



## STRATEGI KEBERLANJUTAN USAHA PERCETAKAN CV. DEALIMA PROSENT

Robi'atul Adawiyah Bukhori<sup>a\*</sup>, Vembri Aulia Rahmi<sup>b</sup>

<sup>a</sup> Kewirausahaan, [robiatuladawiyahbukhori@gmail.com](mailto:robiatuladawiyahbukhori@gmail.com), Universitas Muhammadiyah Gresik, Kabupaten Gresik Jawa Timur

<sup>b</sup> Kewirausahaan, [vembriaulia@umg.ac.id](mailto:vembriaulia@umg.ac.id), Universitas Muhammadiyah Gresik, Kabupaten Gresik Jawa Timur

\*Korespondensi

### ABSTRACT

*The main focus of this study is on the implementation of sustainability strategies and dynamic capabilities. This study aims to identify and analyze factors that influence business sustainability at CV. Dealima Prosent. Through a qualitative approach with a phenomenological method This research was conducted at CV. Dealima Prosent which is located in Dusun Gantang, Boboh Village RT 03 RW 02, Menganti District, Gresik Regency, the study was conducted for 3 months. Data collection techniques with observation, interviews and documentation. The results of the study indicate that the sustainability of CV. Dealima Prosent's business is greatly influenced by the management of skilled and competent human resources, as well as the application of the latest technology to improve efficiency and product quality, to further strengthen competitiveness, companies are recommended to expand non-technical training for employees, develop an online platform for customer service, and highlight quality and service to compete in the market. The research subjects involved 1 business owner, 1 employee and 4 Customers. Data validity testing using triangulation, namely sources, data collection techniques, and time. This study explores an in-depth understanding of the challenges faced by companies in maintaining competitiveness in the increasingly competitive printing industry. In terms of theory, it is suggested that future research develop a Dynamic Capability framework that is more relevant to SMEs, by including the dimension of customer participation in sensing (customer-driven sensing) and adding focus on organizational culture transformation and local value-based learning. In addition, integrating the concept of business resilience into this theory is very important to deal with uncertainty and crisis. The development of this theory will be increasingly applicable to SMEs in building an adaptive and inclusive business sustainability model.*

**Keywords:** *Business Sustainability, Dynamic Capabilities, Printing Industry*

### Abstrak

Fokus utama penelitian ini adalah pada penerapan strategi keberlanjutan dan kapabilitas dinamis, Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberlanjutan usaha di CV. Dealima Prosent, Melalui pendekatan kualitatif dengan metode fenomenologi Penelitian ini dilaksanakan di CV. Dealima Prosent yang beralamat di Dusun Gantang, Desa Boboh RT 03 RW 02, Kecamatan Menganti, Kabupaten Gresik, penelitian dilakukan selama 3 bulan. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara serta dokumentasi. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha CV. Dealima Prosent sangat dipengaruhi oleh pengelolaan sumber daya manusia yang terampil dan kompeten, serta penerapan teknologi terbaru untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk, untuk lebih memperkuat daya saing, perusahaan direkomendasikan memperluas pelatihan non-teknis bagi karyawan, mengembangkan platform online untuk layanan pelanggan, serta menonjolkan kualitas dan layanan untuk bersaing di pasar. Subjek penelitian melibatkan 1 pemilik usaha, 1 karyawan dan 4 Pelanggan. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi, yaitu sumber, teknik pengumpulan data, dan waktu. penelitian ini menggali pemahaman mendalam mengenai tantangan yang dihadapi oleh perusahaan dalam mempertahankan daya saing di industri percetakan yang semakin ketat. dari segi teori disarankan agar penelitian ke depan mengembangkan kerangka Kapabilitas Dinamis yang lebih relevan bagi UKM, dengan memasukkan dimensi partisipasi pelanggan dalam sensing (customer-driven sensing) dan menambah fokus pada transformasi budaya organisasi serta pembelajaran berbasis nilai lokal. Selain itu, mengintegrasikan konsep ketahanan usaha (business resilience) ke dalam teori ini sangat penting untuk menghadapi

ketidakpastian dan krisis. Pengembangan teori ini akan semakin aplikatif bagi UKM dalam membangun model keberlanjutan usaha yang adaptif dan inklusif

**Kata Kunci:** Strategi Keberlanjutan, Kapabilitas Dinamis, Usaha Percetakan

## 1. PENDAHULUAN

Dunia usaha semakin ambisius serta antusias menuntut semua korporasi untuk menyusun guna skema yang pasti menjaga keberlanjutan bisnis. Sebagai sektor yang amat terikat pada teknologi dan pasar, perusahaan percetakan, juga mengalami ujian nan setara besarnya. Semangat Entrepreneur akan terus didorong dibanyak kalangan serta lingkungan yang berbeda (Rahmi & Hidayati, 2019)

Indonesia Perusahaan percetakan dapat dikatakan sebagai jenis bahwa usaha tidak larut oleh waktu. Kemajuan zaman saat ini membuat usaha percetakan terus maju dimana saat ini perusahaan memanfaatkan alat elektronik atau Counter yang terus bertambah. Usaha percetakan ialah satu dari yang lain jenis usaha berkembang pesat sebanding dengan tuntutan para konsumen.(AP Faton, 2020).

Percetakan adalah permesinan yang dengan kencang menghasilkan salinan dokumen atau foto seperti kata / ilustrasi terhadap suatu media seperti kain, kertas, kayu dan sebagainya. Sehari sebuah mesin cetak dapat membuat hingga ribuan bahan atau produk cetakan, percetakan merupakan penemuan penting dan cukup berpengaruh dalam sejarah kehidupan manusia. Percetakan yaitu bentuk salah satu informing massa yang dipakai dari pertengahan tahun 1400an sampai permulaan tahun 1900 an saat ini, percetakan sudah bisa dikategorikan sebagai industri penting di beragam negara.. Pada Analisis terdahulu dengan judul “Strategi Bisnis Berkelanjutan, dengan Model inovasi Operasional, di era golobalisasi Bisnis.” (Harto, 2023) sehingga trasformasi digital memungkinkan korporasi meningkatkan transparansi, daya tanggap serta efisiensi terhadap permintaan pasar serta kelanjutan regulasi.

CV Dealima Prosent ialah salah satu wirausahawan percetakan, usaha bergerak dibidang printing selama 28 warsa memiliki pangsa target pasar cukup luas dengan berbagai layanan percetakan, seperti percetakan kickoff serta digital printing. Meski perusahaan memiliki segudang pengalaman, namun terdapat permasalahan dialami sekarang juga yang menggempur sintasan usahanya unsur yang menghantam keadaan. Ditemukan permasalahan yaitu Persaingan dimana ditengah semakin ketatnya persaingan usaha percetakan diantaranya Lilly Printing, Laskar dan Arif Printing.

CV. Dealima Prosent mampu menjaga kualitas produksi yang tinggi sehingga memberikan kepuasan optimal bagi pelanggan. Keunggulan lain yang membedakan CV. Dealima Prosent adalah kemampuannya melakukan ekspansi bisnis. Selain tetap mengembangkan usaha di Kabupaten Gresik, perusahaan ini juga telah memperluas jangkauan usahanya hingga ke Daerah Istimewa Yogyakarta dengan menjalin kerja sama strategis bersama pelaku usaha kuliner bakpia.

Langkah ini menunjukkan visi jangka panjang dan kesiapan CV. Dealima Prosent dalam menjalin kolaborasi lintas sektor untuk memperkuat posisi bisnisnya. Secara keseluruhan, meskipun Arif Printing memiliki layanan yang lengkap dan dikenal di wilayahnya, CV. Dealima Prosent tampil lebih unggul dengan pengalaman lebih matang, cakupan layanan yang lebih luas, pertumbuhan bisnis yang signifikan, dan jaringan kerja sama yang kuat. CV. Dealima Prosent bukan hanya sekadar penyedia jasa percetakan, melainkan mitra profesional terpercaya yang mampu memberikan layanan berkualitas tinggi kepada berbagai kalangan pelanggan.

Maka dari itu CV. Dealima Prosent konstant menjaga pada posisinya baik didalam pasar maupaun mitra yang sudah bekerjasama serta bagaimana mempeluas pasar agar usaha percetakan CV. Dealima Prosent tetap berlanjut. Penelitian mengenai keberlanjutan usaha, khususnya di sektor percetakan skala kecil dan menengah, seperti CV. Dealima Prosent, menjadi sangat menarik untuk dikaji mengingat semakin tingginya tingkat persaingan di industri ini. Saat ini, banyak wirausaha baru bermunculan dengan strategi promosi yang agresif serta penawaran produk dan jasa serupa dengan harga yang kompetitif.

Hal ini menyebabkan pelaku usaha yang sudah lebih dulu berdiri, seperti CV. Dealima Prosent, harus lebih adaptif dan inovatif agar tetap mampu bertahan dan berkembang.

CV. Dealima Prosent sendiri merupakan salah satu usaha percetakan yang telah memiliki pelanggan tetap dan mitra usaha. Namun, keberadaan pelanggan setia tidak cukup menjamin keberlangsungan usaha jika perusahaan tidak mampu mempertahankan keunggulan kompetitifnya.

Di tengah tekanan dari pesaing baru yang menawarkan tarif lebih murah, waktu produksi lebih cepat, serta layanan yang lebih fleksibel, perusahaan dituntut untuk terus melakukan inovasi dan peningkatan kualitas, menariknya studi mengenai strategi keberlanjutan usaha percetakan dalam konteks lokal dan berskala kecil seperti CV. Dealima Prosent masih relatif jarang dilakukan. Sebagian besar literatur lebih banyak menyoroti perusahaan besar atau industri dengan skala nasional.

Padahal, usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan sektor yang sangat berperan dalam perekonomian nasional, terutama dalam hal penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi daerah. Dengan fokus pada strategi keberlanjutan dan kapabilitas dinamis yang melibatkan pengelolaan sumber daya manusia, adopsi teknologi, serta adaptasi terhadap tren pasar, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru yang aplikatif dan relevan. Selain itu, hasil dari penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha lain dalam menghadapi tantangan yang serupa, serta menjadi kontribusi dalam pengembangan ilmu manajemen usaha kecil menengah.

(Hermansyah Dahmiri, 2019) Kewirausahaan merupakan upaya untuk menciptakan nilai tambah dengan memadukan sumber daya melalui cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan, nilai tambah ini dapat diciptakan melalui pengembangan teknologi dan ilmu pengetahuan. Dengan memproduksi barang dan jasa agar lebih efisien dengan mengembangkan teknologi dan ilmu pengetahuan serta memproduksi barang dan jasa agar lebih efisien serta mencari cara untuk memasok kepada konsumen (Hermansyah Dahmiri, 2019).

Untuk berhasil dalam persaingan setiap pengusaha perlu lebih peka terhadap mutu barang atau layanan yang mereka tawarkan. Mutu produk akan menjadi faktor penting dalam keputusan pembelian, mutu produk merujuk pada kemampuan suatu barang untuk memberikan hasil atau performa yang sesuai bahkan melampaui harapan oleh pelanggan (Halim & Iskandar, 2019)

Penelitian ini bertujuan untuk Menganalisis strategi keberlanjutan usaha CV Dealima Prosent dalam menghadapi persaingan ketat di industri percetakan. Mengidentifikasi kapabilitas dinamis yang dibutuhkan CV Dealima Prosent guna mempertahankan keunggulan kompetitifnya, seperti manajemen sumber daya manusia, adopsi teknologi, dan adaptasi terhadap tren pasar. Serta Mengembangkan wawasan baru, aplikatif, dan relevan tentang strategi keberlanjutan usaha kecil dan menengah (UKM) di sektor percetakan. Sehingga dapat Menjadi rujukan bagi pelaku usaha lain dalam menghadapi tantangan serupa. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang strategi keberlanjutan usaha percetakan dan bagaimana perusahaan dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya di tengah persaingan yang ketat.

CV. Dealima Prosent perusahaan percetakan yang menyusun serta menerapkan strategi bersaing, serta bagaimana berkaitan berhubung dengan keberhasilan atau rintangan yang dihadapi dalam bisnis percetakan. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh deskripsi nan jelas mengenai skema yang bersaing efektif dan relevan bagi CV Dealima Prosen, serta memberikan wawasan yang diterapkan dalam memperluas bisnis percetakan tepatnya di Indonesia. Dengan demikian, analisis ini juga berkontribusi dalam menambah wawasan mengenai pergerakan dalam sektor percetakan serta signifikansi penyusunan rencana yang fleksibel untuk mempertahankan keunggulan kompetitif suatu perusahaan.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Kapabilitas Dinamis

Kapabilitas Dinamis terdiri dari dua suku kata, yaitu kapabilitas dan dinamis. (Teece dalam (Soeparto et al., 2021). Menurutnya, kunci dari kapabilitas dinamis adalah merebut peluang baru untuk merubah model bisnisnya dan meningkatkan kompetensi manajerial. Kapabilitas Dinamis melibatkan tiga proses dasar (Firman Darusman, 2020) :

- a. Sensing adalah kemampuan untuk mendeteksi dan membentuk peluang dan ancaman, melalui aktivitas yang berkaitan dengan pembelajaran, penciptaan, pencarian, dan interpretasi, termasuk analisis tentang bagaimana pelanggan, pemasok, dan pesaing merespons perubahan.
- b. Seizing upaya untuk membangun potensi sumber daya yang dimiliki perusahaan agar dapat memahami target pelanggan yang sesuai dengan peluang yang diperoleh.
- c. Transforming adalah pengembangan sumber daya perusahaan agar mampu beradaptasi dengan perubahan dan memanfaatkan peluang yang ada dalam lingkungan bisnis

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, Metode penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena, tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dapat berupa perilaku, perspektif, tindakan motifasi dan lain-lain secara holistic dengan strategi mendeskripsikan dalam kata-kata, tulisan, Bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Analisis data, dalam penelitian kualitatif dilakukan selama dan setelah pengumpulan data. (Eko Haryono, 2023).

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif pendekatan fenomenologi untuk menggali lebih dalam tentang strategi keberlanjutan, yang diterapkan oleh CV Dealima Prosent. Dalam pengumpulan data menggunakan Teknik wawancara melalui pemilik, karyawan serta pelanggan CV. Dealima Prosent dan observasi terhadap proses kerja CV. Dealima Prosent. Metode kualitatif dipilih karena dapat memberikan interpretasi yang lebih menyeluruh serta mendalam mengenai faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan strategis, serta dinamika internal dan eksternal yang dihadapi, perusahaan.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Wawancara yang dilakukan peneliti sejak 27 Februari – 05 Maret 2024 dengan informan yang terdiri dari 1 Pemilik, 1 Karyawan dan 4 Pelanggan. Adapun data informan pada penelitian ini yaitu :

Tabel 1 Data Informan

No	Nama	Status	Jenis Kelamin	Usia
01	Ansori	Pemilik	L	54 Tahun
02	Arif	Karyawan	L	43 Tahun
03	Bagus	Pelanggan	L	18 Tahun
04	Cici	Pelanggan	P	25 Tahun
05	Irawan	Pelanggan	L	40 Tahun
06	Umar	Pelanggan	L	45 Tahun

Keberlanjutan usaha percetakan CV Dealima Prosent dipengaruhi oleh beberapa faktor. Berikut adalah faktor-faktor utama yang memengaruhi keberlanjutan usaha ini serta dalam menghadapi tantangannya:

1. Pengelolaan Sumber Daya Manusia
2. Inovasi Teknologi
3. Persaingan Pasar dan Kondisi Ekonomi
4. Preferensi Pelanggan dan Tren Pasar

#### 4.1 Keberlanjutan Usaha Percetakan CV. Dealima Prosent

##### 4.1.1 Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Karyawan yang terampil dan kompeten memegang peranan yang sangat penting dalam menjaga keberlangsungan bisnis. CV Dealima Prosent melanjutkan bisnisnya dengan memastikan bahwa timnya memiliki keterampilan teknis yang dibutuhkan untuk mengoperasikan mesin cetak modern dan dapat beradaptasi dengan perjalanan bisnis. “Ada beberapa faktor yang mempengaruhi jalannya usaha saya. Yang pertama adalah pengelolaan sumber daya manusia. Tanpa adanya tim yang solid dan terampil, usaha ini tidak akan bisa berkembang. Kami selalu berusaha merekrut karyawan yang memiliki keterampilan teknis dan nilai-nilai yang sejalan dengan budaya perusahaan. Selain itu, kami juga memberikan pelatihan rutin setiap satu tahun sekali untuk meningkatkan kompetensi mereka.” –Ansori (Pemilik)

“Setiap tahun, kami menyelenggarakan program pelatihan dan pembelajaran bagi karyawan. Misalnya, mereka diajarkan cara mengoperasikan mesin cetak terbaru dan diberikan wawasan tentang tren terkini dalam desain grafis dan percetakan digital. Kami juga menyediakan ruang bagi mereka untuk memberikan ide atau inovasi yang dapat diterapkan di perusahaan.” –Arif (Karyawan). Pelatihan dan pengembangan karyawan menjadi hal yang sangat penting bagi perusahaan.

CV Dealima Prosent melalui penerapan Pengelolaan SDM memperlihatkan keterkaitan yang erat dengan Teori Kapabilitas Dinamis (Teece, 1997) yang mencakup proses

- 1) *Sensing*, CV Dealima Prosent menunjukkan kepekaan terhadap kebutuhan tenaga kerja yang **terampil, fleksibel, dan memiliki orientasi pada nilai perusahaan**. Perusahaan memahami bahwa tren teknologi seperti **digital printing** dan **cetak 3D** membutuhkan keterampilan baru yang tidak dimiliki oleh tenaga kerja konvensional. Oleh karena itu, proses rekrutmen difokuskan pada pencarian individu yang tidak hanya kompeten secara teknis, tetapi juga mampu beradaptasi dengan budaya kerja yang dinamis dan terbuka terhadap pembelajaran. Di sinilah terjadi integrasi antara perencanaan SDM dengan strategi bisnis jangka panjang. CV Dealima Prosent secara aktif menciptakan lingkungan kerja yang mendukung pembelajaran, serta memperkuat nilai-nilai perusahaan yang mendorong inovasi dan kualitas layanan.
- 2) *Seizing* Setelah menyadari adanya peluang dan kebutuhan, perusahaan bergerak ke tahap *seizing* dengan **menangkap peluang melalui program pelatihan dan pengembangan kompetensi**. Ini dibuktikan dengan pelaksanaan **pelatihan rutin tahunan** yang berfokus pada penguasaan mesin cetak modern serta pemahaman terhadap **tren industri percetakan**. Langkah ini bukan sekadar peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga mencerminkan **investasi strategis** perusahaan untuk memperkuat kapabilitas internalnya. Dalam teori kapabilitas dinamis, penguatan SDM seperti ini adalah bentuk nyata dari langkah korporasi untuk menjaga daya saing melalui **peningkatan kapasitas adaptif dan produktivitas karyawan**. Program ini juga memberikan ruang kepada karyawan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan alat kerja dan permintaan pasar, yang menjadi kunci dalam mempertahankan posisi kompetitif perusahaan.
- 3) Transformasi dalam konteks CV Dealima Prosent tidak hanya bersifat teknis, seperti pengenalan mesin baru atau sistem kerja baru. Lebih dari itu, perusahaan juga **membangun budaya organisasi yang mendorong pembelajaran berkelanjutan, inovasi, dan kepemimpinan partisipatif**. Karyawan tidak hanya dilatih untuk mengikuti arus teknologi, tetapi juga **diberdayakan untuk menyampaikan ide dan saran** yang bisa meningkatkan produktivitas maupun layanan. Ini menunjukkan bahwa perusahaan sedang membangun **struktur organisasi yang fleksibel** di mana setiap individu memiliki kesempatan untuk menjadi agen perubahan. Transformasi semacam ini menumbuhkan rasa kepemilikan, meningkatkan motivasi kerja, dan pada akhirnya menciptakan **sumber daya manusia yang inovatif dan adaptif**, yang menjadi motor penggerak utama keberlanjutan usaha.

Dalam konteks ini SDM tidak hanya dianggap sebagai pelaksana operasional, tetapi sebagai elemen strategis dalam menjaga keberlanjutan dan daya saing usaha di tengah perubahan lingkungan bisnis yang cepat.

CV Dealima Prosent mencerminkan bahwa kapabilitas dinamis bukan hanya soal teknologi, melainkan juga mencakup penguatan kapabilitas manusia sebagai motor penggerak inovasi dan keberlanjutan usaha. SDM yang adaptif dan inovatif merupakan aset penting dalam menghadapi disrupsi teknologi dan dinamika pasar dalam industri percetakan.

#### 4.1.2 Inovasi Teknologi

Inovasi teknologi menjadi salah satu elemen penting dalam menjaga keinginan bisnis, khususnya di industri percetakan yang sangat bergantung pada kecepatan, kualitas, dan efisiensi produksi. CV Dealima Prosent memahami pentingnya untuk terus mengikuti perkembangan teknologi guna menjawab kebutuhan pelanggan. Bentuk inovasi teknologi yang diterapkan adalah CV Dealima Prosent melakukan upgrade mesin cetak ke versi terbaru guna meningkatkan kualitas hasil cetak dan kecepatan proses. Mesin-mesin modern tersebut mampu menghasilkan gambar mesin yang tajam, tidak pecah, dan presisi tinggi, serta mendukung pencetakan dalam skala besar maupun kecil.

"Kami sangat fokus pada inovasi teknologi. Dalam beberapa tahun terakhir, kami telah melakukan upgrade mesin cetak ke versi terbaru..." – Ansori (Pemilik)

Perusahaan juga telah memperluas layanannya dengan menambahkan layanan digital printing, yang lebih efisien dan cocok untuk memenuhi kebutuhan desain custom. Digital printing memungkinkan proses produksi yang lebih cepat, dengan hasil cetak yang berkualitas tinggi meskipun dalam jumlah terbatas.

"Sekarang pesan, besok sudah jadi." – Cici (Pelanggan)

Tidak hanya itu juga Pelanggan diberikan keleluasaan untuk melakukan request desain, menjadikan layanan lebih fleksibel dan customer-oriented. Sehingga hal ini memberikan nilai tambah karena pelanggan merasa lebih dilibatkan dan hasil cetakan dapat disesuaikan dengan selera masing-masing.

“Hasilnya bagus – bagus aja, gambarnya juga nggak pecah, dan di sini enak nya bisa request desain.” – Bagus (Pelanggan)

CV. Dealima Prosent juga mulai menjajaki tren teknologi cetak 3D sebagai bentuk inovasi masa depan, yang bisa memperluas cakupan layanan dan pasar.

“Kami selalu memantau tren dan berusaha beradaptasi dengan kebutuhan pelanggan, salah satunya cetak 3D.” – Arif (Karyawan).

Inovasi teknologi yang dijalankan oleh CV Dealima Prosent mencerminkan penerapan langsung dari Teori Kapabilitas Dinamis (Teece, 1997), yang terdiri atas tiga proses inti: *sensing* (mendeteksi perubahan), *seizing* (menangkap peluang), dan *transforming* (melakukan penyesuaian internal). Dalam hal ini, perusahaan menunjukkan kemampuannya dalam *sensing* dengan terus memantau perkembangan teknologi terkini dalam industri percetakan, seperti meningkatnya kebutuhan akan digital printing dan potensi pasar pada teknologi cetak 3D. Deteksi ini menunjukkan kepekaan CV Dealima Prosent terhadap perubahan preferensi pelanggan yang menginginkan hasil cepat, presisi tinggi, dan bersifat custom.

CV Dealima Prosent pada tahap *seizing*, mengambil langkah strategis dengan melakukan upgrade mesin percetakan ke versi terbaru, serta mengintegrasikan layanan digital printing yang memungkinkan produksi dalam jumlah kecil dengan kualitas tinggi. Selain itu, perusahaan membuka ruang bagi pelanggan untuk melakukan *request desain*, menciptakan layanan yang lebih fleksibel dan berpusat pada pelanggan (*customer-oriented*) hal ini memperkuat proposisi nilai perusahaan, yaitu memberikan kualitas dan personalisasi, bukan sekadar bersaing dalam harga.

Pada fase *transforming*, CV Dealima Prosent mulai menjajaki penggunaan teknologi cetak 3D, yang menjadi bentuk transformasi jangka panjang dalam menghadapi perubahan teknologi industri. Transformasi ini juga mencakup perubahan pada struktur layanan dan pola interaksi dengan pelanggan, di mana pelanggan tidak hanya sebagai pengguna akhir, tetapi juga sebagai sumber masukan dalam proses inovasi. Ini sejalan dengan pendekatan *customer-driven innovation* yaitu mengidentifikasi dengan mengandalkan masukan pelanggan, yang memperkuat kapabilitas perusahaan dalam mempertahankan daya saing.

Secara keseluruhan, strategi inovasi teknologi yang dilakukan oleh CV Dealima Prosent menunjukkan bahwa kapabilitas dinamis bukan hanya penting untuk bertahan di tengah persaingan industri percetakan tetapi juga menjadi fondasi utama untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan

#### **4.1.3 Persaingan Pasar dan Kondisi Ekonomi**

Persaingan dalam industri percetakan sangat ketat, dengan banyak pesaing yang menawarkan harga lebih rendah atau produk serupa. Selain itu, kondisi ekonomi yang tidak stabil dapat memengaruhi permintaan pasar. CV Dealima Prosent menghadapi tantangan ini dengan menjaga kualitas layanan dan menawarkan produk yang berbeda, seperti percetakan dengan bahan ramah lingkungan atau produk custom sesuai permintaan.

“Banyak pesaing baru bermunculan dengan harga yang murah, terutama dipercetakan digital. Saya menjaga keberlanjutan dengan berfokus pada kualitas layanan dan hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan. Selain itu, tren pasar juga sangat berpengaruh seperti permintaan yang lebih tinggi terhadap produk cetak 3D.” –Ansori (Pemilik)

“ saya sering mbak pesan disini utuk acara kelurahan kayak benner dan undangan, apalagi kalau pesan banyak itu dapat diskon ya walaupun ada 1 atau 2 undangan yang tintanya luntur tapi nggak masalah bagi saya dan teman - teman” –Irawan (Pelanggan)

“Saya suka nya disini itu karna harga nya sesuai dengan hasilnya ya walaupun diluar sana banyak yang lebih murah, dan saya juga pernah mencoba percetakan yang lain yang lebih murah tapi saya kurang puas gitu sama hasilnya, jadi saya pindah lagi disini”. –Umar (Pelanggan)

CV Dealima Prosent dalam menghadapi ketatnya persaingan industri percetakan dan kondisi ekonomi yang tidak menentu, menunjukkan kemampuan adaptif yang kuat, yang mencerminkan penerapan Teori Kapabilitas Dinamis (Teece, 1997). Teori ini menggarisbawahi pentingnya tiga kemampuan *sensing*, *seizing*, dan *transforming* dalam menjawab tantangan eksternal dan menjaga keberlanjutan usaha. Pada aspek *sensing*, CV Dealima Prosent mampu mengidentifikasi perubahan pasar seperti munculnya pesaing baru dengan harga lebih murah, serta meningkatnya minat pasar terhadap produk cetak digital dan cetak 3D. Perusahaan tidak hanya menyadari ancaman dari sisi harga, tetapi juga mampu membaca peluang dari permintaan produk yang lebih spesifik, seperti cetakan berbahan ramah lingkungan dan layanan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan.

Proses *seizing*, perusahaan merespons tantangan ini dengan menekankan keunggulan pada kualitas layanan dan produk yang lebih bernilai, dibanding hanya bersaing dalam harga. Ini terlihat dari testimoni pelanggan yang tetap loyal meski ada penyedia jasa lain yang lebih murah, karena mereka menilai CV Dealima Prosent memberikan hasil yang lebih memuaskan. Strategi ini menegaskan bahwa perusahaan menangkap peluang diferensiasi sebagai bentuk keunggulan kompetitif. Sedangkan dalam *transforming*, CV Dealima Prosent melakukan penyesuaian berkelanjutan baik pada kualitas produk, pendekatan layanan pelanggan, maupun strategi diskon untuk pesanan besar. Fleksibilitas dalam melayani permintaan custom dan menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan menjadi bentuk nyata transformasi bisnis yang berorientasi pada keberlanjutan.

Dengan demikian, dalam konteks persaingan harga dan kondisi ekonomi yang fluktuatif, kapabilitas dinamis menjadi fondasi penting bagi CV Dealima Prosent untuk bertahan dan berkembang. Perusahaan tidak hanya bereaksi terhadap tantangan, tetapi secara proaktif membangun sistem yang mampu menciptakan nilai lebih melalui inovasi, kualitas, dan kedekatan dengan pelanggan.

#### 4.1.4 Preferensi Pelanggan dan Tren Pasar

Keberlanjutan usaha percetakan CV Dealima Prosent juga sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan untuk beradaptasi dengan tren dan preferensi pelanggan yang terus berkembang. Tren seperti percetakan 3D dan permintaan terhadap percetakan digital semakin meningkat. Dengan terus memantau dan merespons tren pasar, perusahaan dapat mempertahankan relevansi dan daya saing di pasar.

“Kami selalu memantau tren yang ada dan berusaha beradaptasi dengan kebutuhan pelanggan salah satunya ialah cetak 3D” –Arif (Karyawan)

CV Dealima Prosent telah mengembangkan dan menerapkan beberapa strategi keberlanjutan untuk mengatasi tantangan yang ada. Strategi ini tidak hanya berfokus pada aspek internal, tetapi juga berusaha mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang eksternal untuk tetap bertahan dalam industri percetakan yang kompetitif.

“Harapan saya adalah agar CV Dealima Prosent terus berkembang dan menjadi perusahaan yang lebih inovatif. Kami ingin bisa terus memenuhi kebutuhan pelanggan dengan produk yang berkualitas tinggi dan pelayanan yang terbaik. Kami juga berharap untuk terus memperluas pasar, baik di dalam negeri maupun luar negeri, dan menjaga keberlanjutan usaha dengan selalu beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan tren pasar” –Ansori (Pelanggan)

CV Dealima Prosent dalam perubahan preferensi pelanggan dan tren pasar yang dinamis menunjukkan implementasi dari Teori Kapabilitas Dinamis yang dikemukakan oleh Teece (1997). Teori ini menekankan bahwa dalam lingkungan bisnis yang cepat berubah, perusahaan perlu memiliki tiga kapabilitas utama: *sensing*, *seizing*, dan *transforming*. Dalam konteks *sensing* CV Dealima Prosent secara aktif memantau perkembangan teknologi dan kebutuhan konsumen, seperti meningkatnya permintaan terhadap percetakan digital dan teknologi cetak 3D. Pernyataan Arif yang menegaskan bahwa perusahaan selalu berusaha menyesuaikan diri dengan tren menunjukkan adanya proses deteksi peluang pasar yang berjalan secara berkelanjutan.

Selanjutnya, pada tahap *seizing*, perusahaan menangkap peluang tersebut dengan mengembangkan layanan yang lebih *custom-oriented* dan fleksibel sehingga pelanggan dapat terlibat langsung dalam proses desain. Hal ini meningkatkan loyalitas dan kepuasan pelanggan, sekaligus menjadi strategi diferensiasi dalam

menghadapi persaingan. Keunggulan kompetitif yang dibangun bukan hanya dari sisi teknologi, tetapi juga dari hubungan yang kuat dengan pelanggan.

CV Dealima Prosent pada tahap transforming terus berinovasi dan mengembangkan strategi untuk memperluas pasar, baik nasional maupun internasional, serta meningkatkan kualitas produk dan layanan. Transformasi ini tidak hanya dilakukan dalam aspek teknis, tetapi juga pada struktur organisasi dan pendekatan bisnis, sehingga perusahaan tetap adaptif terhadap perubahan pasar. Pernyataan dari pelanggan yang berharap perusahaan terus berkembang secara inovatif memperkuat bahwa pendekatan berorientasi pelanggan (customer-driven) menjadi bagian integral dari strategi perusahaan. Dengan demikian, strategi adaptif terhadap tren dan preferensi pasar yang dilakukan CV Dealima Prosent merupakan penerapan langsung dari kapabilitas dinamis, yang menjadi fondasi penting bagi keberlanjutan dan daya saing jangka panjang perusahaan.

#### 4.2 Kapabilitas Dinamis Keberlanjutan Usaha Percetakan CV. Dealima Prosent

Kapabilitas dinamis adalah kemampuan perusahaan untuk mengadaptasi dan mengubah diri sendiri dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang cepat dan dinamis. Dalam konteks CV. Dealima Prosent, kapabilitas dinamis dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan untuk mengadaptasi teknologi percetakan terbaru guna meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Perusahaan juga dapat mengembangkan keterampilan serta pengetahuan karyawan untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. sehingga dapat mengidentifikasi peluang pasar baru dan mengembangkan strategi untuk memanfaatkannya.

Perusahaan juga dapat mengelola perubahan dalam lingkungan bisnis, seperti perubahan teknologi, perubahan pasar, dan perubahan regulasi, CV Dealima Prosent dapat mengembangkan inovasi produk dan jasa untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Dengan memiliki kapabilitas dinamis, CV Dealima Prosent dapat Meningkatkan efisiensi, Meningkatkan kualitas produk, Meningkatkan keunggulan kompetitif, serta Meningkatkan keberlanjutan usaha.

Tabel 2 Rangkuman Kapabilitas Dinamis

No.	Aspek Dinamis	Kapabilitas	Definisi	Implementasi di CV. Prosent	di Dealima	Manfaat
1	Sensing		Kemampuan untuk mendeteksi dan membentuk peluang dan ancaman, melalui aktivitas yang berkaitan dengan pembelajaran, penciptaan, pencarian, dan interpretasi, termasuk analisis tentang bagaimana pelanggan, pemasok, dan pesaing merespons perubahan.	CV. Prosent memantau perkembangan teknologi percetakan terbaru, seperti dalam cetak digital dan munculnya teknologi cetak 3D maka Perusahaannya aktif melakukan riset pasar untuk mengetahui kebutuhan pelanggan yang terus berubah, terutama tren desain, bahan cetak, dan jenis produk yang diminati Dengan kemampuan ini, CV. Dealima Prosent bisa mengenali peluang	Dealima terus dan mendeteksi perkembangan teknologi percetakan terbaru, seperti kemajuan dalam cetak digital dan munculnya teknologi cetak 3D Perusahaannya aktif melakukan riset pasar untuk mengetahui kebutuhan pelanggan yang terus berubah, terutama tren desain, bahan cetak, dan jenis produk yang diminati Dengan kemampuan ini, CV. Dealima Prosent bisa mengenali peluang	Memastikan perusahaan tidak ketinggalan zaman dan siap menghadapi tantangan baru. Dan Menjadi lebih responsif terhadap permintaan pasar, sehingga tetap relevan dan kompetitif.

			baru yang berpotensi dikembangkan, misalnya layanan cetak 3D yang sedang berkembang atau kebutuhan cetak khusus yang unik.	
2	Seizing	kemampuan perusahaan untuk mengambil peluang yang sudah diidentifikasi dan mengubahnya menjadi keuntungan bisnis melalui tindakan nyata, seperti pengembangan produk, dan inovasi layanan.	Melakukan upgrade mesin cetak dan teknologi produksi untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas cetakan, misalnya dengan mengadopsi mesin digital terbaru yang lebih efisien serta menyediakan layanan custom printing yang fleksibel sesuai kebutuhan pelanggan, termasuk produk-produk khusus yang belum banyak ditawarkan pesaing.	Memastikan perusahaan tidak ketinggalan zaman dan siap menghadapi tantangan baru. dan Menjadi lebih tanggap terhadap permintaan pasar, sehingga tetap relevan.
3	Transforming	Kemampuan untuk melakukan perubahan internal secara berkelanjutan dalam hal sumber daya manusia, proses kerja, dan struktur organisasi agar dapat menghadapi tantangan dan peluang baru.	Melakukan pelatihan dan pengembangan keterampilan karyawan secara rutin agar mampu mengoperasikan teknologi percetakan terbaru dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Serta budaya kerja yang adaptif, inovatif, sehingga karyawan dapat berkontribusi dalam pengembangan produk dan layanan.	Meningkatkan kemampuan organisasi dalam beradaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi dan Menjamin kontinuitas kualitas produk dan layanan dalam jangka panjang sehingga mendorong inovasi dan peningkatan produktivitas yang berkelanjutan.

Kemampuan yang dinamis dapat menjadi landasan penting dalam menjaga keberlanjutan bisnis CV Dealima Prosent, terutama di tengah ketatnya persaingan pasar, perkembangan teknologi percetakan, dan perubahan preferensi pelanggan. Dengan terus memperkuat kemampuan mendeteksi peluang (sensing),

menangkap peluang (seizing), dan mentransformasi (transforming), CV Dealima Prosent mampu mempertahankan relevansi, daya saing, dan keberlangsungan bisnis dalam jangka panjang. Dalam kurun waktu selama 8 tahun terakhir CV. Dealima Prosent mengalami perkembangan salah satu bukti nyata perkembangan ini ialah pembangunan Gudang baru yang menjadi tempat produksi dengan adanya Gudang baru diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk dan kapasitas produksi sehingga dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik.

## 5. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian yang dilakukan pada CV Dealima Prosent menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha percetakan ini sangat dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal dan eksternal yang saling terkait. Pengelolaan sumber daya manusia yang baik, penerapan teknologi secara inovatif, kemampuan bersaing di tengah pasar yang fluktuatif, serta adaptasi terhadap tren dan preferensi pelanggan menjadi kunci utama dalam menjaga keberlangsungan usaha. Strategi keberlanjutan yang diterapkan CV Dealima Prosent selaras dengan Teori Kapabilitas Dinamis (sensing, seizing, dan transforming), di mana perusahaan mampu mendeteksi peluang, merespons secara strategis, dan melakukan perubahan organisasi secara bertahap dan berkelanjutan. Penguatan kapabilitas ini terbukti mampu membangun keunggulan kompetitif yang relevan dalam industri percetakan yang sangat dinamis.

Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas program pelatihan, tidak hanya dalam aspek teknis, tetapi juga keterampilan non-teknis seperti komunikasi dan kepemimpinan, guna menciptakan lingkungan kerja yang lebih adaptif dan inovatif. Pemanfaatan teknologi digital perlu ditingkatkan, termasuk pengembangan platform online agar pelayanan kepada pelanggan menjadi lebih praktis dan efisien. Dalam menghadapi kompetitor berbiaya rendah, CV Dealima Prosent sebaiknya menonjolkan diferensiasi pada kualitas layanan, produk custom, serta layanan purna jual yang unggul. Potensi percetakan 3D juga dapat dimaksimalkan untuk menjangkau pasar baru dan memperluas layanan kreatif kepada pelanggan.

Dari sisi teoritis, perlu adanya pengembangan Teori Kapabilitas Dinamis yang lebih kontekstual dengan kondisi UKM, salah satunya dengan memasukkan peran aktif pelanggan dalam proses *sensing* (customer-driven sensing) serta memperluas makna *transforming* ke arah transformasi budaya organisasi dan pembelajaran lokal. Selain itu, mengintegrasikan konsep *business resilience* ke dalam teori ini akan sangat bermanfaat bagi UKM dalam menghadapi ketidakpastian atau krisis jangka panjang. Pengembangan teori yang lebih inklusif ini tidak hanya memperkaya kajian akademik, tetapi juga memberikan panduan praktis yang relevan bagi keberlangsungan usaha kecil dan menengah di era yang terus berubah.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Pada kesimpulan dibuat paragraf. Tidak diperkenankan membuat sub poin didalam kesimpulan dan saran. Template ini dibuat untuk konsistensi format artikel yang diterbitkan oleh Jurnal pada lembaga kami. Kerjasama dan kesediaan penulis mengikuti acuan penulisan sangat diharapkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alfansyur, A., & Artikel, R. (2020). *SENI MENGELOLA DATA: PENERAPAN TRIANGULASI TEKNIK INFO ARTIKEL ABSTRAK*. 5(2), 146–150. <https://doi.org/10.31764/historis.vXiY.3432>
- [2] AP Faton. (2020). *internalisasi nilai islami di percetakan dan penerbitan menara kudus*.
- [3] Boons, F., & Lüdeke-Freund, F. (2013). Business models for sustainable innovation: State-of-the-art and steps towards a research agenda. *Journal of Cleaner Production*, 45, 9–19. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.07.007>
- [4] Dr. Icol Dianto, S. Sos. I., M. Kom. I. (2023). *Keabsahan Data Penelitian Kualitatif*.
- [5] Eko Haryono. (2023). *Metodologi Penelitian Kualitatif Di Perguruan Tinggi Keagamaan Islam*.
- [6] Firman Darusman, C. W. (2020). *KAPABILITAS DINAMIS SEKTOR PUBLIK : SEBUAH TINJAUAN LITERATUR*.
- [7] Halim, N. R., & Iskandar, A. (2019). PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PERSAINGAN TERHADAP MINAT BELI. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 4(3), 415–424. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v4i3.291>

- [8] Harto, B., Pramuditha, P., Dwijayanti, A., Lina Parlina, & Sofyan, H. (2023a). Strategi Bisnis Berkelanjutan Melalui Inovasi Model Operasional Di Era Digitalisasi Bisnis. *ATRABIS Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 9(2), 243–251. <https://doi.org/10.38204/atrabis.v9i2.1677>
- [9] Harto, B., Pramuditha, P., Dwijayanti, A., Lina Parlina, & Sofyan, H. (2023b). Strategi Bisnis Berkelanjutan Melalui Inovasi Model Operasional Di Era Digitalisasi Bisnis. *ATRABIS Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 9(2), 243–251. <https://doi.org/10.38204/atrabis.v9i2.1677>
- [10] Hermansyah Hermansyah Dahmiri Dahmiri. (2019). *ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN BERWIRAUUSAHA INDUSTRI PERCETAKAN (STUDI KASUS WIRAUUSAHA INDUSTRI PERCETAKAN DI KOTA JAMBI) Hermansyah 1) , Dahmiri 2) 1.2).*
- [11] M. Husnullail. Risnita. M. Syahrani Jailani, A. (2024). *M. Husnullail. Risnita. M. Syahrani Jailani, Asbui.*
- [12] Mudiarti, H., Risnawati, H., & Mulyani, U. R. (2024). Implementasi Corporate Social Responsibility Pada PT Pura Barutama Kudus Sebagai Strategi Usaha Keberlanjutan. In *Jurnal Akuntansi dan Keuangan West Science* (Vol. 3, Issue 01).
- [13] Muttaqin, Z., & Firdausy, S. S. Al. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis Percetakan dan Sablon Omah Sablon Untuk Keberlanjutan Bisnis.*
- [14] Nasir, A., Shah, K., Abdullah Sirodj, R., Win Afgani, M., & Raden Fatah Palembang, U. (2023). *Pendekatan Fenomenologi Dalam Penelitian Kualitatif.*
- [15] Rahmi, V. A., & Hidayati, R. A. (2019). Efektivitas Pelatihan Keterampilan Dalam Menumbuhkan Minat Wirausaha Wanita Melalui Motivasi Diri Berwirausaha. *JMK (Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan)*, 4(1), 1. <https://doi.org/10.32503/jmk.v4i1.350>
- [16] Rofiah, C., Pgri, S., & Jombang, D. (2022). *ANALISIS DATA KUALITATIF: MANUAL ATAU DENGAN APLIKASI?* (Vol. 6, Issue 1).
- [17] Soeparto, W. H., Faktor, A., & Soeparto, W. H. (2021). *ANALISIS FAKTOR KAPABILITAS DINAMIS TERHADAP FIRM SURVIVE.*
- [18] Thalib, M. A. (2022). PELATIHAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA DALAM METODE KUALITATIF UNTUK RISET AKUNTANSI BUDAYA. *Seandanan: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(1). <https://doi.org/10.23960/seandanan.v2i1.29>