

Kondisi beberapa tahun terakhir menunjukkan bahwa perekonomian dan kesejahteraan masyarakat di suatu negara tidak lepas dari bisnis atau usaha. Para wirausahawan menjadi penggerak utama dalam perekonomian global.

Buku Ajar Manajemen Usaha Kecil dan Menengah ini berisi tentang cara mengelola usaha berskala kecil dan menengah. Buku ini dibuat untuk menyelesaikan problematika bagi para pelaku atau calon pelaku usaha kecil dan menengah sebagai referensi solusi dan pembelajaran.

Materi yang dibahas dalam buku ini mencakup:

Bab 1 Kewirausahaan

Bab 2 Usaha Kecil dan Menengah

Bab 3 Dasar Hukum dan Legalitas Usaha

Bab 4 Bentuk Kepemilikan Usaha

Bab 5 Ide Kreatif dan Inovatif

Bab 6 Waralaba

Bab 7 Strategi Penetapan Harga

Bab 8 Manajemen Keuangan UKM

Bab 9 Pengelolaan Sumber Daya Manusia pada UKM

Bab 10 Operasional dan Produk

Bab 11 Strategi Pemasaran UKM

Bab 12 Etika Berwirausaha



Penerbit UNIPMA Press (Anggota IKAPI)

Universitas PGRI Madiun
Jl. Setiabudi No. 85 Madiun Jawa Timur 63118
E-Mail: upress@unipma.ac.id
Website: kwu.unipma.ac.id



BUKU AJAR MANAJEMEN USAHA KECIL & MENENGAH

Septiyana Luckyta Sari, S.M., M.B.A.



BUKU AJAR

MANAJEMEN USAHA KECIL & MENENGAH



Septiyana Luckyta Sari, S.M., M.B.A.

**BUKU AJAR MANAJEMEN
USAHA KECIL DAN MENENGAH**

BUKU AJAR MANAJEMEN USAHA KECIL DAN MENENGAH

Septyana Luckyta Sari, S.M., M.B.A.



BUKU AJAR MANAJEMEN USAHA KECIL DAN MENENGAH

Penulis:

Septyana Luckyta Sari, S.M., M.B.A.

Editor:

Septyana Luckyta Sari, S.M., M.B.A.

Perancang Sampul:

Septyana Luckyta Sari, S.M., M.B.A.

Penata Letak:

Septyana Luckyta Sari, S.M., M.B.A.

Cetakan Pertama, November 2020

Diterbitkan Oleh:

UNIPMA Press (Anggota IKAPI)

Universitas PGRI Madiun

Jl. Setiabudi No. 85 Madiun Jawa Timur 63118

Telp. (0351) 462986, Fax. (0351) 459400

E-Mail: upress@unipma.ac.id

Website: kwu.unipma.ac.id

ISBN: 978-602-0725-85-7

Hak Cipta dilindungi oleh Undang-Undang

All right reserved

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga buku yang berjudul “Buku Ajar Manajemen Usaha Kecil dan Menengah” dapat terselesaikan dengan baik. Buku ini berisi tentang cara mengelola usaha berskala kecil dan menengah. Dalam buku ini akan dibahas mulai dari pendirian, asas, permodalan, legal, sampai bagaimana usaha kecil dan menengah dapat berjalan baik sesuai etika berwirausaha. Buku dilengkapi dengan tugas praktik lapangan untuk mengevaluasi pemahaman.

Buku ini dibuat untuk menyelesaikan problematika bagi para pelaku atau calon pelaku usaha berskala kecil dan menengah sebagai referensi solusi selain pembelajaran. Buku ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca.

Penyusun menyadari bahwa pembuatan buku ini tidak akan lepas dari kekurangan. Pembaca dapat memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk penyempurnaan karya selanjutnya.

Salam,

Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
BAB 1 Kewirausahaan	
A. Definisi	1
B. Manfaat Berwirausaha	3
C. Fungsi Berwirausaha	5
D. Faktor Pendorong Wirausaha.....	6
E. Jenis Wirausaha	7
TUGAS INDIVIDU.....	10
BAB 2 Usaha Kecil dan Menengah	
A. Asas Dasar UMKM	12
B. Prinsip dan Kriteria UMKM	13
BAB 3 Dasar Hukum dan Legalitas Usaha	
A. Nomor Izin Berusaha (NIB).....	16
B. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)	17
C. Surat Izin Usaha Perseorangan (SIUP)	18
D. Surat Izin Gangguan (HO)	19
E. Manfaat Legalitas Usaha	20
BAB 4 Bentuk Kepemilikan Usaha	
A. Perusahaan Perseorangan.....	22
B. Persekutuan	25
C. Perseroan Terbatas	27
D. Bentuk Kepemilikan Lain	29
BAB 5 Ide Kreatif dan Inovatif	
A. Kreativitas, Inovasi, dan Wirausaha.....	39

B. Cara Berfikir Kreatif	41
C. Cara Meningkatkan Kreativitas	42
D. Proses Kreatif	45
E. Hambatan	47
F. Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	48
TUGAS KELOMPOK	53
BAB 6 Waralaba	
A. Definisi.....	54
B. Jenis Waralaba	55
C. Tipe Waralaba	56
D. Keunggulan Waralaba	57
E. Kekurangan Waralaba	59
F. Hukum Waralaba	62
BAB 7 Strategi Penetapan Harga	
A. Dasar Kekuatan Potensial Penetapan Harga	64
B. Tujuan Penetapan Harga.....	69
C. Metode Penetapan Harga.....	72
BAB 8 Manajemen Keuangan UKM	
A. Manajemen Keuangan pada Usaha Kecil	76
B. Lapangan Keuangan Dasar	78
C. Analisis Rasio	82
D. Analisis Titik Impas	88
E. Manajemen Kas	91
F. Perencanaan Kebutuhan Modal	93
G. Modal Ekuitas dan Pinjaman	95
BAB 9 Pengelolaan Sumber Daya Manusia pada UKM	
A. Gaya Kepemimpinan	97

B. Tim dan Kerjasama Tim.....	99
C. Perekrutan, Seleksi, dan Orientasi	106
D. Kompensasi dan Tunjangan	117
E. Pelatihan dan Pengembangan	122
F. Penilaian Kinerja.....	127
G. Pengelolaan Suksesi	128
BAB 10 Operasional dan Produk	
A. Siklus Hidup Produk	133
B. Mengelola Bauran Produk	136
C. Merek, Kemasan, dan Label Produk.....	137
D. Pertimbangan <i>Layout</i> dan Desain	142
E. Manajemen Stok.....	144
BAB 11 Strategi Pemasaran UKM	
A. <i>Branding</i>	149
B. Pasar dan Klasifikasinya.....	151
C. Lingkungan Pemasaran.....	154
D. Pengembangan Rencana Pemasaran.....	161
E. Jenis Perilaku Pembelian	166
TUGAS LAPANGAN.....	168
BAB 12 Etika Berwirausaha	
A. Definisi Etika dalam Berwirausaha	169
B. Faktor Pengaruh Perilaku Etis	172
C. Faktor Pendorong Perilaku Etis	173
D. Praktik Tenaga Kerja	175
Daftar Pustaka.....	177
Biografi Penulis	179

BAB 1

KEWIRAUSAHAAN

Pada puluhan tahun lalu, pendapat yang diyakini adalah bahwa kewirausahaan tidak dapat diajarkan, namun pada 10 tahun terakhir ini *entrepreneurship* atau kewirausahaan telah menjadi ilmu yang perlu diajarkan di perguruan tinggi di seluruh dunia. Tujuannya adalah agar paradigma berpikir mahasiswa berubah dari pencari kerja menjadi seorang wirausahawan. Di negara maju baik di benua Eropa maupun Amerika, setiap sepuluh menit lahir wirausahawan baru. Pertumbuhan wirausahawan ini membawa peningkatan ekonomi yang luar biasa, mereka telah memperkaya pasar dengan berbagai produk berupa barang atau jasa yang kreatif dan inovatif (Saiman, 2009).

Definisi kewirausahaan secara umum sendiri untuk saat ini belum ada definisi yang telah disepakati oleh para ahli. Hal ini dikarenakan masih ditemukannya perbedaan definisi antara ahli satu dengan yang lainnya. Akan tetapi, dengan banyaknya definisi dari para ahli masing-masing definisinya memiliki benang merah yang sama. Oleh beberapa ahli definisi kewirausahaan dijelaskan seperti berikut.

- a. Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan risiko yang tepat, dan melalui ketrampilan komunikasi dan manajemen untuk memobilisasi manusia, uang, dan bahan-bahan baku atau sumber daya lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek supaya terlaksana dengan baik (John J. Kao, 1993).
- b. Kewirausahaan adalah proses dinamis atas penciptaan tambahan kekayaan. Kekayaan diciptakan oleh individu yang berani mengambil risiko utama dengan syarat-syarat kewajaran, waktu, dan atau komitmen karier atau penyediaan nilai untuk berbagai barang dan jasa. Produk dan jasa tersebut tidak atau mungkin baru atau unik, tetapi nilai tersebut bagaimanapun juga harus dipompa oleh usahawan dengan

penerimaan dan penempatan kebutuhan ketrampilan dan sumber-sumber daya (Robert D. Hisrich et al, 2005).

- c. Kewirausahaan merupakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (Kewirausahaan menurut instruksi Presiden RI Risiko 4 Tahun 1995).

Dalam setiap kegiatan pasti ada pelakunya, pelaku kewirausahaan sering disebut dengan wirausahawan (*entrepreneur*) merupakan seseorang yang memutuskan untuk memulai suatu bisnis, sebagai pewaralaba (*franchisor*) menjadi terwaralaba (*franchise*), memperluas sebuah perusahaan, membeli perusahaan yang sudah ada, atau barang kali meminjam uang untuk memproduksi suatu produk baru atau menawarkan suatu jasa baru, serta merupakan manajer dan penyanggah risiko. Definisi lain dari wirausahawan menurut ahli adalah seorang yang mengorganisasikan dan mengarahkan usaha baru. Wirausahawan berani mengambil risiko yang terkait dengan proses dimulainya sebuah usaha (David E. Rye, 1996). Menurut Cantillon, *entrepreneur* adalah mereka yang membayar harga tertentu untuk produk tertentu untuk kemudian menjualnya dengan harga yang tidak pasti, sembari membuat keputusan-keputusan tentang upaya mencapai dan memanfaatkan sumber-sumber daya, dan menerima risiko berusaha. Artinya adalah tidak ada jaminan esok hari akan memperoleh keuntungan. Oleh sebab itu Cantillon mengatakan bahwa *entrepreneur* adalah *a self-employed person with uncertain returns*.

Mengacu pada definisi-definisi di atas, *entrepreneurship* tidak hanya sebatas menciptakan lapangan kerja dengan membangun sebuah bisnis baru. Dengan demikian seorang wirausahawan adalah seorang yang menggabungkan sumber daya, tenaga kerja, bahan baku, serta risiko lain untuk menghasilkan nilai yang lebih besar dari

sebelumnya, juga seorang yang mengenalkan perubahan, inovasi, dan tatanan baru.

MANFAAT BERWIRAUSAHA

Kegiatan dan manfaat kewirausahaan sejatinya dapat membantu membuat kehidupan menjadi lebih baik. Berikut adalah 6 manfaat kewirausahaan menurut Thomas W.Zimmerer (2008):

1. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri

Dengan memiliki usaha sendiri sebagai manfaat kewirausahaan yang pertama, hal ini akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pemilik bisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. Pemilik bisnis akan selalu berusaha memenangkan tujuan hidupnya dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnis untuk mewujudkan cita-citanya.

2. Memberi peluang melakukan perubahan

Semakin banyak wirausahawan yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting. Hal ini adalah manfaat kewirausahaan yang kedua. Peluang perubahan tersebut bisa beraneka ragam bentuknya. Bisa dalam hal penyediaan perumahan yang sederhana, sehat dan layak pakai untuk keluarga atau mendirikan program daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam yang terbatas. Pebisnis akan menemukan cara bagaimana menggabungkan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah sosial dan masalah ekonomi dengan harapan akan menjalani kehidupan yang lebih baik.

3. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya

Dewasa ini, banyak yang menyadari bahwa bekerja di suatu perusahaan kadang membosankan, kurang menantang dan tidak ada daya tariknya. Hal ini tentu tidak berlaku bagi wirausaha. Bagi para wirausahawan, tidak banyak perbedaan antara bekerja dan menyalurkan hobi atau bermain. Bisnis-bisnis yang mereka miliki merupakan alat aktualisasi diri. Keberhasilan yang mereka dapat

merupakan sesuatu yang ditentukan oleh kreativitas, inovasi, sikap antusias dan visi mereka sendiri. Seseorang yang memiliki usaha atau perusahaan sendiri pada dasarnya memberikan kekuasaan, kebangkitan spiritual dan membuatnya mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.

4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan optimal

Walaupun uang bukan daya tarik bagi para wirausahawan pada awalnya, namun keuntungan yang didapat dari berwirausaha merupakan sumber motivasi yang penting bagi seseorang untuk membuat usaha sendiri. Kebanyakan dari para wirausahawan tidak memiliki keinginan untuk menjadi kaya raya, tetapi banyak diantara mereka yang memang menjadi berkecukupan.

5. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan usaha

Berkat bisnis atau usahanya, pengusaha kecil atau pemilik usaha kecil seringkali merupakan warga masyarakat yang paling dihormati dan paling dipercaya. Ciri dari pengusaha kecil adalah kesepakatan bisnis yang berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati. Pemilik usaha menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah mereka layani dengan setia. Peran yang dimainkan dalam sistem bisnis di lingkungan setempat serta kesadaran bahwa kerja memiliki dampak nyata dalam melancarkan fungsi sosial dan ekonomi nasional merupakan imbalan dan manfaat kewirausahaan.

6. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya

Manfaat kewirausahaan yang ke enam ini dirasakan oleh pengusaha kecil atau pemilik perusahaan kecil, bahwa kegiatan usaha yang mereka lakukan sesungguhnya bukanlah sebuah pekerjaan. Kebanyakan dari para wirausahawan yang berhasil, mereka memilih untuk masuk dalam bisnis tertentu karena mereka tertarik dan menyukai bidang tersebut. Jadi pada intinya mereka menyalurkan hobi atau kegemaran menjadi pekerjaan, sehingga mereka senang melakukannya.

FUNGSI BERWIRAUSAHA

Pada kegiatan sehari-harinya, wirausaha memiliki fungsi sebagai berikut:

1. Membuat keputusan-keputusan penting dan pengambilan risiko tentang tujuan dan sasaran perusahaan. Seorang wirausahawan tentu harus memahami setiap risiko yang ada, mengingat ada banyak jenis usaha yang tidak memiliki kepastian apakah akan sukses atau tidak di masa yang akan datang
2. Memutuskan tujuan dan sasaran perusahaan.
3. Menetapkan bidang usaha dan pasar yang akan dilayani.
4. Menghitung skala usaha yang diinginkan.
5. Menentukan permodalan yang diinginkannya (modal sendiri dan modal dari luar) dengan mempertimbangkan komposisi yang menguntungkan.
6. Memilih dan menentukan kriteria pegawai/karyawan dan momotivasinya (biasanya dengan diberikan pelatihan kerja)
7. Melakukan inovasi terhadap apa yang dihasilkan oleh usaha tersebut.
8. Mengenali lingkungan untuk menciptakan peluang, hal ini sangat penting dilakukan karena wirausahawan yang dapat memenuhi trend permintaan pasar saat ini adalah hal yang paling penting untuk kelangsungan usaha kedepannya.
9. Menjaga lingkungan usaha, disini dimaskudkan dapat mengendalikan lingkungan *Social5* yang lebih menguntungkan bagi perusahaan.
10. Melakukan CSR. Sangat penting bagi usaha dapat meluangkan dan peduli atas CSR. Manfaat dari dilakukan CSR pun sangat berpengaruh bagi usaha yang dijalankan. Dengan melakukan CSR, wirausahawan akan mendapatkan *value* seperti meningkatkan citra perusahaan, mengembangkan kerja sama dengan para pemangku kepentingan, dan menghasilkan inovasi serta pembelajaran untuk meningkatkan pengaruh perusahaan.

FAKTOR PENDORONG WIRAUSAHA

Menurut Saifudin (2002), faktor pendorong kewirausahaan ditentukan oleh *property light*, *competency incentives*, dan *environment*. Sedangkan menurut Kuncara (2008:1) faktor pendorong kewirausahaan terdiri atas faktor internal dan faktor eksternal yang dijelaskan sebagai berikut:

- a. Faktor internal, yaitu kecakapan pribadi yang menyangkut soal bagaimana kita mengelola diri sendiri. Kecakapan pribadi seseorang terdiri atas 3 unsur terpenting, yaitu: (1) Kesadaran diri. Ini menyangkut kemampuan mengenali emosi diri sendiri dan efeknya, mengetahui kekuatan dan batas-batas diri sendiri, dan keyakinan tentang harga diri dan kemampuan sendiri atau percaya diri. (2) Pengaturan diri. Ini menyangkut kemampuan mengelola emosi-emosi dan desakan-desakan yang merusak, memelihara norma kejujuran dan integritas, bertanggung jawab atas kinerja pribadi, keluwesan dalam menghadapi perubahan, dan mudah menerima atau terbuka terhadap gagasan, pendekatan dan informasi-informasi baru. (3) Motivasi. Ini menyangkut dorongan prestasi untuk menjadi lebih baik, komitmen, inisiatif untuk memanfaatkan kesempatan, dan optimisme dalam menghadapi halangan dan kegagalan.
- b. Faktor eksternal, yaitu kecakapan sosial yang menyangkut soal bagaimana kita menangani suatu hubungan. Kecakapan sosial seorang wirausahawan terdiri atas 2 unsur terpenting, yaitu: (1) Empati. Ini menyangkut kemampuan untuk memahami orang lain, perspektif orang lain, dan berminat terhadap kepentingan orang lain. Juga kemampuan mengantisipasi, mengenali, dan berusaha memenuhi kebutuhan pelanggan. Mengatasi keragaman dalam membina pergaulan, mengembangkan orang lain, dan kemampuan membaca arus-arus emosi sebuah kelompok dan hubungannya dengan kekuasaan, juga tercakup didalamnya. (2) Keterampilan sosial. Termasuk dalam hal ini adalah taktik-taktik untuk meyakinkan orang (persuasi), berkomunikasi

secara jelas dan meyakinkan, membangkitkan inspirasi dan memandu kelompok, memulai dan mengelola perubahan, bernegosiasi dan mengatasi silang pendapat, bekerja sama untuk tujuan bersama, dan menciptakan sinergi kelompok dalam memperjuangkan kepentingan bersama.

Timmons (2008:41) menggambarkan faktor pendorong yang mendasari kesuksesan usaha baru dapat diperoleh melalui tiga faktor yaitu peluang usaha, sumber daya, dan tim. Ketiga faktor tersebut saling berinteraksi menciptakan keseimbangan. Proses kewirausahaan diawali dengan peluang usaha (bukan uang), strategi, jaringan, tim, atau rencana bisnis. Peluang usaha terjadi dengan sendirinya di luar kontrol siapa pun. Tugas wirausahawan dan timnya adalah meramu semua faktor yang ada sehingga terjadi suatu keseimbangan. Wirausahawan bagai seorang akrobat yang harus menjaga tiga buah bola agar tetap di udara sambil melompat-lompat di atas trampoline. Seperti itulah kondisi sebuah perusahaan pemula. Rencana bisnis merupakan bahasa dan kode untuk mengkomunikasikan kualitas dari tiga kekuatan.

JENIS WIRAUSAHA

Jika diperhatikan *enterprenuer* yang ada di masyarakat sekarang ini terutama di Negara Amerika dapat dijumpai dari berbagai macam profil. (Zimmerer & Scarborough, 1996:9) yaitu:

1. Wirausaha muda (*youngpreneur*)

Wirausaha muda adalah pelaku usaha yang rentan umurnya berkisar 15-22 tahun. Biasanya *youngpreneur* menjalankan sebuah usaha diikuti dengan sekolah maupun kuliah. Skala usaha yang dilakukan biasanya masih cukup kecil.

2. Wirausaha perempuan (*womenpreneur*)

Istilah *womenpreneur* semakin sering digunakan akhir-akhir ini. Istilah ini merujuk pada seorang wanita yang memiliki usaha atau bisnis sendiri. Wanita-wanita ini berhasil menjadi sukses dengan tekun menjalankan bisnis mereka. Di dunia patrilineal, wanita biasanya bukanlah pencari nafkah utama. Tapi tak jarang, ia justru menjadi "*bread-winner*" yang mendapatkan

penghasilan utama melebihi suaminya. Maka, bisnis yang semula sampingan tak jarang berubah menjadi utama. Di saat inilah kemampuannya membagi waktu, perhatian bahkan dirinya sendiri menjadi amat penting.

3. Wirausaha minoritas

Di Indonesia kaum minoritas sering kali memiliki peluang kecil untuk bekerja di bawah naungan pemerintah. Maka bagaimana caranya mereka harus memutar otak agar bisa berkembang dan menghasilkan keuntungan di negeri sendiri tanpa bekerja di bawah naungan pemerintah. Kerap kali mereka berusaha menekuni kegiatan bisnis dalam kehidupan sehari-hari. Para perantau dari daerah tertentu yang menjadi kelompok minoritas pada suatu daerah, mereka juga giat mengembangkan bisnis. Tak jarang kaum minoritas meraih kesuksesan melalui usaha yang dijalankannya yang dimulai dari skala kecil.

4. Wirausaha imigran

Wirausaha imigran ini muncul dari kaum pendatang yang memasuki suatu daerah baru biasanya sulit memperoleh pekerjaan formal. Mereka lebih leluasa mencari pekerjaan yang bersifat non formal yang dimulai dari berdagang kecil-kecilan sampai berkembang menjadi perdagangan tingkat menengah.

5. Wirausaha paruh waktu

Memulai bisnis dalam mengisi waktu luang atau part time merupakan pintu gerbang untuk berkembang menjadi usaha besar. Bekerja part time ini tidak mengorbankan pekerjaan di bidang lain misalnya seseorang pegawai mencoba mengembangkan hobinya untuk berdagang atau mengembangkan suatu hobi yang menarik. Apabila bisnis ini lebih maju, pegawai itu berhenti dari pegawai dan beralih profesi kebisnis yang disenangi yang merupakan hobinya.

6. Wirausaha rumah tangga

Banyak ibu-ibu sebagai pelaku rumah tangga yang memulai kegiatan bisnis rumahan, misalnya ibu-ibu pandai membuat

kue atau aneka masakan, mengirim kue-kue ke toko di sekitar tempat tinggalnya. Usaha yang terus dijalankan dan jika selalu melakukan inovasi maka makin lama akan semakin maju. Juga usaha catering yang dimulai dari rumah tangga yang hobi memasak, kemudian usaha tersebut berkembang melayani pesanan untuk pesta.

7. Usaha keluarga (*family business*)

Usaha keluarga adalah suatu bisnis yang melibatkan dua atau lebih anggota keluarga yang mengendalikan keuangan perusahaan. Sebagai contoh sebuah keluarga membuka berbagai jenis dan cabang usaha. Mungkin usaha keluarga yang telah dirintis oleh bapaknya, setelah maju dibuka cabang baru yang dikelola oleh ibu. Kedua perusahaan ini memiliki peluang untuk semakin berkembang dan membuka cabang lain yang mungkin jenis usaha berbeda atau lokasinya berbeda, dimana usaha berikutnya dikembangkan oleh anaknya.

8. Wirasutri

Wirasutri merupakan usaha yang dijalankan oleh pasangan kewirausahaan yang bekerja sama sebagai pemilik bisnis, mereka melakukan pembagian pekerjaan didasarkan atas keahlian masing-masing pasangan.

9. Wirausaha korban PHK/resign

Wirausaha yang pelaku kegiatannya adalah orang yang menjadi korban PHK sebuah perusahaan, PHK sendiri biasanya terjadi karena ada krisis ekonomi di suatu negara ataupun perusahaan sudah tidak mampu lagi membayar upah karyawannya karena satu dan lain hal.

10. Wirausaha sosial (*socialpreneur*)

Istilah *social entrepreneurship* berasal dari dua kata, yaitu *social* dan *entrepreneur*. Jadi *socialpreneur* adalah kewirausahaan yang mempunyai ide dasar untuk menuntaskan masalah sosial secara berkelanjutan.