



Budidaya Ikan Cupang Black-Base dan Strategi Pemasaran Digital untuk Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa Sukaraya Bekasi

Wira Syuhada^{1,*}, Muhammad Hamdan Ainulyaqin¹, Aceng Badruzzaman¹

¹Universitas Pelita Bangsa, Bekasi, Indonesia

Informasi Artikel

Sejarah Artikel:

Submit: 03 Maret 2026

Revisi: 17 Maret 2026

Diterima: 31 Maret 2026

Diterbitkan: 31 Maret 2026

Kata Kunci

Black Betta Fish, Aquaculture, Digital Marketing, Economic Empowerment, Sukaraya Village

Correspondence

E-mail: wira.syuhada@pelitabangsa.ac.id*

A B S T R A K

Ikan cupang warna dasar hitam (*Betta splendens* var. black) merupakan varian ikan hias bernilai ekonomi tinggi yang ketersediaannya di pasaran sangat terbatas. Penelitian pengabdian ini dilaksanakan di Desa Sukaraya, Kecamatan Karang Bahagia, Kabupaten Bekasi, pada Januari–Februari 2026, dengan sasaran 10 kepala keluarga yang sebagian besar berprofesi sebagai buruh harian lepas berpenghasilan rata-rata Rp1.200.000–1.800.000/bulan. Kegiatan meliputi: survei dan observasi awal, penyuluhan, pelatihan teknis budidaya, pendampingan pemasaran online, serta monitoring dan evaluasi. Hasil menunjukkan bahwa kondisi ekologi perairan Desa Sukaraya (suhu 26,5–28,5°C, pH 6,5–7,0) sangat mendukung budidaya ikan cupang black-base. Dari 10 KK peserta, 8 KK (80%) berhasil melakukan pemijahan dan memperoleh keuntungan nyata, sementara 2 KK (20%) menghadapi kendala teknis yang berhasil diatasi pada siklus kedua. Penerapan pemasaran online melalui Instagram dan e-commerce meningkatkan jumlah penjualan 3–6 kali lipat dengan laba bersih rata-rata Rp1.340.000–4.340.000 per bulan dari modal awal Rp500.000.

Abstract

Black-base betta fish (*Betta splendens* var. black) is a high-value ornamental fish variant with very limited market availability. This community service activity was conducted in Sukaraya Village, Karang Bahagia District, Bekasi Regency from January to March 2026, targeting 10 households mostly employed as daily laborers earning IDR 1,200,000–1,800,000/month. Of 10 participating households, 8 (80%) successfully conducted spawning and earned real profits, while 2 (20%) overcame technical constraints in the second cycle. Online marketing through Instagram and e-commerce platforms increased sales volume 3–6 times with average net profit of IDR 1,340,000–4,340,000 per month from an initial capital of IDR 500,000.

This is an open access article under the CC-BY-SA license



1. Pendahuluan

Indonesia merupakan salah satu negara dengan kekayaan hayati perairan tawar yang sangat melimpah, termasuk ragam jenis ikan hias air tawar. Di antara berbagai komoditas ikan hias, ikan cupang (*Betta splendens*) menempati posisi strategis karena permintaannya terus meningkat, baik di pasar domestik maupun internasional. Indonesia bahkan berada di peringkat keempat sebagai eksportir ikan hias dunia setelah Jepang, Singapura, dan Spanyol sejak tahun 2016-2019 [1], [12].

Desa Sukaraya, Kecamatan Karang Bahagia, Kabupaten Bekasi merupakan wilayah dengan kondisi ekonomi masyarakat yang masih memerlukan peningkatan. Berdasarkan data survei awal yang dilakukan tim pengabdian pada Januari 2026, sebagian besar warga (sekitar 70%) berprofesi

sebagai buruh harian lepas dan petani dengan penghasilan rata-rata Rp1.200.000–1.800.000 per bulan. Angka ini berada di kisaran upah minimum Kabupaten Bekasi, namun tanpa kepastian dan jaminan kerja yang memadai. Tingkat pengangguran terbuka di wilayah perdesaan Kecamatan Karang Bahagia mencapai 8,3%, lebih tinggi dari rata-rata Kabupaten Bekasi sebesar 6,7% [3]. Kondisi ini diperparah oleh minimnya alternatif sumber penghasilan bagi masyarakat usia produktif, sehingga pengembangan usaha budidaya ikan cupang yang dapat dilakukan di lahan sempit dengan modal kecil menjadi peluang strategis yang sangat relevan.

Di antara berbagai varietas ikan cupang, varian warna dasar hitam (black base) merupakan jenis yang paling diminati oleh kolektor dan penghobi karena keunikan dan keindahan tampilannya. Varian ini memiliki nilai jual yang tinggi dan stabil, namun tergolong langka akibat kompleksitas genetik yang diperlukan untuk menghasilkan warna dasar hitam yang sempurna, menjadikannya komoditas dengan prospek ekonomi yang sangat menjanjikan [2], [11].

Meskipun demikian, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal. Masyarakat masih memiliki keterbatasan pengetahuan mengenai teknik budidaya ikan cupang warna dasar hitam yang memerlukan ketelitian khusus dalam pemilihan induk dan proses pemijahan untuk menghasilkan keturunan dengan warna dasar hitam yang dominan. Di samping itu, sistem pemasaran yang masih bersifat konvensional dan terbatas pada lingkungan sekitar menjadi hambatan utama dalam meningkatkan pendapatan pembudidaya.

Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini hadir untuk memberikan solusi menyeluruh: mulai dari pelatihan teknik budidaya ikan cupang warna dasar hitam yang tepat, hingga pendampingan optimalisasi pemasaran online melalui media sosial dan platform e-commerce. Pendekatan ini diharapkan dapat membuka akses pasar yang lebih luas, meningkatkan daya saing produk, dan pada akhirnya meningkatkan taraf perekonomian masyarakat Desa Sukaraya.

Ikan cupang (*Betta splendens* Regan, 1910) adalah ikan hias air tawar yang termasuk dalam famili Osphronemidae. Ikan ini memiliki kemampuan adaptasi luar biasa karena dilengkapi organ labirin yang memungkinkan pengambilan oksigen langsung dari udara, sehingga dapat hidup dalam kondisi air dengan kadar oksigen rendah. Secara taksonomi, ikan cupang diklasifikasikan sebagai berikut: Kingdom: Animalia, Filum: Chordata, Kelas: Actinopterygii, Ordo: Perciformes, Famili: Osphronemidae, Genus: *Betta*, Spesies: *Betta splendens* [6].

Varian warna dasar hitam pada ikan cupang dihasilkan melalui akumulasi pigmen melanin yang tinggi dalam sel-sel kromatofora. Warna hitam yang sempurna pada ikan cupang merupakan hasil persilangan selektif selama beberapa generasi yang menargetkan ekspresi gen melanin secara maksimal. Ikan cupang varian hitam yang paling populer di kalangan penghobi antara lain: Black Melano, Black Lace, Black Copper, dan Black Orchid. Harga ikan cupang varian hitam di pasaran berkisar antara Rp 50.000 hingga Rp 2.000.000 per ekor, tergantung pada kualitas warna, bentuk sirip, dan ukuran ikan [7].

Budidaya ikan cupang secara umum tidak memerlukan lahan yang luas dan modal yang besar. Menurut Ismadi (2021), teknik dasar budidaya ikan cupang meliputi: pemilihan induk berkualitas, persiapan wadah pemijahan, proses pemijahan, perawatan telur dan larva, serta manajemen pemberian pakan. Keunggulan varian hitam terletak pada nilai jual yang tinggi, namun tantangannya adalah tingkat keberhasilan pemijahan untuk menghasilkan warna dasar hitam yang konsisten relatif lebih rendah dibandingkan varian warna lainnya, sehingga diperlukan teknik seleksi induk yang cermat.[5]

Pemasaran online merupakan proses membangun dan menggunakan jaringan digital untuk meraih serta mempertahankan pelanggan. Dalam konteks usaha ikan cupang, pemasaran online melalui media sosial (Instagram, Facebook, TikTok) dan platform e-commerce (Shopee, Tokopedia, Bukalapak) telah terbukti mampu memperluas jangkauan pasar secara signifikan. Sistem penjualan

lelang (auction) dan flashsale melalui Instagram menjadi salah satu strategi efektif yang banyak digunakan oleh penjual ikan cupang untuk menarik minat pembeli dari berbagai daerah [4].

2. Metode Pelaksanaan

2.1. Lokasi dan Waktu Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Desa Sukaraya, Kecamatan Karang Bahagia, Kabupaten Bekasi, Provinsi Jawa Barat. Secara geografis, Desa Sukaraya terletak pada koordinat 6°17'21" LS dan 107°04'38" BT dengan ketinggian rata-rata 14 meter di atas permukaan laut. Kegiatan dilaksanakan selama dua bulan, yakni pada bulan Januari hingga Februari 2026.

2.2. Sasaran Kegiatan

Sasaran kegiatan pengabdian ini adalah 10 kepala keluarga di Desa Sukaraya yang terdiri dari kelompok pembudidaya ikan, ibu rumah tangga, dan pemuda yang berminat mengembangkan usaha budidaya ikan cupang sebagai sumber penghasilan tambahan.

2.3. Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif melalui lima tahapan yang saling berkesinambungan sebagaimana disajikan pada Gambar 1:

1	Survei & Observasi Awal Identifikasi potensi sumber daya alam, kondisi ekonomi masyarakat, dan permasalahan utama yang dihadapi calon pembudidaya di Desa Sukaraya (Januari 2026).
▼	
2	Penyuluhan & Sosialisasi Pemaparan potensi ekonomi ikan cupang black-base, peluang pasar nasional, dan strategi pemasaran digital kepada 10 KK sasaran.
▼	
3	Pelatihan Teknis Budidaya Seleksi induk, persiapan wadah pemijahan, proses pemijahan, penanganan telur dan burayak, manajemen pakan alami (kutu air, cacing sutera), serta pengelolaan kualitas air.
▼	
4	Pendampingan Pemasaran Online Pembuatan akun media sosial, teknik fotografi produk, strategi konten Instagram, pengelolaan toko online (Shopee, Tokopedia), dan pembukuan keuangan sederhana.
▼	
5	Monitoring & Evaluasi Pemantauan perkembangan budidaya dan efektivitas pemasaran setiap dua minggu; menggunakan <i>pre-test</i> ; identifikasi kendala lapangan dan pendampingan perbaikan (Januari–Februari 2026).

Gambar 1. Diagram Alir Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Desa Sukaraya, Januari–Februari 2026

2.4. Pengukuran Faktor Ekologi

Pengukuran faktor ekologi perairan dilakukan di tiga titik lokasi di Desa Sukaraya, meliputi pengukuran suhu air menggunakan termometer digital dan pengukuran pH menggunakan pH meter digital. Pengukuran dilakukan tiga kali selama periode kegiatan untuk memastikan kondisi perairan yang representatif.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Kondisi Ekologi Perairan Desa Sukaraya

Berdasarkan hasil pengukuran faktor ekologi di tiga titik lokasi pengamatan di Desa Sukaraya selama kegiatan pengabdian berlangsung, diperoleh data sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Pengukuran Faktor Ekologi Perairan di Desa Sukaraya

No	Faktor Ekologi	Pengukuran 1	Pengukuran 2	Pengukuran 3
1	Suhu Air (oC)	26,5	27,0	28,5
2	pH Air	6,5	6,8	7,0
3	Kekeruhan (NTU)	4,2	3,8	5,1
4	DO (mg/L)	5,8	6,1	5,5

Sumber: Data primer kegiatan pengabdian, 2026

Hasil pengukuran menunjukkan bahwa kondisi ekologi perairan di Desa Sukaraya sangat mendukung kegiatan budidaya ikan cupang warna dasar hitam. Suhu air berkisar antara 26,5-28,5°C berada dalam rentang optimal untuk pertumbuhan ikan cupang (24-30°C). Nilai pH berkisar antara 6,5-7,0 yang sesuai dengan preferensi hidup ikan cupang. Nilai dissolved oxygen (DO) rata-rata 5,8 mg/L tergolong cukup baik, meskipun ikan cupang sudah dikenal mampu bertahan pada kondisi oksigen terlarut rendah berkat organ labirinnya.

3.2. Karakteristik Ikan Cupang Warna Dasar Hitam yang Dibudidayakan

Tabel 2. Varian Ikan Cupang Warna Dasar Hitam yang Dibudidayakan di Desa Sukaraya

No	Nama Varian	Keterangan
1	Black Melano Halfmoon	Warna hitam pekat solid pada seluruh tubuh dan sirip, bentuk sirip setengah lingkaran sempurna. Sangat langka, harga Rp 300.000-2.000.000/ekor
2	Black Lace Halfmoon	Warna hitam dengan efek renda (lace) pada tepi sirip, memberikan tampilan elegan. Harga Rp 150.000-800.000/ekor
3	Black Copper Plakat	Warna dasar hitam dengan kilau tembaga (copper) pada sisik, sirip pendek (plakat). Harga Rp 75.000-400.000/ekor
4	Black Orchid Crowntail	Warna hitam dengan aksan ungu kebiruan, sirip bertipe mahkota/serit. Harga Rp 100.000-600.000/ekor

Sumber: Data primer kegiatan pengabdian, 2026

Dari keempat varian tersebut, Black Melano Halfmoon merupakan yang paling diminati di pasaran namun juga paling sulit dibudidayakan karena memerlukan indukan dengan genetik murni warna hitam. Tingkat keberhasilan pemijahan untuk menghasilkan keturunan dengan warna hitam yang konsisten mencapai sekitar 40-60% dari total burayak yang dihasilkan, sehingga seleksi pascapemijahan sangat penting dilakukan.

3.3. Teknik Budidaya Ikan Cupang Warna Dasar Hitam

Berdasarkan hasil pelatihan dan pendampingan selama kegiatan pengabdian, dapat dirangkum teknik budidaya ikan cupang warna dasar hitam yang berhasil dipraktikkan oleh masyarakat Desa Sukaraya, sebagai berikut:

1. Seleksi dan Persiapan Induk

Seleksi induk merupakan tahap kritis dalam budidaya ikan cupang warna dasar hitam. Induk yang dipilih harus memiliki warna dasar hitam yang solid dan merata di seluruh tubuh, kondisi fisik yang sehat tanpa cacat, berumur minimal 4 bulan untuk betina dan 5 bulan untuk jantan,

serta aktif dan agresif (khusus jantan). Induk jantan yang digunakan berasal dari keturunan Black Melano murni, sedangkan betina dari strain Black Lace untuk menghasilkan kombinasi genetik yang optimal [9].

2. Persiapan Wadah Pemijahan

Wadah pemijahan yang digunakan adalah toples kaca atau akuarium berukuran 20x20x25 cm yang telah dibersihkan dan diisi dengan air bersih yang telah didiamkan selama 24 jam (air yang telah bebas klorin). Tinggi air dalam wadah pemijahan sekitar 10-15 cm untuk memudahkan jantan membuat sarang busa (bubble nest) dan memelihara telur. Tanaman air seperti tanaman plastik atau potongan daun ketapang dapat ditambahkan untuk menetralkan pH air dan memberikan tempat berlindung bagi betina [8].

3. Proses Pemijahan

Proses pemijahan dilakukan dengan menempatkan induk jantan terlebih dahulu ke dalam wadah pemijahan selama satu hari, kemudian induk betina dimasukkan dalam wadah terpisah (botol kecil transparan) yang diletakkan di dalam wadah pemijahan agar keduanya dapat saling melihat. Setelah jantan membuat sarang busa (biasanya dalam 1-3 hari), betina dimasukkan langsung ke wadah pemijahan. Proses pemijahan berlangsung selama beberapa jam hingga seluruh telur dibuahi. Dalam satu kali pemijahan, burayak yang dapat dihasilkan berkisar antara 200-400 ekor.

4. Perawatan Telur dan Larva

Setelah pemijahan selesai, induk betina segera diangkat dari wadah untuk mencegah dimakan oleh jantan. Induk jantan dibiarkan merawat telur yang ada di dalam sarang busa. Telur akan menetas dalam 24-36 jam, dan burayak mulai berenang bebas setelah 2-3 hari. Pada fase ini, suhu air dipertahankan stabil pada 27-28°C dan wadah dijaga dari guncangan. Pemberian pakan dimulai saat burayak berumur sekitar 4 hari dengan menggunakan infusoria atau kutu air (*Moina sp.*) yang disaring [10].

5. Seleksi Warna Pascapemijahan

Pada usia 1-1,5 bulan, proses seleksi warna mulai dapat dilakukan. Ikan yang menunjukkan warna dasar hitam dominan dipisahkan dan dibesarkan secara terpisah dalam wadah soliter. Ikan dengan warna campuran atau tidak dominan hitam dapat dijual dengan harga lebih rendah. Seleksi ketat ini penting untuk mempertahankan kualitas genetik dan nilai jual produk.

3.4. Optimalisasi Pemasaran Online

Pemasaran online merupakan komponen krusial yang menentukan keberhasilan usaha ikan cupang warna dasar hitam. Berdasarkan pendampingan yang dilakukan, beberapa strategi pemasaran online berhasil diterapkan oleh masyarakat Desa Sukaraya:

1. Pembuatan dan Pengelolaan Akun Media Sosial

Masyarakat sasaran didampingi dalam pembuatan akun Instagram khusus untuk penjualan ikan cupang warna dasar hitam. Pemberian nama akun yang mudah diingat dan relevan (misalnya: @blackbetta_bekasi, @cupanghitam_sukaraya) membantu dalam proses pencarian oleh calon pembeli. Profil akun dilengkapi dengan informasi lengkap mengenai jenis ikan yang dijual, lokasi, dan metode pembelian.

2. Teknik Fotografi Produk

Kualitas foto menjadi faktor penentu ketertarikan pembeli dalam transaksi online. Peserta diajarkan teknik fotografi sederhana menggunakan kamera ponsel pintar dengan latar belakang hitam atau putih polos untuk menonjolkan keindahan warna ikan. Pencahayaan yang tepat menggunakan cahaya alami atau lampu LED akuarium mampu menghasilkan foto yang memperlihatkan kilau warna ikan secara optimal.

3. Sistem Penjualan Lelang (Auction) dan Flashsale

Sistem penjualan lelang terbukti efektif meningkatkan harga jual dan jumlah interaksi di media sosial. Peserta diajarkan cara melakukan live streaming di Instagram untuk sesi lelang, menetapkan harga pembuka yang menarik, dan menggunakan aplikasi random comment picker untuk menentukan pemenang giveaway secara transparan. Sistem flashsale dengan harga spesial untuk waktu terbatas juga diterapkan untuk meningkatkan traffic dan engagement akun [4].

4. Pemanfaatan Platform E-Commerce

Selain Instagram, peserta juga didampingi dalam membuka toko online di platform Shopee dan Tokopedia. Pembuatan deskripsi produk yang detail dan informatif, penentuan harga yang kompetitif, serta manajemen pengiriman menggunakan jasa ekspedisi yang menyediakan layanan pengiriman ikan hidup (live fish) menjadi materi pendampingan yang diberikan [4].

3.5. Hasil Analisis Penjualan

Perbandingan hasil penjualan sebelum dan sesudah penerapan sistem pemasaran online disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Perbandingan Hasil Penjualan Sebelum dan Sesudah Penerapan Pemasaran Online

No	Indikator	Sebelum Pemasaran Online	Sesudah Pemasaran Online
1	Jumlah ikan terjual/minggu	2-5 ekor	15-30 ekor
2	Jangkauan pembeli	Lokal (Kab. Bekasi)	Nasional (Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi)
3	Harga jual rata-rata (per ekor)	Rp 30.000 - 50.000	Rp 75.000 - 300.000
4	Pendapatan kotor/bulan	Rp 300.000 - 500.000	Rp 1.500.000 - 3.000.000
5	Followers/pengikut media sosial	0 (belum ada akun)	500-1.000 followers
6	Jumlah transaksi online/bulan	0	20-50 transaksi

Sumber: Data primer kegiatan pengabdian, 2026

Data pada Tabel 3 menunjukkan peningkatan yang signifikan pada semua indikator penjualan setelah penerapan sistem pemasaran online. Jumlah ikan terjual meningkat 3-6 kali lipat, sementara harga jual rata-rata meningkat 2-6 kali lipat karena akses ke pasar yang lebih luas dan kemampuan menampilkan kualitas produk secara visual kepada pembeli dari berbagai daerah. Pendapatan kotor per bulan meningkat signifikan dari semula Rp 300.000-500.000 menjadi Rp 1.500.000-3.000.000, atau meningkat sekitar 5-6 kali lipat.

3.6. Analisis Usaha Budidaya Ikan Cupang Warna Dasar Hitam

Analisis usaha sederhana budidaya ikan cupang warna dasar hitam per siklus produksi (2 bulan) dengan modal awal Rp 500.000 disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Analisis Usaha Budidaya Ikan Cupang Warna Dasar Hitam Per Siklus Produksi

No	Uraian	Jumlah (Rp)
A. Modal Awal/ Biaya Tetap		
1	Pembelian 1 pasang induk Black Melano Halfmoon	350.000
2	Wadah pemijahan (toples kaca 3 buah)	75.000
3	Wadah soliter (20 buah botol mineral bekas)	0 (bekas)
4	Perlengkapan lainnya (selang, ember, dll.)	75.000
5	* biaya operasional dilakukan secara mandiri oleh pemilik.	0
Total Modal Awal		500.000
B. Biaya Operasional Per Bulan		
5	Pakan (cacing sutera, kutu air)	50.000
6	Biaya pemasaran online (paket data)	30.000
7	Biaya packaging dan pengiriman (estimasi)	80.000
Total Biaya Operasional/bulan		160.000
C. Estimasi Pendapatan Per Bulan		
8	Penjualan 20-30 ekor ikan cupang hitam @Rp 75.000-150.000	1.500.000 - 4.500.000
D. Estimasi Laba Bersih Per Bulan		

9	Pendapatan	1.340.000 - 4.340.000
10	ROI (Return on Investment) Per Bulan	268% - 868%

Sumber: Analisis data kegiatan pengabdian, 2026

Analisis usaha pada Tabel 4 menunjukkan bahwa budidaya ikan cupang warna dasar hitam memiliki prospek ekonomi yang sangat menjanjikan dengan ROI yang tinggi. Tingginya ROI ini dimungkinkan karena keunikan dan kelangkaan varian hitam yang membuat harga jual jauh lebih tinggi dibandingkan varian warna lainnya, didukung oleh permintaan pasar yang stabil dari para kolektor dan penghobi di seluruh Indonesia.

3.7. Faktor Kelangkaan dan Stabilitas Harga Ikan Cupang Warna Dasar Hitam

Kelangkaan ikan cupang warna dasar hitam di pasaran disebabkan oleh empat faktor utama: (1) kompleksitas genetic tidak semua persilangan menghasilkan warna hitam sempurna; (2) tingkat kematian larva Black Melano yang lebih tinggi akibat sensitivitas genetik tertentu; (3) keterbatasan pembudidaya spesialis yang memiliki pengetahuan dan pengalaman khusus; dan (4) tingginya permintaan dari komunitas kolektor premium dan pasar internasional. Kombinasi faktor-faktor ini menciptakan kondisi pasar di mana harga cenderung stabil bahkan terus meningkat, menjadikan budidaya ikan cupang warna dasar hitam sebagai investasi jangka panjang yang menguntungkan.

3.8. Kendala Lapangan dan Tingkat Keberhasilan Peserta

Hasil monitoring dan evaluasi yang dilakukan setiap dua minggu selama Januari-Februari 2026 menunjukkan tingkat keberhasilan keseluruhan sebesar 80% (8 dari 10 KK) yang mampu melaksanakan pemijahan dan memperoleh keuntungan nyata dari penjualan ikan cupang warna dasar hitam pada siklus pertama. Sebanyak 2 KK (20%) menghadapi kendala teknis yang menyebabkan proses budidaya tidak optimal pada siklus pertama, namun berhasil diperbaiki melalui pendampingan lanjutan. Rincian kendala lapangan dan tindak lanjutnya disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Kendala Lapangan dan Penanganan Selama Kegiatan Pengabdian (Jan-Februari 2026)

No	Peserta	Kendala yang Dihadapi	Tindak Lanjut/Solusi
1	8 KK (80%)	Berhasil melakukan pemijahan dan penjualan online pada siklus pertama. Kendala minor: fluktuasi suhu air pada minggu pertama dan kesulitan awal teknik fotografi produk.	Pemasangan termometer permanen dan heater mini; pendampingan intensif teknik fotografi menggunakan latar belakang sederhana. Seluruh kendala teratasi pada minggu ketiga.
2	1 KK (10%)	Kegagalan pemijahan pada siklus pertama (Januari 2026) akibat indukan betina yang terlalu muda (usia ± 2 bulan) sehingga belum siap reproduksi.	Penggantian indukan betina usia minimal 4 bulan; pendampingan pengenalan ciri kematangan gonad. Berhasil melakukan pemijahan pada siklus kedua (Februari 2026).
3	1 KK (10%)	Kematian massal burayak pada hari ke-5 (Januari 2026) akibat pemberian pakan terlalu dini (hari ke-2) dan kepadatan wadah yang berlebihan.	Penyuluhan ulang manajemen pakan larva; penambahan wadah soliter. Siklus ulang dilakukan pada Februari 2026 dengan hasil lebih baik dan tingkat keberhasilan >60%.

Sumber: Data monitoring dan evaluasi kegiatan pengabdian, Januari-Februari 2026

Kendala yang ditemukan pada 2 KK tersebut bersifat teknis dan dapat diperbaiki melalui pendampingan lanjutan. Temuan ini menunjukkan bahwa program serupa di masa mendatang perlu memprioritaskan pendampingan intensif terutama pada 4-6 minggu pertama untuk memastikan seluruh peserta dapat mandiri dalam proses budidaya sebelum masuk ke fase pemasaran

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Sukaraya, Kecamatan Karang Bahagia, Kabupaten Bekasi pada Januari-Februari 2026, dapat disimpulkan sebagai berikut.

Kondisi ekologi perairan Desa Sukaraya (suhu 26,5–28,5°C, pH 6,5–7,0) sangat mendukung budidaya ikan cupang warna dasar hitam secara optimal. Empat varian berhasil diidentifikasi dan dikembangkan (Black Melano Halfmoon, Black Lace Halfmoon, Black Copper Plakat, dan Black Orchid Crowntail), dengan Black Melano Halfmoon memiliki nilai ekonomi tertinggi. Dari 10 KK peserta, 8 KK (80%) berhasil melakukan pemijahan dan memperoleh keuntungan nyata pada siklus pertama, sementara 2 KK (20%) berhasil pada siklus kedua setelah mendapat pendampingan intensif.

Penerapan sistem pemasaran online melalui Instagram dan platform e-commerce terbukti meningkatkan jumlah penjualan 3–6 kali lipat dan harga jual 2–6 kali lipat dibandingkan sistem konvensional. Dengan modal awal Rp500.000, pembudidaya dapat memperoleh laba bersih rata-rata Rp1.340.000–4.340.000 per bulan (ROI 268–868%), menjadikan budidaya ikan cupang warna dasar hitam sebagai alternatif usaha yang sangat potensial bagi peningkatan ekonomi masyarakat Desa Sukaraya.

Ucapan Terimakasih

Tim pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Kepala Desa Sukaraya beserta perangkat desa yang telah memberikan izin dan fasilitas selama kegiatan berlangsung, serta seluruh masyarakat Desa Sukaraya yang telah berpartisipasi aktif dalam setiap tahapan kegiatan Januari–Februari 2026. Kegiatan ini didukung oleh dana pengabdian masyarakat internal universitas.

Daftar Pustaka

- [1] Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Barat, Profil Potensi Usaha Ikan Hias Jawa Barat. Bandung, Indonesia: DKP Jawa Barat, 2022.
- [2] M. I. Lukmanudin and Sulistiono, "Keragaman Jenis dan Distribusi Ikan Cupang (*Betta spp.*) di Perairan Jawa," *Jurnal Iktiologi Indonesia*, vol. 18, no. 1, pp. 1–15, 2018.
- [3] S. Diani, Mustahal, and P. Sunyoto, "Usaha Pembenihan Ikan Hias Cupang (*Betta splendens*) di Kabupaten Serang," *Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian*, vol. 8, no. 2, 2021.
- [4] N. Z. Arofah and W. Gamayanti, "Pengelolaan Sistem Pemasaran Online dalam Budidaya Ikan Cupang," *Proceedings UIN Sunan Gunung Djati Bandung*, vol. I, no. XXXIII, 2021.
- [5] Ismadi, Kiat Sukses Budidaya Ikan Hias. Yogyakarta, Indonesia: Penerbit Indopublika, 2021.
- [6] P. Kotler and G. Armstrong, Principles of Marketing, 17th ed. New Jersey, NJ, USA: Pearson Education, 2018.
- [7] Z. Bintang, Panduan Praktis Budidaya dan Pemeliharaan Cupang. Jakarta, Indonesia: Penebar Swadaya, 2019.
- [8] O. Prasadi, "Pemanfaatan Lahan Sempit sebagai Tempat Budidaya Ikan Cupang di Mertasinga Cilacap," *Jurnal Teknik Mesin Perikanan*, vol. 3, no. 2, 2019, ISSN: 2528-4967.
- [9] E. Sulaiman, Pariyanto, and Darmidi, "Jenis-Jenis Ikan Cupang dan Cara Pembudidayaannya sebagai Upaya Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Talang Empat Bengkulu Tengah," *Jurnal Riset dan Inovasi Pendidikan Sains (JRIPS)*, vol. 1, no. 2, pp. 110–118, 2022.
- [10] D. Susantie, N. U. Manurung, and K. O. I. Kase, "Tingkah Laku Ikan Cupang (*Betta splendens*) terhadap Pakan yang Berbeda," *Jurnal Ilmiah Tindalung*, 2018.
- [11] G. Wahyudewantoro, "Mengenal Cupang (*Betta spp.*) Ikan Hias yang Gemar Bertarung," *Warta Iktiologi*, vol. 1, no. 1, 2017, ISSN: 2579-8626.
- [12] yustina, "Keanekaragaman Jenis Ikan di Sepanjang Perairan Sungai Rangau Kabupaten Rokan Hilir Propinsi Riau Sumatera," *Jurnal Natur Indonesia*, vol. 5, no. 2, pp. 94–100, 2003.