

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

1.1 Kesimpulan

Penelitian yang dilakukan pada CV Dealima Prosent, yang melibatkan satu pemilik, satu karyawan, dan empat pelanggan sebagai berikut :

1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberlanjutan Usaha Percetakan CV Dealima Prosent

Keberlanjutan usaha CV Dealima Prosent dipengaruhi oleh beberapa faktor utama yang saling berkaitan. Pertama, pengelolaan sumber daya manusia (SDM) menjadi pondasi penting. Perusahaan memastikan bahwa karyawan memiliki keterampilan teknis yang relevan, serta memberikan pelatihan rutin untuk meningkatkan kompetensi dan daya adaptasi terhadap perubahan teknologi. Kedua, inovasi teknologi menjadi kunci untuk menjaga efisiensi dan kualitas layanan, upgrade mesin percetakan dan adopsi digital printing serta peninjauan teknologi 3D menunjukkan upaya perusahaan dalam menjawab dinamika kebutuhan pelanggan. Ketiga, persaingan pasar dan kondisi ekonomi yang fluktuatif menuntut perusahaan untuk tetap kompetitif, tidak hanya melalui harga, tetapi lewat kualitas layanan, produk yang bernilai tambah, dan hubungan dekat dengan pelanggan. Terakhir, preferensi pelanggan dan tren pasar turut memengaruhi arah strategi perusahaan, di mana fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi terhadap tren menjadi faktor penting dalam mempertahankan relevansi bisnis.

2. Strategi Keberlanjutan yang Dikembangkan CV Dealima Prosent

Dalam menghadapi tantangan yang ada, CV Dealima Prosent menerapkan strategi keberlanjutan yang mencerminkan penerapan Teori Kapabilitas Dinamis (Teece, 1997), yaitu *sensing*, *seizing*, dan *transforming*. Perusahaan secara aktif melakukan *sensing* dengan

memantau tren pasar, perubahan teknologi, serta dinamika preferensi konsumen. Proses *seizing* terlihat dari pengambilan keputusan strategis seperti investasi dalam mesin baru, digitalisasi layanan, dan penguatan hubungan pelanggan. Sementara itu, pada tahap *transforming*, CV Dealima Prosent melakukan inovasi berkelanjutan, baik dari sisi teknologi, peningkatan kompetensi SDM, maupun restrukturisasi operasional — termasuk pembangunan gudang baru sebagai bentuk ekspansi kapasitas produksi.

Dengan strategi tersebut, CV Dealima Prosent berhasil mempertahankan daya saing dan memastikan keberlangsungan usaha di tengah ketatnya kompetisi industri percetakan dan perubahan pasar yang cepat. Penguatan kapabilitas dinamis terbukti menjadi fondasi utama dalam membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

1.2 Rekomendasi

1. Meskipun CV Dealima Prosent sudah menjalankan pelatihan rutin setiap tahun, disarankan juga untuk memperluas program pelatihan dengan fokus pada peningkatan keterampilan non-teknis, seperti keterampilan komunikasi, kepemimpinan, dan manajemen waktu. Program pelatihan yang lebih terintegrasi dapat membantu menciptakan lingkungan kerja yang lebih produktif dan inovatif. Serta Memberikan penghargaan atau insentif kepada karyawan yang memberikan kontribusi besar terhadap inovasi atau peningkatan produktivitas akan mendorong motivasi kerja yang lebih tinggi.
2. CV Dealima Prosent dapat meningkatkan penggunaan platform online untuk meningkatkan layanan pelanggan, seperti pengembangan aplikasi atau situs web yang memungkinkan pelanggan untuk memesan, memilih desain, dan melihat preview produk cetakan secara langsung. Ini akan meningkatkan kenyamanan pelanggan, terutama untuk pelanggan dari luar kota atau yang tidak memiliki waktu untuk datang langsung.

3. Dalam menghadapi persaingan harga murah, CV Dealima Prosent perlu lebih menonjolkan kualitas dan layanan yang tidak bisa ditawarkan oleh pesaing murah. Menawarkan produk custom yang lebih personal dan berkualitas tinggi serta layanan purna jual yang memadai, seperti garansi kualitas cetakan dan konsultasi desain, dapat menjadi nilai tambah bagi pelanggan.
4. Dengan kemampuan percetakan 3D, CV. Dealima Prosent dapat menyediakan layanan percetakan produk custom untuk pelanggan yang membutuhkan desain unik atau prototipe. Misalnya, membuat model 3D untuk klien yang ingin melihat desain mereka dalam bentuk fisik sebelum memproduksi dalam jumlah besar.

1.3 Rekomendasi Teoritis

Berdasarkan teori Kapabilitas Dinamis yang menekankan pentingnya kemampuan perusahaan untuk mendeteksi peluang (sensing), memanfaatkannya secara strategis (seizing), dan menyesuaikan organisasi (transforming) dengan perubahan lingkungan bisnis, maka ada beberapa rekomendasi teoritis yang dapat diajukan untuk penelitian ke depan. Salah satunya adalah pengembangan kerangka teori yang lebih relevan bagi sektor UKM, khususnya dalam industri percetakan atau teknologi menengah. Salah satu pengembangan yang masih jarang dilakukan adalah memasukkan dimensi partisipasi pelanggan dalam proses sensing, dengan pendekatan customer-driven sensing.

Pendekatan ini belum banyak dijelaskan secara eksplisit dalam teori Kapabilitas Dinamis aslinya, padahal pelanggan memiliki peran yang sangat penting dalam mendeteksi peluang pasar. Selain itu, dalam konteks UKM, proses transforming tidak hanya berfokus pada perubahan sistem atau investasi teknologi, tetapi juga pada transformasi budaya organisasi serta penguatan pembelajaran internal yang berbasis nilai lokal dan kearifan kontekstual. Penelitian selanjutnya bisa menggali bagaimana kapabilitas dinamis dapat berkembang secara bertahap meskipun dalam keterbatasan sumber daya, tetapi tetap mampu menciptakan inovasi

yang relevan dan berkelanjutan. Lebih lanjut, penelitian yang mengintegrasikan konsep business resilience atau ketahanan usaha ke dalam teori Kapabilitas Dinamis juga masih jarang dilakukan, meskipun sangat penting bagi UKM untuk bisa bertahan dan beradaptasi dalam menghadapi krisis atau ketidakpastian jangka panjang. Dengan mengembangkan dimensi-dimensi tersebut, teori Kapabilitas Dinamis akan semakin relevan dan dapat diterapkan dengan lebih baik pada UKM, yang berbeda dengan perusahaan besar, serta memberikan kontribusi teoritis dan praktis dalam membangun model keberlanjutan usaha yang lebih inklusif.

