hias golden denisoni (*Sahyadria denisonii*) di Azzam Aquari, Bojong Rangkas, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Kegiatan penelitian dilakukan pada area fasilitas budidaya yang meliputi sistem pemeliharaan ikan, sumber air (sumur bor), tandon penampungan, serta kolam pemeliharaan yang digunakan dalam proses produksi.

### Pengumpulan Data

Penelitian ini disusun berdasarkan data primer yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengelola usaha budidaya ikan hias golden denisoni (*S. denisonii*). Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan pengelola usaha. Wawancara mencakup aspek kegiatan produksi, target pasar, struktur biaya operasional, serta kendala dalam proses budidaya. Data hasil wawancara dicatat dalam bentuk notulensi, kemudian disusun kembali secara sistematis. Analisis bisnis dilakukan menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC) yang terdiri dari sembilan komponen utama, yaitu *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure*.

### Sistem Pemeliharaan Ikan

Sistem pemeliharaan ikan dilakukan dengan memanfaatkan sumber air yang berasal dari sumur bor. Air dialirkan terlebih dahulu ke tandon sebagai tempat penampungan awal, kemudian didistribusikan ke unit kolam pemeliharaan. Setiap kolam dilengkapi dengan sistem aerasi untuk menjaga ketersediaan oksigen terlarut dan stabilitas

kualitas air. Penggunaan aerasi bertujuan untuk meningkatkan kadar oksigen terlarut yang berperan penting dalam mendukung pertumbuhan dan kelangsungan hidup ikan (Yarto *et al.*, 2019). Kualitas air yang tidak sesuai dapat menyebabkan stres hingga kematian ikan (Ghofur *et al.*, 2018). Oleh karena itu, pemantauan kualitas air dilakukan secara berkala untuk memastikan parameter fisika dan kimia air berada pada kisaran optimal. Monitoring kualitas air yang rutin sangat penting untuk menjaga kesehatan ikan dan meminimalkan risiko mortalitas dalam kegiatan budidaya (Goi dan Nasrul, 2025).

### **Identifikasi Kendala Produksi**

Identifikasi kendala dilakukan berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan. Kendala utama dalam kegiatan pembesaran ikan golden denisoni meliputi serangan penyakit, terutama infeksi jamur yang ditandai dengan munculnya bercak pada tubuh ikan dan berpotensi menyebabkan kematian jika tidak segera ditangani. Penyakit jamur umumnya muncul akibat kondisi lingkungan yang kurang optimal dan penurunan kualitas air (Pradana *et al.*, 2017). Selain itu, serangan ektoparasit yang menyerang bagian luar tubuh ikan seperti sirip dan sisik juga menjadi faktor pembatas dalam budidaya ikan hias karena dapat menurunkan kualitas ikan (Nisa *et al.*, 2024). Faktor sumber daya manusia (SDM), seperti kurangnya ketelitian dalam pemantauan kondisi ikan dan lingkungan, turut berkontribusi terhadap meningkatnya risiko kematian. Oleh karena itu, pengelolaan kualitas air dan pemantauan kesehatan ikan secara rutin menjadi aspek penting untuk meningkatkan keberhasilan produksi (Arifin *et al.*, 2017).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil**

Hasil wawancara menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan hias jenis denisoni *golden* yang memiliki nilai jual tinggi. Kegiatan budidaya ikan dimulai sejak tahun 2003 sebagai hobi, kemudian membangun farm pada tahun 2007. Produksi breeding dilakukan lebih intensif sejak tahun 2010 dengan tujuan menghasilkan ikan mutasi premium. Jenis ikan yang paling sering diproduksi adalah denisoni *golden* dengan dua varietas, yaitu *golden* dan biasa. Fakta bahwa *Puntius denisonii* pernah menyumbang 60–65% nilai ekspor ikan hias India pada 2007–2008 menunjukkan tingginya nilai ekonomi spesies ini dalam perdagangan internasional (Jain *et al.* 2022). Data ini mendukung hasil wawancara yang menyatakan bahwa denisoni *golden* memiliki harga jual relatif tinggi (Rp20.000–Rp25.000 ukuran 2 inci *clear*) dan banyak diminati *buyer* luar negeri. Hasil lapangan konsisten dengan literatur mengenai tingginya permintaan global terhadap spesies ini. meskipun dapat berubah sesuai kondisi pasar. Permintaan terbesar berasal dari pasar internasional, terutama China, sehingga produk ini termasuk dalam kategori *niche market*. Modal operasional utama meliputi biaya indukan sebesar Rp200.000 per ekor, pakan, obat-obatan, sumber daya manusia, serta listrik sekitar Rp1 juta per bulan. Kendala utama yang dihadapi adalah penyakit jamur serta risiko kematian akibat kelalaian tenaga kerja. Permintaan yang tinggi namun stok terbatas menunjukkan bahwa produk ini berada dalam kategori *niche market*. Kondisi tersebut sejalan dengan perkembangan industri ikan hias global yang bernilai lebih dari US\$15 miliar dan terus mengalami pertumbuhan sekitar 8% per tahun (Adikari *et al.* 2018).

Sumber air yang digunakan dalam usaha ini berasal dari sumur bor yang ditampung melalui tandon sebelum dialirkan ke *farm*. Sistem aerasi digunakan untuk menjaga suplai oksigen dalam kolam pemeliharaan. Pergantian air dilakukan setiap hari sebagai langkah utama untuk mencegah peningkatan amonia yang dapat membahayakan ikan. Pemeriksaan kualitas air secara menyeluruh dilakukan setiap tiga tahun, dengan pengecekan terakhir pada tahun 2017. Partner usaha sebagian besar berasal dari jaringan teman yang membantu distribusi dan pemasaran. Siklus panen sangat bergantung pada permintaan *buyer* dan waktu pengambilan ikan. Cara mengatasi masalah operasional, Pak Wisnu menerapkan SOP khusus jika terjadi trouble dalam produksi. Pengelolaan kualitas air dan aerasi secara konsisten agar ikan tidak mudah sakit. Permintaan tinggi dengan stok yang terbatas, menjadikan usaha ini masih memiliki peluang besar untuk dikembangkan.

**Tabel 1.** Business Model Canvas (BMC) Usaha Budidaya Ikan Hias Golden Denisoni (*S. denisonii*)

<b>Business Model Canvas</b>				
<b>Key Partners 7</b>	<b>Key Activities 5</b>	<b>Value Propositions 4</b>	<b>Customer Relationships 3</b>	<b>Customer Segments/Produk 1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Supplier pakan</li> <li>● Supplier obat-obatan</li> <li>● Partner ekspor</li> <li>● Kurir/transhipper</li> <li>● Komunitas ikan hias</li> <li>● Partner bisnis (teman)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pembesaran ikan (fokus utama)</li> <li>● Manajemen kualitas air (rutin pergantian air setiap hari)</li> <li>● Pengelolaan aerasi</li> <li>● Pencegahan penyakit (jamur)</li> <li>● Penyusunan SOP penanganan masalah</li> <li>● Kontrol produksi &amp; siklus panen</li> <li>● Monitoring kualitas indukan dan ukuran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Produksi stabil sejak 2010 (pengalaman &amp; jam terbang tinggi)</li> <li>● Ikan Deni Soni Golden yang masih jarang diproduksi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Hubungan personal (in person)</li> <li>● Relasi berbasis kepercayaan (partner/teman)</li> <li>● Edukasi &amp; komunikasi terkait kualitas dan ketersediaan</li> <li>● Respons cepat terhadap permintaan pasar ekspor</li> </ul>	<p>Pembesaran:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kolektor ikan hias premium</li> <li>2. Pebisnis/reseller ikan hias</li> <li>3. Pasar ekspor (terutama China)</li> <li>4. Komunitas pecinta ikan Deni Soni</li> </ol>
	<p><b>Key Resources 6</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● TEKNOLOGI:infrastruktur (tandon, sumur bor, aerasi) dan genset</li> <li>● SDA</li> <li>● Mata Air yang berasal dari sungai</li> <li>● SDM</li> <li>● TEKNISI</li> <li>● CONTROLLER</li> <li>● Sistem SOP operasional</li> <li>● Pakan &amp; obat-obatan</li> <li>● Listrik (± Rp1 juta/bulan)</li> <li>● Pengalaman sejak 2003 (learning curve &amp; know-how)</li> </ul>		<p><b>Channels 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Penjualan langsung</li> <li>● datang langsung farm</li> <li>● Partner/reseller</li> <li>● Jaringan komunitas ikan hias</li> </ul>	

Cost Structure 8	Revenue Streams 9
<p><b>Biaya Tetap:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Listrik ± Rp1.000.000/bulan.</li> <li>• SDM.</li> <li>• Perawatan fasilitas.</li> </ul> <p><b>Biaya Variabel:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bibit/indukan (Rp200.000/ekor).</li> <li>• Pakan (Rp20.000/ekor).</li> <li>• Obat-obatan.</li> <li>• Biaya operasional air &amp; aerasi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjualan ikan ukuran 2 inch (Rp20.000–25.000/ekor).</li> <li>• Penjualan ukuran lebih besar (hingga 5-10 inch).</li> </ul>
<p>Designed by: The Business Model Foundry (<a href="http://www.businessmodelgeneration.com/canvas">www.businessmodelgeneration.com/canvas</a>). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<a href="https://neoschronos.com">https://neoschronos.com</a>). License: <a href="https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/">CC BY-SA 3.0</a></p>	

## Pembahasan

### 1) Segmen Pasar dan Permintaan Konsumen

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pelanggan utama usaha ini berasal dari pasar internasional, dengan permintaan terbesar datang dari China. Produk ikan denisoni golden termasuk dalam kategori niche market karena masih sedikit produsen yang mampu memproduksi jenis ikan mutasi ini secara konsisten. Kondisi tersebut menyebabkan harga ikan tetap tinggi dan permintaan seringkali melebihi stok yang tersedia. Ikan denisonii termasuk jenis ikan hias air tawar yang memiliki daya tarik tinggi bagi para penggemar aquascape (Simanungkalit *et al.* 2025).

### 2) Nilai Produk (*Value Proposition*)

Denisoni golden dipilih karena memiliki nilai jual tinggi dan termasuk ikan mutasi premium. Harga indukan yang mencapai Rp200.000 per ekor mencerminkan bahwa kualitas genetik menjadi faktor utama dalam produksi. Permintaan *Puntius denisonii* meningkat secara global setelah dipamerkan pada AQARAMA 1997, yang mendorong lonjakan permintaan pasar. perkembangan teknik captive breeding memungkinkan produksi yang lebih terkontrol dan berkelanjutan (Jain *et al.* 2022).

### 3) Customer Relationships

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pemasaran dilakukan melalui jaringan partner dan relasi personal, terutama untuk kebutuhan ekspor. Pola ini sesuai dengan karakter perdagangan ikan hias global yang sangat bergantung pada jaringan distribusi dan trading hub internasional seperti Singapura (Adikari *et al.* 2019). Saluran distribusi masih bersifat terbatas karena produksi belum mampu memenuhi permintaan besar. Hubungan dengan pelanggan dibangun melalui komunikasi rutin dengan buyer dan partner, sehingga kepercayaan tetap terjaga. Hubungan pelanggan dalam business model canvas (BMC) pada usaha ini lebih bersifat personal dan berbasis kemitraan, bukan sistem penjualan massal. Hal ini umum terjadi pada bisnis niche dengan konsumen khusus. Siklus panen juga bergantung pada waktu pengambilan buyer, sehingga hubungan jangka panjang menjadi faktor penting dalam menjaga stabilitas pendapatan. Channel dan customer relationship usaha ini berorientasi pada jaringan dan repeat order. Strategi ini efektif, tetapi perlu pengembangan agar saluran distribusi lebih luas dan terstruktur.

#### 4) Key Activities

Data hasil menunjukkan bahwa pergantian air dilakukan setiap hari dan sistem aerasi digunakan secara intensif untuk menjaga suplai oksigen. Praktik ini relevan dengan karakter ekologis *Puntius denisonii* yang hidup di perairan berarus deras dengan kualitas air baik, pH 6,8–7,8 dan suhu 18–26°C (Jain *et al.* 2022). Pergantian air secara rutin sangat penting dilakukan karena hal tersebut bisa mencegah adanya penumpukan amonia atau senyawa toksik lainnya, sehingga nantinya lingkungan perairan tetap bagus untuk pertumbuhan (Le *et al.* 2025). Key activities dalam business model canvas (BMC), menunjukkan bahwa usaha sangat bergantung pada operasional produksi yang intensif dan detail. Kendala utama berupa penyakit jamur dan risiko kematian akibat kelalaian tenaga kerja menunjukkan bahwa kualitas lingkungan dan manajemen SDM sangat menentukan keberhasilan produksi. Literatur juga menekankan bahwa spesies ini sensitif terhadap perubahan habitat dan kualitas air (Jain *et al.* 2022). SOP khusus jika terjadi trouble, yang mencerminkan aktivitas *problem solving* dalam budidaya. Pengalaman panjang sejak 2003 hingga produksi intensif sejak 2010 juga memperkuat kompetensi usaha dalam aktivitas utama. Perlakuan aktivitas yang konsisten, kualitas ikan dapat dijaga agar tetap sesuai standar pasar premium. dapat menunjang keberhasilan usaha sangat ditentukan oleh efektivitas aktivitas produksi harian.

#### 5) Key Resources

Hasil menunjukkan bahwa sumber daya utama meliputi indukan unggul, pakan, obat-obatan, sistem aerasi, serta sumber air sumur bor dengan tandon. Investasi pada indukan unggul menjadi faktor penting dalam menghasilkan mutasi golden yang berkualitas. Jenis pakan dan juga frekuensi yang diberikan akan mempengaruhi faktor pada laju pertumbuhan, karena komposisi serta frekuensi pemberian pakan mempunyai peran yang penting untuk mendukung perkembangan pada larva ikan denisoni (Fadilah *et al.* 2025). Penurunan populasi alami *Puntius denisonii* akibat eksploitasi berlebih di habitat aslinya menegaskan pentingnya pengembangan budidaya berbasis captive breeding (Jain *et al.* 2022). Berdasarkan hasil wawancara, struktur biaya meliputi indukan, pakan, obat-obatan, SDM, serta listrik sekitar Rp1 juta per bulan. Struktur biaya ini mencerminkan karakter bisnis ikan hias premium yang berorientasi pada kualitas (*value driven*). Pertumbuhan industri ikan hias global yang stabil menunjukkan bahwa segmen premium memiliki potensi keuntungan yang signifikan (Adikari *et al.* 2018).

#### 6) Key Partners

Usaha ini berasal dari jaringan teman atau relasi yang membantu pemasaran dan distribusi. Kemitraan ini penting karena pasar ekspor membutuhkan akses dan koneksi yang luas. Partner dalam business model canvas (BMC) berfungsi untuk mengurangi risiko pemasaran serta memperluas jangkauan buyer. Partner juga membantu menjaga aliran permintaan agar usaha tetap berjalan stabil. Kerja sama ini bersifat informal tetapi memiliki kontribusi besar dalam keberhasilan usaha niche seperti ikan mutasi. Bisnis atau usaha Pak Wisnu dapat meningkatkan kapasitas distribusi dan memperluas pasar, sehingga pengembangan partner strategis menjadi peluang penting untuk pertumbuhan bisnis.

#### 7) Cost Structure dan Revenue Streams

Total biaya adalah akumulasi seluruh pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan selama proses operasional. Biaya tersebut mencakup biaya tetap yang jumlahnya relatif konstan serta biaya variabel yang berubah sesuai tingkat produksi (Malia *et al.* 2025). Usaha ini memiliki struktur biaya tinggi yang berorientasi pada kualitas (*value driven*). Biaya terbesar berasal dari indukan unggul, pakan, listrik, obat-obatan, serta tenaga kerja. Kendala penyakit jamur dan kematian akibat kelalaian SDM juga dapat meningkatkan biaya produksi jika tidak ditangani dengan baik. Revenue stream utama berasal dari penjualan ikan premium dengan harga tinggi, terutama untuk pasar ekspor. Permintaan besar dan harga jual yang menguntungkan, usaha ini memiliki potensi profitabilitas tinggi meskipun biaya operasional besar. Keseimbangan antara *cost structure* dan *revenue streams* dalam *business model canvas* (BMC) menjadi kunci keberlanjutan bisnis, jika produksi dapat ditingkatkan dan risiko kematian ditekan, keuntungan usaha akan semakin optimal, oleh sebab itu, manajemen biaya dan kualitas produksi menjadi strategi utama dalam menjaga keberhasilan usaha ikan hias premium ini. Aliran pendapatan utama suatu bisnis, atau *revenue stream*, merupakan bentuk

pemasukan yang diperoleh perusahaan melalui aktivitas penjualan produk maupun penyediaan jasa kepada pelanggan atau pihak lain yang terlibat dalam kegiatan usaha. Komponen ini menunjukkan cara perusahaan menghasilkan nilai ekonomi dari produk atau layanan yang ditawarkan, sekaligus menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan serta profitabilitas bisnis secara keseluruhan (Maimunah *et al.* 2024).

### KESIMPULAN

Usaha budidaya ikan hias golden denisoni (*Sahyadria denisonii*) menunjukkan prospek yang sangat baik sebagai komoditas niche market bernilai premium dengan permintaan pasar internasional yang tinggi, terutama dari China. Analisis Business Model Canvas (BMC) menunjukkan bahwa kekuatan utama usaha terletak pada kualitas produk yang didukung oleh indukan unggul, pengalaman budidaya yang panjang, serta jaringan kemitraan yang berperan penting dalam distribusi dan pemasaran ekspor. Keberhasilan produksi sangat dipengaruhi oleh efektivitas aktivitas utama, khususnya dalam pengelolaan kualitas air, sistem aerasi, serta pengendalian kesehatan ikan yang sensitif terhadap perubahan lingkungan. Struktur biaya usaha yang relatif tinggi mencerminkan karakter bisnis berbasis kualitas (value-driven), namun hal ini diimbangi dengan potensi pendapatan yang tinggi dari pasar premium. Meskipun demikian, keterbatasan kapasitas produksi, risiko penyakit, serta kendala sumber daya manusia masih menjadi faktor pembatas dalam pengembangan usaha. Oleh karena itu, peningkatan manajemen produksi, efisiensi biaya, serta penguatan jaringan distribusi menjadi strategi kunci untuk mendukung pertumbuhan usaha yang lebih optimal dan berkelanjutan.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Azzam Aquari, Bojong Rangkas, Kabupaten Bogor, Jawa Barat atas kesediaannya sebagai narasumber utama dan atas akses yang diberikan selama penelitian berlangsung. Apresiasi juga disampaikan kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam pengumpulan data dan penyusunan penelitian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Adikari, A. M. A. N., Edirisinghe, U., Epasinghe, E. D. M., Kithsiri, H. M. P., Phalawattharachchi, V., & Karunaratne, T. A. D. W. 2018. Development of an artificial breeding and hatchery technique for exotic ornamental fish *Sahyadria denisonii* (Day, 1865). *Tropical Agricultural Research*. 29(4):313–319. 10.4038/tar.v29i4.8258.
- Adhi, A. S., & Dhewantara, Y. L. 2017. Pengaruh padat tebar terhadap pertumbuhan dan kelangsungan hidup ikan cupang (*Betta sp.*). *Jurnal Satya Minabahari*. 3(1):60–66. <https://doi.org/10.53676/jism.v3i1.44>.
- Arifin, M. Y., & Sugihartono, M. 2017. Kualitas air dan kelangsungan hidup udang ketak (*Harpiosquilla raphidea*) yang dipelihara pada wadah substrat dan tanpa substrat. *Jurnal Akuakultur Sungai dan Danau*. 2(1):18–24.
- Darmawan, J., Subhan, U., & Zahidah. 2023. Effectiveness of reverse osmosis (RO) water on the growth of denison fry (*Puntius denisoni* Day, 1865). *Asian Journal of Fisheries and Aquatic Research*. 21(2):48–54. 10.9734/ajfar/2023/v21i2537.
- Fadilah, M. A., Sumaryam, Budiyanto, D., & Wisnaningsih. 2025. Evaluation of feeding silkworms (*Tubifex sp.*) on the survival fish larvae of *Puntius denisonii*. *Jurnal Mina Sains*. 11(1):61–70. <https://doi.org/10.30997/jmss.v11i1.18898>.
- Ghofur, M., Sugihartono, M., & Aulia, H. D. 2018. Suhu optimal untuk kelangsungan hidup pemeliharaan larva ikan botia (*Chromobotia macracanthus*). *Jurnal Akuakultur Sungai dan Danau*. 3(2):61–67.
- Goi, A. D., & Nasrul, M. 2025. Pengaruh kualitas air terhadap pertumbuhan dan kesehatan ikan budidaya. *Jurnal Pendidikan Musikolah*. 4(1):743–750.
- Iskandar, A., Amalia, D., Aji, H. S., Hendriana, A., & Darmawangsa, G. M. 2021. Optimalisasi pembenihan ikan koi *Cyprinus rubrofasciatus* di Mina Karya Koi Sleman Yogyakarta. *Journal of Fisheries and Marine Science*. 3(1):154–159. 10.31605/siganus.v3i1.1029.
- Jain, A. K., Mercy, T. V. A., & Jain, A. 2022. Issues on the inclusion of *Puntius denisonii* (Day), a freshwater ornamental fish of global value, as schedule-I species under the Wild Life (Protection) Amendment Act, 2021 of India. *Frontiers in Marine Science*. 9:944680. <https://doi.org/10.3389/fmars.2022.944680>.
- Le, L. T., Dang, H. T. T., Nguyen, P. Q., & Le, T. T. 2025. Growth characteristics and reproductive biology of Denison barb (*Puntius denisonii*). *The Journal of Agriculture and Development*. 24(5):32–44. 10.52997/jad.4.05.2025.

- Mahendra, A. H. I., & Asmawi. 2022. Strategi pengembangan usaha industri kecil Gantra Betta Fish Tulungagung dalam perspektif SWOT dan BMC. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*. 1(4):322–332. <https://doi.org/10.53625/juremi.v1i4.749>.
- Maimunah, S., Tampubolon, R., Alviyanti, R. N., & Faizah, A. N. 2024. Analisis potensi revenue streams Perumda Tirta Pakuan Kota Bogor: diversifikasi saat ini dan masa depan. *JIAFE: Jurnal Ilmiah Akuntansi Fakultas Ekonomi*. 10(2):235–248. 10.34204/jiafe.v10i2.10870.
- Malia, Lawelle, S. A., Riani, I., Mansyur, A., & Sidiq, A. 2025. Kajian usaha perdagangan ikan hias air laut (studi kasus CV. Naila Marine) di Kelurahan Kessilampe Kecamatan Kendari Kota Kendari. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*. 10(1):89–96. <https://doi.org/10.33772/jsep.v10i1.150>.
- Nagarahalli, M., Felix, S., & Ahilan, B. 2020. Evaluation of reproductive performance in indigenous endemic ornamental fish *Sahyadria denisonii* using hormones under captive environment. *Journal of Environmental Biology*. 41(3):549–555. 10.22438/jeb/41/3/MRN-1209.
- Nisa, K., Indriyani, S., Nurekawati, A. D., Fitri, M. A., Kenconoajati, H., Septiwulan, R., Nurikhwati, K. K. P., & Dewi, F. A. 2024. Teknik pemeriksaan parasit *Myxobolus* sp. pada ikan hias air tawar di balai karantina ikan pengendalian mutu dan keamanan hasil perikanan Surabaya I. *Manfish: Jurnal Ilmiah Perikanan dan Peternakan*. 2(2):40–47. <https://doi.org/10.62951/manfish.v2i2.42>.
- Pradana, D., Kusdarwati, R., & Sudarno, S. 2019. Hubungan antara kualitas air dengan prevalensi endoparasit pada saluran pencernaan ikan nila (*Oreochromis niloticus*) di keramba jaring apung program urban farming di Kota Surabaya. *Journal of Aquaculture and Fish Health*. 6(3):115–120. <https://doi.org/10.20473/jafh.v5i3.11327>.
- Renitasari, D. P., & Ihwan, I. 2021. Monitoring pertumbuhan dan kualitas air pada budidaya ikan clown, capungan Banggai, dan blue tang dengan sistem resirkulasi. *Jurnal Vokasi Ilmu-Ilmu Perikanan (JVIP)*. 1(2):35–41. <http://dx.doi.org/10.35726/jvip.v1i2.512>.
- Saputra, F., & Efianda, T. R. 2020. Pelatihan manajemen pemeliharaan ikan cupang sebagai ikan hias yang berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat. *Jurnal Marine Kreatif*. 11(1):44–49.
- Simanungkalit, L. V., Iskandar, A., & Darmawangsa, G. M. 2025. Peningkatan produktivitas budidaya ikan *Puntius denisonii* dengan induksi hormon LHRH-a. *Pena Akuatika: Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan*. 24(1):37–51.
- Vinasyiam, A., Hadiroseyani, Y., & Agustiyana, C. 2022. Aspek teknis budidaya dan profitabilitas pendederan ikan nila merah (*Oreochromis niloticus*): studi kasus di Turbo Farm, Kota Bogor Jawa Barat. *Jurnal Akuakultur Sungai dan Danau*. 7(2):61–67.
- Yarto, & Danakusumah, E., Dhewantara, Y. L. 2022. Efektivitas penggunaan oksigen murni dalam pendederan benih ikan mas (*Cyprinus carpio*). *Jurnal Ilmiah Satyaminabahari*. 5(2):126–132.