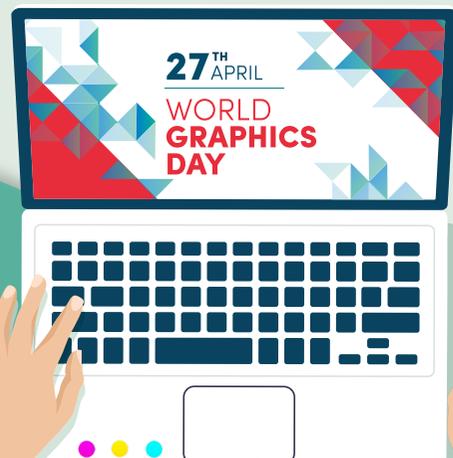


Wirausaha Digital Printing

MURNI SUKMAWATI, FIRDAUS,
ASMAR YULASTRI, GANEFRI, ASRUL HUDA



Buku ini memberikan panduan yang mudah bagi pembaca dalam memahami Wirausaha Digital Printing. Pada bagian awal, pembaca dikenalkan dengan pengertian kewirausahaan. Kemudian dilanjutkan dengan pengenalan peran kewirausahaan, karakteristik kewirausahaan, kepemimpinan dan keterampilan manajemen serta pasar dan persaingan. Selanjutnya disuguhkan materi mengenai Digital Printing, pengenalan digital printing, keunggulan digital printing dan perkembangan terkini dalam digital printing. Selanjutnya dibahas Secara lebih mendalam tentang Jenis Usaha Digital Printing dengan materi merchandise online, barang-barang promosi dan wallpaper digital. Dalam buku ini juga dibahas mengenai teknologi digital printing, Jenis mesin digital printing, Teknologi tinta digital printing, Jenis-jenis tinta digital printing, Toner proses digital printing dan Aplikasi digital printing. Pada bagian selanjutnya dibahas mengenai materi Bisnis Digital Printing yang meliputi pengantar bisnis digital printing dan digital printing online.



PENERBITAN & PERCETAKAN UNP PRESS
Jln. Prof. Dr. Hamka Air Tawar Padang
Sumatera Barat



Wirausaha Digital Printing

MURNI SUKMAWATI, FIRDAUS,
ASMAR YULASTRI, GANEFRI,
ASRUL HUDA

Wirausaha Digital Printing



MURNI SUKMAWATI, FIRDAUS,
ASMAR YULASTRI, GANEFRI,
ASRUL HUDA

WIRUSAHA DIGITAL PRINTING

MURNI SUKMAWATI, FIRDAUS,

ASMAR YULASTRI, GANEFRI

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NO 19 TAHUN 2002
TENTANG HAK CIPTA
PASAL 72
KETENTUAN PIDANA SANGSI PELANGGARAN

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak suatu ciptaan atau memberi izin untuk itu, dipidana dengan pidana penjara paling singkat 1 (satu) bulan dan denda paling sedikit Rp 1.000.000, 00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan denda paling banyak Rp 5.000.000.000, 00 (lima milyar rupiah)
2. Barang siapa dengan sengaja menyerahkan, menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan denda paling banyak Rp 500.000.000, 00 (lima ratus juta rupiah).

WIRAUSAHA DIGITAL PRINTING

**MURNI SUKMAWATI, FIRDAUS,
ASMAR YULASTRI, GANEFRI**



2023

WIRSAUSAHA DIGITAL PRINTING

editor, Tim editor UNP Press
Penerbit UNP Press, Padang, 2023
1 (satu) jilid; 17.6 x 25 cm (B5)
viii + 93

ISBN : 9 786021 178942

WIRSAUSAHA DIGITAL PRINTING

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang pada penulis
Hak penerbitan pada UNP Press

Penyusun: Murni Sukmawati, Firdaus, Asmar Yulastri, Ganefri
Editor Substansi: Dr. Dedy Irfan, S.Pd., M.Kom.
Editor Bahasa: Prof. Dr. Harris Effendi Thahar, M.Pd
Desain Sampul & Layout: Syed Abdul Qadir, S.Pd & Tim UNP Press

KATA PENGANTAR

Puji syukur selalu kita panjatkan kehadiran Allah Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan buku berjudul “Wirausaha Digital Printing”. Sholawat serta salam tak lupa pula dikirimkan pada junjungan Nabi Muhammad ﷺ yang telah membawa kita dari zaman Jahiliyah yang penuh kegelapan ke zaman Islamiyah yang terang benderang serta dalam keadaan berilmu pengetahuan.

Buku ini disusun untuk menambah pemahaman dalam pembelajaran Kewirausahaan dalam Bidang Digital Printing. Topik-topik yang dikemukakan berguna dalam pembelajaran kewirausahaan. Buku Wirausaha Digital Printing ini terdiri dari 5 bab meliputi: Pengantar Wirausaha, Digital Printing, Jenis Usaha Digital Printing, Teknologi Digital Printing dan Bisnis Digital Printing.

Dengan adanya buku ini diharapkan dapat membantu dan memberikan manfaat dalam memahami Wirausaha Digital Printing. Buku ini masih jauh dari sempurna, untuk itu kritik dan saran dari pembaca akan sangat membantu untuk meningkatkan kualitas buku Wirausaha Digital Printing ini. Terima Kasih.

Padang, 26 Desember 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	V
DAFTAR ISI	VI
DAFTAR GAMBAR	VII
BAB 1 PENGANTAR WIRUSAHA	1
A. PENGERTIAN KEWIRUSAHAAN.....	1
B. PERAN KEWIRUSAHAAN	4
C. KARAKTERISTIK KEWIRUSAHAAN	6
D. KEPEMIMPINAN DAN KETERAMPILAN MANAJEMEN.....	17
E. PASAR DAN PERSAINGAN	19
BAB 2 <i>DIGITAL PRINTING</i>	24
A. PENGENALAN <i>DIGITAL PRINTING</i>	24
B. KEUNGGULAN DIGITAL PRINTING.....	31
C. PERKEMBANGAN TERKINI DALAM DIGITAL PRINTING	32
BAB 3 JENIS USAHA DIGITAL PRINTING	35
A. MERCHANDISE ONLINE.....	35
B. BARANG-BARANG PROMOSI.....	40
C. WALLPAPER DIGITAL.....	43
BAB 4 TEKNOLOGI DIGITAL PRINTING.....	46
A. JENIS MESIN DIGITAL PRINTING	46
B. TEKNOLOGI TINTA DIGITAL PRINTING.....	51
C. JENIS-JENIS TINTA DIGITAL PRINTING	54
D. TONER PROSES DIGITAL PRINTING	61
E. APLIKASI DIGITAL PRINTING	64
BAB 5 BISNIS DIGITAL PRINTING	75
A. PENGANTAR BISNIS DIGITAL PRINTING	75
B. DIGITAL PRINTING ONLINE.....	84
DAFTAR PUSTAKA	88
GLOSARIUM	91
INDEKS.....	92
RINGKASAN ISI BUKU	93

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kaos	36
Gambar 2. Topi.....	36
Gambar 3. Jaket	36
Gambar 4. Gantungan Kunci.....	37
Gambar 5. Gelang Dengan Pesan Singkat.....	37
Gambar 6. Power Bank.....	38
Gambar 7. Earphone	38
Gambar 8. Printer Inkjet	46
Gambar 9. Printer Laser.....	47
Gambar 10. Mesin Solvent.....	47
Gambar 11. Mesin Latex	48
Gambar 12. Mesin Dye-Sublimation.....	50
Gambar 13. Mesin Direct-to-Garment (DTG).....	51
Gambar 14. Tinta Berbasis Air (<i>Water-Based Ink</i>)	55
Gambar 15. Tinta Berbasis Solvent (<i>Solvent-Based Ink</i>)	56
Gambar 16. Tinta Berbasis Minyak (<i>Oil-Based Ink</i>).....	57
Gambar 17. Tinta Berbasis UV (<i>UV-Curable Ink</i>).....	59
Gambar 18. Tinta Latex.....	60
Gambar 19. Toner Printer Laser	62
Gambar 20. Toner Printer Digital.....	63
Gambar 21. Logo Adobe Creative Suite	65
Gambar 22. Logo Adobe Photoshop	66
Gambar 23. Logo Adobe Illustrator	67
Gambar 24. Logo Adobe InDesign	67
Gambar 25. Logo Adobe Premier Pro	68
Gambar 26. Logo Adobe Premier Pro	69

Gambar 27. Logo Adobe Dreamweaver.....	69
Gambar 28. Logo Adobe Audition.....	70
Gambar 29. Adobe Acrobat Pro DC.....	70
Gambar 30. Logo Aplikasi Corel Draw.....	71
Gambar 31. Tampilan Aplikasi <i>Smart Shirt Designer</i>	72
Gambar 32. AccuRIP.....	73
Gambar 33. Software Roland VersaWorks	73
Gambar 34. RasterLink.....	74

BAB 1

PENGANTAR WIRUSAHA

A. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah salah satu konsep yang mendasar dalam dunia bisnis dan ekonomi. Kewirausahaan mewakili semangat inovasi, perubahan, dan keberanian dalam menghadapi tantangan bisnis. Kewirausahaan tidak hanya menciptakan peluang bagi individu untuk mengembangkan ide-ide kreatifnya, tetapi juga memiliki dampak positif pada ekonomi, masyarakat, dan dunia secara luas.

Kewirausahaan melibatkan lebih dari sekadar mencari peluang untuk memperoleh keuntungan finansial. Ia melibatkan kemampuan untuk melihat kebutuhan pasar, mengeksekusi ide dengan efisien, dan menjalankan bisnis dengan integritas. Kewirausahaan adalah kekuatan pendorong perubahan, yang mendorong inovasi dalam teknologi, produk, dan layanan. Ia menciptakan lapangan kerja, merangsang pertumbuhan ekonomi, dan membuka jalan bagi solusi yang berkelanjutan terhadap masalah sosial dan lingkungan.

Kewirausahaan juga melibatkan pengambilan risiko, namun risiko ini diimbangi dengan visi, pengetahuan, dan keterampilan yang kuat. Para wirausahawan tidak hanya berani menghadapi ketidakpastian, tetapi juga memiliki kemampuan untuk mengelola risiko-risiko tersebut. Mereka berusaha untuk menciptakan dampak positif dan mencapai kesuksesan, meskipun tidak selalu tanpa rintangan.

Dalam pandangan yang lebih luas, kewirausahaan adalah semangat kreatif yang memotivasi kita untuk mengejar mimpi dan menjalani kehidupan yang bermakna. Ia mendorong kita untuk menjalani perubahan, belajar dari kegagalan, dan berkontribusi pada perubahan positif di dunia ini. Oleh karena itu, pemahaman tentang kewirausahaan bukan hanya relevan dalam konteks bisnis, tetapi juga penting untuk perkembangan individu, masyarakat, dan ekonomi global. Dalam era yang penuh dengan ketidakpastian,

kewirausahaan adalah kekuatan yang memimpin kita menuju masa depan yang lebih cerah.

1. Definisi Umum

Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris. Kata *entrepreneurship* sendiri sebenarnya berasal dari bahasa Prancis yaitu *entreprende* yang berarti petualang, pencipta, dan pengelola usaha. Istilah ini diperkenalkan pertama kali oleh Richard Cantillon (1755). Istilah ini makin populer setelah digunakan oleh pakar ekonomi J.B Say (1803) untuk menggambarkan para pengusaha yang mampu memindahkan sumber daya ekonomis dari tingkat produktivitas rendah ke tingkat yang lebih tinggi serta menghasilkan lebih banyak lagi.

Secara etimologi, kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti peluang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani, dan berwatak agung. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya, serta memasarkannya.

Dalam lampiran keputusan menteri koperasi dan pembinaan pengusahaan kecil nomor 961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa:

- a. Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan kewirausahaan.
- b. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

2. Pengertian Kewirausahaan Menurut Para Ahli

a. Sukamdani Sahid Gitosardjono (2014)

Wirausaha adalah orang yang mendirikan, mengelola, mengembangkan dan melembagakan perusahaan miliknya atau kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya- sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses.

b. Thomas W. Zimmerer dan Norman M. Scrbrough

Wirausahawan adalah orang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikaninya.

c. Suryana

Kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang memperelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan risiko yang dihadapinya.

d. Daryanto

Kewirausahaan sebagai kemampuan untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses.

e. Hendro

Kewirausahaan adalah kemampuan untuk mengelola sesuatu yang ada dalam diri untuk dimanfaatkan dan ditingkatkan agar lebih optimal sehingga bisa meningkatkan taraf hidup di masa mendatang.

Pengertian kewirausahaan dapat bervariasi tergantung pada konteks, pandangan, dan kerangka waktu. Namun, intinya adalah bahwa kewirausahaan melibatkan penciptaan, pengelolaan, dan pengembangan usaha atau organisasi dengan fokus pada inovasi, peluang, dan pengambilan risiko.

B. Peran Kewirausahaan

Peran kewirausahaan di Indonesia tentu diharapkan tidak saja menjadi penampung kelebihan tenaga kerja, tetapi menjadi pendorong kegiatan ekonomi yang berpengaruh pada kemajuan dan pertumbuhan ekonomi nasional. Peran kewirausahaan sangat penting dalam ekonomi, masyarakat, dan perkembangan individu. Berikut beberapa peran utama kewirausahaan:

1. Pendorong Pertumbuhan Ekonomi

Kewirausahaan menciptakan peluang bisnis baru, menghasilkan lapangan kerja, dan merangsang pertumbuhan ekonomi. Perusahaan-perusahaan baru dan inovatif dapat mengubah lanskap ekonomi dengan menciptakan produk dan layanan baru, meningkatkan efisiensi, dan meningkatkan daya saing.

2. Inovasi

Para wirausahawan mencari cara baru untuk memecahkan masalah, mengembangkan produk dan layanan yang lebih baik, serta memperkenalkan teknologi baru. Inovasi ini mengarah pada kemajuan dalam berbagai sektor ekonomi dan dapat meningkatkan kualitas hidup secara keseluruhan.

3. Pencipta Lapangan Kerja

Wirausahawan menciptakan lapangan kerja yang memberikan penghasilan dan stabilitas ekonomi kepada individu dan keluarga.

4. Kemajuan Teknologi

Kewirausahaan mendorong perkembangan teknologi dengan menciptakan permintaan untuk inovasi baru. Ini memicu

investasi dalam riset dan pengembangan, yang pada gilirannya dapat memajukan teknologi yang tersedia bagi masyarakat.

5. Peningkatan Daya Saing

Perusahaan baru yang bersaing di pasar mendorong perusahaan yang ada untuk menjadi lebih efisien, inovatif, dan berorientasi pada pelanggan.

6. Pengentasan Kemiskinan

Kewirausahaan dapat menjadi alat yang efektif dalam mengurangi kemiskinan. Dengan menciptakan peluang ekonomi dan lapangan kerja, wirausahawan membantu mengurangi ketidaksetaraan sosial dan meningkatkan taraf hidup masyarakat.

7. Pemberdayaan Individu

Kewirausahaan memberdayakan individu untuk mengambil kendali atas masa depan mereka sendiri. Ini memberi mereka kesempatan untuk menggali potensi kreatif, mengembangkan keterampilan, dan meraih keberhasilan secara finansial.

8. Pengembangan Komunitas

Kewirausahaan dapat membantu mengembangkan komunitas lokal dengan menciptakan pusat-pusat bisnis dan meningkatkan infrastruktur.

9. Pengelolaan Risiko

Wirausahawan adalah pengambil risiko yang siap menghadapi ketidakpastian. Dalam menjalankan usaha, mereka belajar mengelola risiko dan belajar dari kegagalan, yang dapat menjadi pelajaran berharga bagi pengembangan pribadi dan profesional.

10. Pengembangan Inklusi Sosial

Beberapa wirausahawan fokus pada model bisnis sosial yang memiliki dampak sosial positif, seperti memberikan akses

ke layanan kesehatan dan pendidikan kepada komunitas yang kurang mampu.

C. Karakteristik Kewirausahaan

Dengan memahami karakteristik kewirausahaan, dapat mengidentifikasi dan mengembangkan wirausaha yang potensial dan meraih kesuksesan dalam dunia bisnis. Berikut ini beberapa penjelasan mengenai karakteristik kewirausahaan:

1. Komitmen & Tekad

Dalam dunia kewirausahaan, komitmen dan tekad yang kuat dapat menjadi faktor penentu antara keberhasilan dan kegagalan. Kepemimpinan yang kuat dan kemampuan untuk tetap fokus pada visi jangka panjang adalah aspek-aspek yang diperlukan dalam membangun dan menjalankan bisnis yang sukses.

Komitmen dan tekad adalah dua atribut penting dalam dunia kewirausahaan. Kewirausahaan seringkali melibatkan banyak tantangan dan rintangan, dan komitmen serta tekad kuat dapat menjadi kunci kesuksesan. Berikut adalah penjelasan tentang peran komitmen dan tekad dalam kewirausahaan:

a. Komitmen Terhadap Tujuan dan Visi

Seorang wirausahawan yang sukses harus memiliki komitmen yang kuat terhadap tujuan dan visinya. Komitmen ini adalah motivasi yang mendorong seseorang untuk terus bekerja keras dan melewati rintangan demi mencapai tujuan bisnisnya.

b. Kemampuan Bertahan di Tengah Tantangan

Kewirausahaan seringkali menghadirkan tantangan besar, seperti keterbatasan sumber daya, persaingan yang sengit, dan risiko kegagalan. Tekad yang kuat membantu wirausahawan untuk tetap bertahan dan berjuang melewati masa-masa sulit.

- c. **Disiplin dalam Eksekusi**
Komitmen dan tekad membantu dalam menjaga disiplin dalam menjalankan rencana dan strategi bisnis. Ini termasuk kemampuan untuk tetap fokus pada tugas-tugas yang mendukung tujuan jangka panjang.
- d. **Kepercayaan pada Diri Sendiri**
Kewirausahaan seringkali melibatkan mengambil risiko besar. Tekad yang kuat membantu wirausahawan untuk mempertahankan keyakinan pada diri sendiri dan kemampuan mereka dalam menghadapi tantangan.
- e. **Kemampuan Mengatasi Kegagalan**
Tidak semua usaha wirausaha selalu sukses. Kebijakan dan ketekunan diperlukan untuk bangkit dan melanjutkan setelah mengalami kegagalan. Kegagalan tidak boleh menghentikan tekad dalam mencapai tujuan.
- f. **Kemampuan untuk Belajar dan Berkembang**
Wirausahawan yang memiliki tekad dan komitmen seringkali bersedia untuk terus belajar dan berkembang. Mereka mencari kesempatan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka.
- g. **Menghadapi Ketidakpastian**
Bisnis selalu melibatkan ketidakpastian, dan keberhasilan seringkali tidak dapat diprediksi. Tekad dan komitmen membantu wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian ini tanpa merasa terlalu terbebani.
- h. **Motivasi Internal yang Kuat**
Tekad dan komitmen seringkali berasal dari motivasi internal yang kuat untuk mencapai tujuan dan mewujudkan

visi. Ini memungkinkan seseorang untuk tetap bersemangat meskipun menghadapi berbagai tantangan eksternal.

2. Keinginan Tanggung Jawab

Keinginan untuk bertanggung jawab adalah salah satu atribut penting dalam kewirausahaan. Bertanggung jawab dalam kewirausahaan mencakup kesediaan untuk menerima tanggung jawab atas berbagai aspek bisnis, tindakan, dan dampaknya terhadap lingkungan sekitar.

Keinginan untuk bertanggung jawab dalam kewirausahaan mencerminkan kesadaran bahwa bisnis tidak hanya tentang keuntungan finansial, tetapi juga tentang memainkan peran yang positif dalam masyarakat dan lingkungan. Ini dapat membantu membangun hubungan baik dengan pelanggan, pemangku kepentingan, dan masyarakat umum, serta menciptakan reputasi bisnis yang baik. Selain itu, banyak konsumen dan investor semakin memilih mendukung bisnis yang bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan.

Berikut adalah beberapa cara di mana keinginan untuk bertanggung jawab memainkan peran penting dalam kewirausahaan:

a. Etika Bisnis

Bertanggung jawab dalam bisnis melibatkan praktik-praktik etika yang baik. Ini termasuk menjalankan bisnis dengan jujur, menghormati hak-hak karyawan, pelanggan, dan pemangku kepentingan lainnya, serta menghindari praktik bisnis yang merugikan masyarakat atau lingkungan.

b. Tanggung Jawab Sosial

Banyak wirausahawan modern mengambil pendekatan tanggung jawab sosial perusahaan dengan aktif terlibat dalam proyek sosial dan lingkungan.

c. Kualitas Produk atau Layanan

Bertanggung jawab dalam kewirausahaan juga mencakup penyediaan produk atau layanan berkualitas tinggi. Wirausahawan yang bertanggung jawab berusaha untuk memenuhi janji mereka kepada pelanggan dan memberikan nilai yang dijanjikan.

d. Lingkungan Kerja yang Sehat

Wirausahawan harus bertanggung jawab atas kesejahteraan karyawan mereka. Ini mencakup memberikan lingkungan kerja yang aman, pelatihan dan pengembangan, serta kompensasi yang adil.

e. Keberlanjutan Bisnis

Wirausahawan bertanggung jawab untuk menjaga keberlanjutan bisnis mereka. Mereka harus merencanakan dan mengelola bisnis dengan bijak untuk memastikan kelangsungan usaha jangka panjang.

f. Tanggung Jawab Keuangan

Bertanggung jawab dalam hal keuangan berarti mengelola sumber daya dengan baik dan memastikan kesehatan finansial perusahaan. Ini termasuk menghindari utang yang berlebihan dan mengelola arus kas dengan bijak.

3. Obsesi Peluang

Obsesi peluang adalah salah satu faktor penting dalam dunia kewirausahaan. Obsesi ini mencerminkan fokus dan keinginan yang sangat kuat untuk mengidentifikasi, mengejar, dan memanfaatkan peluang bisnis.

Obsesi peluang merupakan pendorong utama bagi banyak wirausahawan untuk menciptakan bisnis yang sukses. Obsesi ini menciptakan motivasi yang kuat dan komitmen untuk meraih peluang bisnis yang ada di sekitar mereka. Bagi mereka yang berfokus pada peluang, kesuksesan bisnis sering kali menjadi hasil yang wajar.

a. Mengenali Peluang

Obsesi peluang dimulai dengan kemampuan untuk mengenali peluang bisnis di sekitar. Ini melibatkan pemahaman mendalam tentang pasar, tren, dan kebutuhan pelanggan potensial. Wirausahawan yang sukses memiliki "pandangan peluang" yang tajam.

b. Ketekunan dalam Pencarian Peluang

Obsesi peluang mendorong seseorang untuk terus mencari peluang bisnis yang baru. Ini bisa melibatkan observasi terus-menerus, penelitian pasar, dan berbicara dengan pelanggan atau calon pelanggan untuk mengidentifikasi kebutuhan dan masalah yang belum terpenuhi.

c. Pengembangan Ide Kreatif

Wirausahawan yang obsesif tentang peluang sering memiliki kemampuan untuk mengembangkan ide kreatif yang dapat memenuhi peluang tersebut.

d. Komitmen terhadap Eksekusi

Obsesi peluang juga mencakup komitmen untuk mengambil tindakan nyata. Bukan hanya sekadar mengidentifikasi peluang, tetapi juga berusaha untuk mewujudkannya melalui perencanaan, strategi, dan pelaksanaan bisnis.

e. Kemampuan Beradaptasi

Obsesi peluang tidak hanya terbatas pada mengidentifikasi peluang saat ini, tetapi juga pada kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan dalam lingkungan bisnis dan pasar. Wirausahawan harus tetap obsesif dalam menjaga agar bisnis mereka tetap relevan dan kompetitif.

4. Toleransi Terhadap Risiko, Ambiguitas & Ketidakpastian

Toleransi terhadap risiko, ambiguitas, dan ketidakpastian adalah keterampilan dan sifat yang tidak hanya penting bagi wirausahawan, tetapi juga bagi siapa pun yang ingin berhasil dalam dunia bisnis. Kemampuan untuk berurusan dengan ketidakpastian dan mengambil risiko yang masuk akal dapat memungkinkan inovasi, pertumbuhan, dan pencapaian tujuan bisnis yang lebih besar. Bagi wirausahawan, hal ini juga berarti memiliki kesiapan untuk menghadapi tantangan yang datang dengan memulai dan menjalankan bisnis yang baru.

Dalam dunia kewirausahaan, toleransi terhadap risiko, ambiguitas, dan ketidakpastian adalah karakteristik penting yang dimiliki oleh wirausahawan yang sukses. Ini mencerminkan kemampuan untuk menghadapi ketidakpastian, mengambil risiko yang terukur, dan beroperasi dalam lingkungan bisnis yang sering kali tidak jelas. Berikut adalah penjelasan tentang ketiga elemen ini dalam konteks kewirausahaan:

a. Toleransi Terhadap Risiko

Toleransi terhadap risiko adalah kemampuan atau keinginan untuk menerima risiko dalam mencapai tujuan bisnis yang ditetapkan. Peran dalam wirausaha adalah bagian alami dari kewirausahaan. Wirausahawan seringkali harus mengambil risiko dalam pengembangan bisnis, baik dalam hal finansial, reputasi, atau sumber daya lainnya. Toleransi terhadap risiko mencakup kesiapan untuk menghadapi kemungkinan kegagalan dan kerugian. Namun, dalam konteks kewirausahaan, risiko harus diukur dan dikelola dengan hati-hati.

b. Toleransi Terhadap Ambiguitas

Toleransi terhadap ambiguitas adalah kemampuan untuk beroperasi dalam situasi di mana informasi tidak lengkap atau tidak jelas. Peran dalam wirausaha seringkali beroperasi dalam kondisi di mana informasi tentang pasar, persaingan, dan pelanggan masih terbatas atau tidak pasti. Wirausahawan harus siap untuk menghadapi ambiguitas ini.

Toleransi terhadap ambiguitas mencakup kemampuan untuk membuat keputusan dan mengambil tindakan meskipun informasi yang tersedia tidak selalu lengkap atau pasti. Wirausahawan harus dapat mengatasi ketidakpastian dengan berpikir kreatif dan fleksibel.

c. Toleransi Terhadap Ketidakpastian:

Toleransi terhadap ketidakpastian adalah kemampuan untuk beroperasi di bawah tingkat ketidakpastian yang tinggi, ketika hasilnya tidak dapat diprediksi dengan jelas. Peran dalam wirausaha seringkali melibatkan pengambilan tindakan tanpa jaminan kesuksesan, terutama ketika bisnis baru memasuki pasar yang tidak teruji atau mengembangkan produk yang belum terbukti di pasaran. Toleransi terhadap ketidakpastian mencakup kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan situasi dan menghadapi ketidakpastian dengan optimisme. Ini juga berarti siap menghadapi kemungkinan kegagalan dan tetap gigih dalam mencapai tujuan.

5. Percaya Diri

Percaya diri adalah salah satu kualitas penting dalam berwirausaha. Kepercayaan diri yang baik dapat memengaruhi kesuksesan dan pertumbuhan bisnis. Penting untuk diingat bahwa kepercayaan diri harus dibangun atas dasar pengetahuan, pengalaman, dan kesuksesan yang diperoleh seiring berjalannya waktu. Kombinasi dari pengetahuan yang kuat dan kepercayaan diri yang baik dapat membantu berhasil dalam dunia kewirausahaan.

Bisnis seringkali melibatkan tingkat ketidakpastian yang tinggi. Percaya diri membantu untuk menghadapi ketidakpastian ini tanpa merasa terlalu terbebani. Percaya diri dapat memengaruhi cara memasarkan produk atau layanan. Wirausahawan perlu siap menerima kritik dan umpan balik, dan

kepercayaan diri yang baik membantu untuk tidak merasa terlalu terpuuk oleh kritik konstruktif. Kepercayaan diri dapat mendorong untuk berpikir kreatif dan mencoba hal-hal baru. Kepercayaan diri yang baik dapat menciptakan sikap mental yang positif. Ketika memiliki kepercayaan diri, kita lebih siap untuk mengatasi kegagalan dan kemunduran. Kepercayaan diri juga dapat memengaruhi orang lain di sekitar. Ketika kita percaya diri dalam visi dan tujuan kita, kita cenderung dapat memotivasi dan menginspirasi orang lain untuk bergabung dan mendukung kita dalam mencapai tujuan bisnis.

6. Kreativitas & Fleksibilitas

Menurut Theodore Levit, kreativitas adalah kemampuan untuk berfikir yang baru dan berbeda. Menurut Levit, kreativitas adalah berfikir sesuatu yang baru (*thinking new thing*), oleh karena itu menurutnya kewirausahaan adalah berfikir dan bertindak sesuatu yang baru atau berfikir sesuatu yang lama dengan cara-cara baru. Menurut Zimmerman dengan judul buku "*Entrepreneurship And The New Venture Formation*", mengungkapkan bahwa ide-ide kreativitas sering muncul ketika wirausaha melihat sesuatu yang lama dan berfikir sesuatu yang baru dan berbeda. Kreativitas dan fleksibilitas adalah dua faktor kunci dalam kewirausahaan yang dapat berkontribusi pada kesuksesan dan pertumbuhan bisnis. Berikut adalah cara kreativitas dan fleksibilitas relevan dalam konteks kewirausahaan:

a. Kreativitas dalam Inovasi Produk dan Layanan

Kreativitas memungkinkan wirausahawan untuk menghasilkan ide-ide baru yang dapat membentuk produk atau layanan inovatif. Kemampuan untuk berpikir di luar batasan konvensional dapat membantu menciptakan solusi yang memenuhi kebutuhan pasar dengan cara yang baru dan menarik.

b. Pengembangan Model Bisnis yang Kreatif

Kreativitas diperlukan dalam merancang model bisnis yang inovatif, termasuk bagaimana bisnis menghasilkan pendapatan, berkolaborasi dengan mitra, atau mendekati pasar.

c. Pemasaran Kreatif

Dalam kompetisi yang semakin ketat, kreativitas dalam pemasaran sangat penting. Periklanan yang unik, strategi media sosial yang kreatif, dan penggunaan konten yang menarik dapat membantu membangun merek dan menarik pelanggan.

d. Fleksibilitas dalam Menanggapi Perubahan Pasar

Pasar bisnis selalu berubah, dan fleksibilitas sangat penting dalam menanggapi perubahan tersebut. Wirausahawan yang fleksibel siap untuk menyesuaikan produk, layanan, dan strategi bisnis mereka sesuai dengan perubahan pasar.

e. Kreativitas Dalam Memecahkan Masalah

Wirausahawan seringkali dihadapkan pada masalah yang kompleks. Kreativitas dapat membantu dalam menemukan solusi yang efektif, yang mungkin tidak muncul dalam pemikiran konvensional.

7. Keinginan Untuk Mendapatkan Umpan Balik Segera

Keinginan untuk mendapatkan umpan balik segera adalah sikap yang sangat penting dalam kewirausahaan. Mendapatkan umpan balik yang cepat memungkinkan kita untuk memahami sejauh mana produk atau layanan kita memenuhi kebutuhan pelanggan, serta memungkinkan untuk melakukan perbaikan dan penyesuaian yang diperlukan.

Untuk mendapatkan umpan balik yang segera, kita perlu menciptakan saluran komunikasi yang efektif dengan

pelanggan, baik itu melalui survei, kotak masuk email, atau platform media sosial. Kita juga harus bersedia untuk mendengarkan dengan hati-hati dan merespons umpan balik dengan tindakan yang sesuai. Keinginan untuk mendapatkan umpan balik segera merupakan salah satu cara untuk mengembangkan bisnis yang berfokus pada pelanggan dan selalu berkembang.

Umpan balik dapat menginspirasi inovasi dan pengembangan produk atau layanan yang baru. Umpan balik yang segera membantu kita mengidentifikasi kelemahan dalam produk atau layanan. Mendengarkan umpan balik dari pelanggan membantu kita memahami kebutuhan dan preferensi mereka. Melalui umpan balik, kita dapat memahami tren pasar, perubahan permintaan, dan persaingan yang lebih baik.

8. Energi Tingkat Tinggi

Energi tingkat tinggi adalah salah satu aset berharga dalam berwirausaha. Kewirausahaan seringkali memerlukan tingkat energi dan semangat yang tinggi untuk mengatasi tantangan, menjalankan bisnis, dan mencapai tujuan. Energi tingkat tinggi membantu kita untuk tetap tahan dan berjuang melalui masa-masa sulit. Tingkat energi yang tinggi cenderung meningkatkan produktivitas. Energi tingkat tinggi dapat meningkatkan kemampuan untuk berpikir kreatif dan menemukan solusi yang inovatif.

Wirausahawan seringkali dihadapkan pada tekanan dan tantangan yang berat. Wirausahawan seringkali harus melakukan banyak tugas sekaligus. Tingkat energi yang tinggi cenderung meningkatkan produktivitas dan lebih siap untuk mengatasi rintangan dan hambatan yang mungkin muncul. Kita lebih cenderung bekerja keras dan lebih fokus dalam mencapai tugas dan proyek bisnis. Sebagai seorang pemimpin, energi tingkat tinggi dapat membuat kita menjadi contoh yang inspiratif bagi tim dan dapat membantu memotivasi mereka untuk mencapai tujuan bersama.

9. Motivasi Excel

Motivasi yang kuat adalah salah satu faktor kunci dalam mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Motivasi Excel dalam berwirausaha mencerminkan semangat dan komitmen yang tinggi dalam menjalankan bisnis.

Motivasi Excel dalam berwirausaha mencerminkan kombinasi antara disiplin, ketelitian, analisis data, dan perencanaan yang kuat. Ini dapat membantu kita mengelola bisnis dengan efisien dan mencapai kesuksesan dalam lingkungan bisnis yang berubah-ubah.

10. Orientasi ke Masa Depan

Orientasi ke masa depan adalah penting dalam dunia kewirausahaan karena bisnis beroperasi di lingkungan yang selalu berubah. Memiliki fokus pada masa depan membantu untuk mempersiapkan bisnis kita untuk tantangan yang akan datang dan memanfaatkan peluang yang mungkin muncul.

Orientasi ke masa depan adalah salah satu kunci kesuksesan dalam kewirausahaan. Ini melibatkan pembuatan visi yang kuat, perencanaan yang baik, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan yang akan datang. Dengan berfokus pada masa depan, kita dapat menciptakan bisnis yang relevan dan sukses dalam jangka panjang.

11. Kesiapan Untuk Belajar Dari Kegagalan

Kesiapan untuk belajar dari kegagalan adalah salah satu sikap yang paling penting dalam berwirausaha. Kewirausahaan seringkali melibatkan risiko, dan kegagalan bisa menjadi bagian alami dari perjalanan. Namun, yang membuat wirausahawan sukses adalah kemampuan mereka untuk mengambil pelajaran berharga dari setiap kegagalan.

Kesiapan untuk belajar dari kegagalan adalah tanda kepemimpinan yang kuat dan karakter yang kuat dalam dunia kewirausahaan. Ini merupakan salah satu kualitas yang membedakan wirausahawan sukses dari yang tidak. Daripada

melihat kegagalan sebagai akhir dari perjalanan, wirausahawan yang sukses melihatnya sebagai kesempatan untuk tumbuh dan berkembang.

D. Kepemimpinan dan Keterampilan Manajemen

Menjadi seorang wirausaha pada hakikatnya adalah seseorang yang mempunyai kemampuan dalam memimpin dirinya sendiri maupun usaha yang dipimpinya. Kepemimpinan adalah pengaruh yang dilakukan terhadap orang lain untuk mempengaruhi tindakan mereka melalui komunikasi. Untuk mencapai tujuan dalam proses kepemimpinan, upaya harus dilakukan untuk membujuk orang lain agar bekerja sama.

Keterampilan kepemimpinan dan manajemen adalah dua elemen kunci keberhasilan menjalankan bisnis atau perusahaan. Untuk menjadi wirausahawan yang sukses, diperlukan perpaduan kepemimpinan yang kuat dan keterampilan manajemen yang baik. Kepemimpinan membantu menginspirasi dan mengarahkan orang, sementara keterampilan manajemen membantu merencanakan, melaksanakan, dan mengelola bisnis secara efektif. Kombinasi kedua faktor ini berkontribusi membantu startup sukses secara berkelanjutan dan efektif. Berikut ini pengaruh kedua aspek tersebut terhadap kewirausahaan:

1. Kepemimpinan

a. Visi dan Pengarah

Seorang wirausahawan harus memiliki visi yang kuat tentang tujuan bisnisnya. Kepemimpinan melibatkan kemampuan untuk mengilhami dan mengarahkan orang-orang dalam organisasi untuk mencapai tujuan bersama.

b. Pengambilan Keputusan

Seorang pemimpin harus dapat membuat keputusan yang baik dan cepat dalam situasi yang beragam. Dalam

dunia wirausaha, sering kali ada tekanan besar dan keputusan yang harus diambil dengan cepat.

c. **Motivasi Tim**

Membangun dan memotivasi tim yang kuat sangat penting. Kepemimpinan yang baik memungkinkan tim bekerja dengan semangat, merasa termotivasi, dan berkomitmen untuk mencapai tujuan bersama.

d. **Kreativitas dan Inovasi**

Seorang pemimpin wirausaha harus mendorong kreativitas dan inovasi dalam organisasi. Kemampuan untuk berpikir di luar kotak dan mencari solusi baru sangat penting untuk beradaptasi dengan perubahan pasar.

e. **Kemampuan Komunikasi**

Komunikasi yang efektif adalah kunci dalam kepemimpinan. Seorang wirausahawan harus bisa menjelaskan visi dan tujuan bisnis kepada orang lain, termasuk karyawan, mitra, dan investor.

2. Keterampilan Manajemen

a. **Perencanaan dan Organisasi**

Manajemen melibatkan kemampuan untuk merencanakan dengan baik dan mengorganisasi sumber daya, waktu, dan tugas dengan efisien. Ini mencakup merancang strategi bisnis, mengelola proyek, dan mengalokasikan sumber daya dengan bijak.

b. **Pengembangan Produk dan Layanan**

Bagian dari manajemen adalah mengembangkan produk atau layanan yang relevan dan berkualitas tinggi. Ini melibatkan pemahaman pasar, analisis persaingan, dan perencanaan produk yang efektif.

c. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan yang baik sangat penting. Ini mencakup pemahaman tentang perencanaan anggaran, pemantauan kas, manajemen utang, investasi, dan pengelolaan aset.

d. Manajemen Risiko

Manajemen bisnis juga melibatkan pengelolaan risiko. Ini termasuk mengidentifikasi risiko, mengembangkan strategi mitigasi, dan merencanakan untuk situasi yang tidak pasti.

e. Hubungan Pelanggan dan Pemasaran

Keterampilan manajemen termasuk memahami kebutuhan pelanggan dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Ini melibatkan pemasaran, layanan pelanggan, dan pengembangan hubungan bisnis.

f. Manajemen Tim

Bagian penting dari manajemen adalah mengelola tim dan sumber daya manusia. Ini mencakup perekrutan, pelatihan, evaluasi kinerja, dan pengembangan karyawan.

E. Pasar dan Persaingan

Dalam kewirausahaan, pemahaman pasar adalah langkah penting pertama untuk menciptakan bisnis yang sukses. Hal ini membantu mengidentifikasi peluang, mengembangkan strategi bisnis, dan merespons perubahan dengan cepat. Keberhasilan suatu bisnis sangat bergantung pada sejauh mana dapat memahami pasar dan berinteraksi secara efektif.

Pasar merupakan salah satu faktor kunci dalam dunia kewirausahaan, dimana mengidentifikasi peluang bisnis, memahami kebutuhan pelanggan dan menciptakan nilai tambah sangatlah penting. Dalam konteks kewirausahaan, pasar mengacu pada

lingkungan di mana produk atau layanan akan dipertukarkan dan dijual. Berikut adalah beberapa poin penting yang perlu di ketahui:

1. Identifikasi Peluang

Pasar adalah tempat di mana dapat mengidentifikasi peluang bisnis. Ini melibatkan mencari kebutuhan dan masalah yang belum terpecahkan di pasar.

2. Penelitian Pasar

Penelitian pasar adalah langkah awal yang penting dalam kewirausahaan. Ini mencakup mengumpulkan data dan informasi tentang segmen pasar, tren, preferensi pelanggan, pesaing, dan faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi bisnis.

3. Segmentasi Pasar

Pasar sering kali terdiri dari berbagai segmen, atau kelompok pelanggan dengan karakteristik dan kebutuhan yang berbeda.

4. Ukuran Pasar

Menilai ukuran total pasar membantu menentukan potensi bisnis.

5. Pesaing

Pesaing adalah bagian penting dari pasar. Kita perlu memahami siapa pesaing kita, produk atau layanan yang mereka tawarkan, dan strategi yang mereka gunakan.

6. Tren Pasar

Pasar selalu berubah, dan perlu memahami tren pasar terbaru. Pemahaman ini membantu untuk merespons dengan cepat dan tetap relevan di pasar yang berubah-ubah.

7. Strategi Bisnis

Informasi yang di peroleh dari pasar memengaruhi pengembangan strategi bisnis. Kita dapat menggunakan

wawasan pasar ini untuk merumuskan rencana bisnis yang efektif, termasuk bagaimana mendekati pasar, berkomunikasi dengan pelanggan, dan menawarkan nilai tambah.

8. Kepuasan Pelanggan

Kepuasan pelanggan adalah salah satu indikator kesuksesan bisnis. Memahami pasar membantu kita memahami kebutuhan pelanggan dan bagaimana kita dapat memberikan layanan yang memuaskan kepada pelanggan.

9. Pengembangan Produk dan Layanan

Pengetahuan pasar memandu pengembangan produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan permintaan pasar. Ini membantu kita menciptakan solusi yang relevan dan berdaya saing.

10. Perubahan Pasar

Pemahaman tentang pasar juga membantu kita mengidentifikasi perubahan dalam tren dan kebutuhan pasar.

Persaingan merupakan faktor penting dalam dunia kewirausahaan dan bisnis. Ini mengacu pada dinamika persaingan antara pemain berbeda di pasar yang bersaing untuk mendapatkan pangsa pasar, pelanggan, dan keuntungan. Persaingan dapat berdampak signifikan terhadap strategi bisnis dan keberhasilan bisnis. Berikut beberapa poin penting yang perlu diketahui mengenai persaingan kewirausahaan:

1. Mengidentifikasi Pesaing

Penting untuk mengidentifikasi dan memahami siapa pesaing kita. Ini melibatkan penelitian dan analisis pasar untuk menentukan siapa yang menjual produk atau layanan serupa atau sejenis.

2. Analisis Pesaing

Memahami pesaing adalah penting. Kita perlu menilai kekuatan dan kelemahan pesaing kita, strategi mereka, dan

bagaimana mereka memposisikan diri di pasar. Ini dapat membantu mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif.

3. Diferensiasi Produk atau Layanan

Untuk bersaing dengan sukses, kita harus menawarkan sesuatu yang membedakan dari pesaing. Dapat berupa kualitas produk yang lebih baik, harga yang lebih kompetitif, pelayanan pelanggan yang lebih baik, atau fitur unik lainnya.

4. Inovasi

Inovasi adalah kunci dalam bersaing. Terus mengembangkan produk atau layanan, memantau tren pasar, dan merespons dengan cepat terhadap perubahan adalah cara untuk tetap berada di garis depan dalam persaingan.

5. Harga dan Penentuan Harga

Penentuan harga yang tepat adalah elemen kunci dalam persaingan. Kita perlu memahami dinamika harga di pasar dan menentukan harga yang akan memungkinkan kita bersaing dengan baik sambil tetap menghasilkan keuntungan.

6. Pemasaran

Strategi pemasaran harus dirancang untuk bersaing dengan efektif. Ini mencakup memahami cara berkomunikasi dengan pelanggan, membedakan mere, dan menciptakan kehadiran yang kuat di pasar.

7. Manajemen Persaingan

Manajemen persaingan melibatkan pengelolaan dinamika persaingan dengan bijak. Ini mencakup pemantauan pesaing, merespon perubahan dalam strategi mereka, dan beradaptasi sesuai keadaan.

8. Kemitraan dan Aliansi

Dalam beberapa kasus, kemitraan atau aliansi dengan pesaing atau mitra strategis dapat menjadi strategi yang efektif dalam persaingan.

9. Pengembangan Hubungan

Hubungan bisnis yang kuat dengan pelanggan, mitra, dan pemangku kepentingan lainnya dapat memberikan keunggulan persaingan. Pemahaman dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan baik dapat membantu mempertahankan loyalitas mereka.

10. Etika dalam Persaingan

Etika bisnis penting dalam persaingan. berkompetisi secara fair dan etis, mematuhi hukum dan regulasi yang berlaku, dan menjaga standar moral yang tinggi.

BAB 2

DIGITAL PRINTING

A. Pengenalan *Digital Printing*

Digital printing telah merevolusi industri pencetakan dengan memberikan solusi yang lebih cepat, lebih fleksibel, dan lebih dapat disesuaikan. Hal ini memungkinkan pengusaha dan perusahaan untuk menghasilkan cetakan berkualitas tinggi dengan biaya yang lebih rendah dan dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan.

Digital printing adalah proses pencetakan yang menggunakan teknologi digital untuk menghasilkan cetakan pada berbagai media. Teknologi *digital printing* telah mengubah cara pencetakan dilakukan, menggantikan sebagian besar metode konvensional seperti *offset printing*. *Digital printing* memiliki beberapa keunggulan, termasuk kemampuan mencetak dalam jumlah kecil atau satu-satu, menghasilkan cetakan dengan cepat, dan memungkinkan personalisasi yang lebih besar.

1. Konsep Dasar Digital Printing

Digital printing adalah metode pencetakan yang menggunakan teknologi komputer untuk mentransfer gambar atau teks langsung ke berbagai media cetak seperti kertas, kain, plastik, keramik, dan banyak lagi. Salah satu teknik cetak yang sangat populer dalam dunia wirausaha karena fleksibilitas, kecepatan, dan kemampuan untuk mencetak dalam jumlah kecil dengan biaya yang relatif terjangkau. Berikut adalah beberapa konsep dasar yang perlu dipahami dalam berwirausaha dengan digital printing:

a. Teknologi Digital

Teknologi digital adalah aspek yang sangat penting dalam dunia wirausaha modern. Ini telah mengubah cara bisnis dijalankan, meningkatkan efisiensi, membuka peluang baru, dan mengubah cara bisnis berinteraksi dengan pelanggan.