

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penampilan yang bersih dan profesional memegang peranan penting dalam membentuk kesan pertama yang positif, terutama di lingkungan pendidikan yang menanamkan nilai-nilai kedisiplinan dan kerapian, seperti kampus dengan pendidikan vokasi di bidang pariwisata yang menerapkan sistem *grooming* yang ketat. Dalam konteks ini, setiap aspek penampilan tersebut menjadi sebuah sorotan, termasuk *detail* kecil seperti alas kaki yang digunakan. Salah satu contohnya adalah sepatu pantofel yang menjadi bagian dari aturan berpakaian mahasiswa di kampus tersebut. Tidak hanya berfungsi sebagai pelengkap penampilan, tetapi juga mencerminkan sikap profesionalisme dan tanggung jawab dalam menjaga kerapian diri dari masing-masing mahasiswa tersebut.

Standar *grooming* di suatu kampus merupakan salah satu poin utama dalam membentuk mahasiswa yang taat aturan terhadap pentingnya menjaga *grooming* untuk membantu menjaga citra baik dari kampus tersebut. Mahasiswa diharapkan mampu untuk menjaga *grooming* mereka agar selalu terlihat bersih dan terawat dalam kegiatan akademik maupun acara formal di lingkungan kampus agar mencerminkan insan pariwisata yang berkelas di bidangnya. Penampilan yang terjaga dengan baik mendukung terciptanya lingkungan yang tertib dan kondusif, sekaligus mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja di masa depan.

Menurut **Sovia Rosalin, Susilowati, Deasy Chrisnia Natalia (2020)** *Grooming* merupakan penampilan diri. *Grooming* atau penampilan diri mampu menggambarkan kepribadian seseorang. Bagi mahasiswa di kampus yang berstandar *grooming* tinggi, penampilan bukan sekadar estetika, tetapi juga mencerminkan kebersihan dan perawatan dirinya sendiri sendiri. Kampus vokasi yang berfokus pada bidang pariwisata tentunya tidak hanya membekali mahasiswa dengan pengetahuan dan keterampilan teknis, tetapi juga

menanamkan budaya *grooming* yang tegas sebagai pembentukan karakter dari setiap mahasiswa untuk menjunjung tinggi nilai kebersihan dan perawatan diri yang nantinya akan berguna di masa depan.

Politeknik Pariwisata NHI Bandung dikenal sebagai institusi vokasi yang berfokus pada pendidikan di bidang pariwisata dan perhotelan, di mana profesionalisme dan kerapian menjadi aspek penting yang diterapkan oleh pihak kampus dalam keseharian mahasiswa. Salah satu standar yang diterapkan adalah aturan *grooming* yang mengharuskan penggunaan sepatu pantofel sebagai bagian dari penampilan formal dan ditetapkan sebagai aturan kampus yang harus dipatuhi oleh seluruh mahasiswa.

Sepatu pantofel menjadi salah satu penunjang kesan positif bagi para dosen dan mahasiswa yang sudah memiliki standar *grooming* yang ketat untuk dijadikan contoh yang baik. Penggunaan sepatu pantofel secara rutin tentunya memerlukan perhatian khusus agar tetap terjaga kebersihannya dan terlihat sempurna. Namun, tidak semua mahasiswa memiliki waktu luang dan keterampilan yang memadai untuk merawat sepatu pantofel mereka dikarenakan padatnya jadwal perkuliahan, aktivitas akademik, kegiatan praktik, dan keterlibatan dalam kegiatan organisasi yang membuat mahasiswa cenderung mengesampingkan pembersihan dan perawatan sepatu pantofel mereka.

Melihat kebutuhan ini, munculnya bisnis layanan *shoe shine service* menjadi jawaban yang tepat bagi mahasiswa yang ingin selalu menjaga *grooming* agar tetap prima di lingkungan kampus. Layanan ini tidak hanya menawarkan perawatan sepatu, tetapi juga memberikan pembersihan secara *detail* serta kenyamanan bagi para mahasiswa dengan memberi pelayanan pembersihan dan perawatan yang maksimal dengan harga yang ramah di kantong mahasiswa. Dengan menggunakan produk perawatan dan pembersihan sepatu yang berkualitas, layanan *shoe shine service* ini mampu memberikan hasil akhir yang memuaskan dengan membuat sepatu pantofel kembali bersih, mengkilap, terawat serta wangi.

Di sisi lain, perawatan dan pembersihan sepatu pantofel yang tidak dilakukan secara rutin dan menggunakan bahan serta peralatan yang tidak memadai akan mengurangi umur

pakai dari sepatu pantofel tersebut. Akibatnya, sepatu tersebut akan mengalami kerusakan lebih cepat dan penurunan kualitas kulitnya serta berdampak negatif pada kesan profesional yang ingin ditampilkan mahasiswa.

Mengingat pentingnya aspek kebersihan dan kerapian alas kaki dalam mendukung penampilan yang profesional, kebutuhan akan bisnis layanan pembersihan dan perawatan sepatu pantofel di lingkungan kampus menjadi semakin jelas. Bisnis ini tidak hanya membantu menjaga estetika penampilan, tetapi juga menjadi solusi praktis bagi mahasiswa yang ingin merawat serta membersihkan sepatu pantofel mereka dengan harga terjangkau tanpa harus mengorbankan waktu berharga mereka.

Dunia bisnis pada zaman sekarang sangatlah berkembang dengan pesat. Dalam era globalisasi dan digitalisasi saat ini, bisnis semakin kompleks dengan menuntut para pelaku usaha untuk beradaptasi dengan tren, inovasi, dan strategi pemasaran yang optimal. Dalam menjalankan sebuah bisnis, perencanaan yang matang menjadi kunci utama untuk memastikan operasional yang efektif dan pertumbuhan yang berkelanjutan. *Business Model Canvas* (BMC) menjadi alat strategis yang tepat untuk dapat membantu bisnis dalam merancang, menganalisis, dan mengembangkan model usaha secara sistematis.

Menurut **Alexander Osterwalder dan Pigneur (2012)** menyebutkan bahwa model bisnis adalah alasan atau alat untuk menjelaskan bagaimana sebuah perusahaan atau organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap suatu nilai. Melalui penerapan BMC yang tepat, bisnis tidak hanya dapat meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga menciptakan nilai lebih bagi pelanggan, sehingga mampu bersaing dan berkembang di industri yang semakin kompetitif.

Dengan menggunakan metode pendekatan BMC, bisnis *shoe shine service* ini dapat dikembangkan secara lebih sistematis dan memiliki daya saing yang kuat di lingkungan kampus. Oleh karena itu, layanan *shoe shine service* di kampus ini memiliki potensi besar untuk berkembang dan memberikan manfaat bagi berbagai pihak, baik mahasiswa, dosen, maupun pihak kampus itu sendiri.

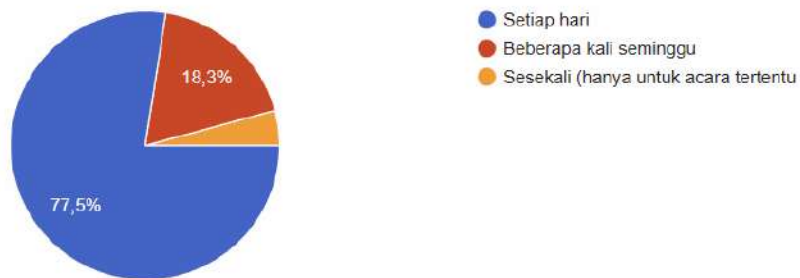
Melihat dari permasalahan yang penulis temukan, penulis melakukan survei terhadap 71 responden yang terdiri dari mahasiswa di kampus Politeknik Pariwisata NHI Bandung dengan mengajukan beberapa pertanyaan seputar pembersihan dan perawatan sepatu pantofel. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan, didapatkan hasil bahwa mayoritas mahasiswa menyadari bahwa pentingnya merawat dan membersihkan sepatu pantofel secara rutin untuk mengantisipasi terjadinya kerusakan yang berkelanjutan.

GAMBAR 1. 1

FREKUENSI PENTINGNYA MERAWAT SEPATU PANTOFEL

Menurut Anda, seberapa sering sepatu pantofel perlu dirawat untuk menjaga kualitasnya? [Salin diagram](#)

71 jawaban



Sumber : Olahan Penulis, 2025

Dari data hasil survei tersebut, penulis menggunakan data survei untuk mempelajari lebih lanjut tentang alasan dan hambatan yang dihadapi mahasiswa tersebut dalam merawat sepatu pantofel mereka. Lalu penulis mendapatkan data dari hasil survei tersebut bahwa kendala dan alasan yang dihadapi tersebut dimoninasi karena kurangnya waktu luang yang cukup dan tidak memiliki alat/produk untuk merawat sepatu pantofel dengan benar dan tepat.

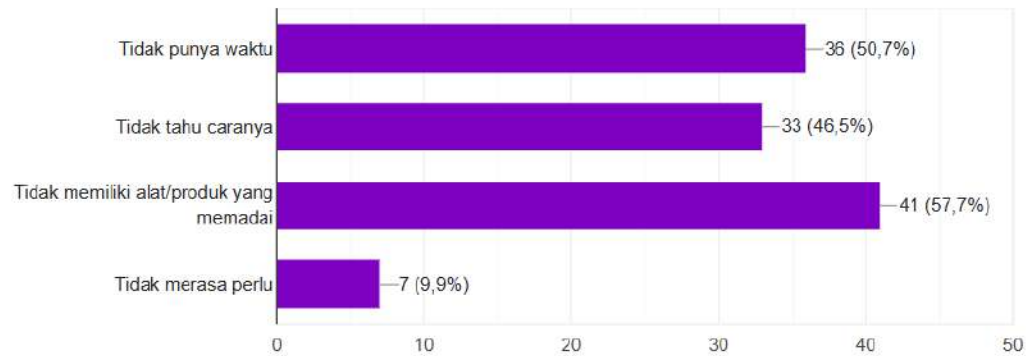
GAMBAR 1. 2

PRESENTASE KENDALA MERAWAT SEPATU PANTOFEL

Apa kendala utama yang Anda hadapi dalam merawat sepatu pantofel?

[Salin diag](#)

71 jawaban



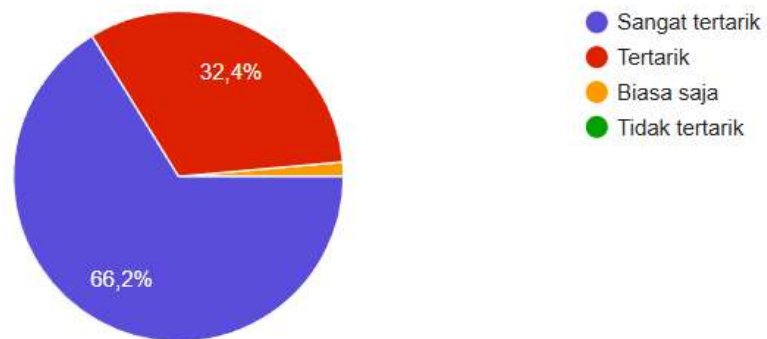
Sumber : Olahan Penulis, 2025

Hasil survei tersebut akan membantu penulis menentukan bahwa layanan perawatan dan pembersihan sepatu pantofel adalah solusi yang tepat. Selain itu, data survei tersebut memberikan peluang bagi layanan *shoe shine service* untuk membantu mahasiswa menyelesaikan masalah yang dialami sepatu pantofel mereka.

GAMBAR 1.3
PRESENTASE TERHADAP ADANYA JASA *SHOE SHINE SERVICE*

Apakah Anda tertarik dengan adanya layanan perawatan dan pembersihan sepatu pantofel di lingkungan kampus?

71 jawaban



Sumber : Olahan Penulis, 2025

Penulis membuat peluang ini menjadi sebuah perencanaan bisnis yang cukup menjanjikan. Bisnis ini akan berlokasi di Kota Bandung, tepatnya di salah satu kampus vokasi bidang pariwisata. Lokasi ini dipilih karena Bandung dikenal sebagai kota pendidikan dengan banyak institusi yang menanamkan nilai kedisiplinan tinggi, khususnya di kampus yang menerapkan standar *grooming* yang ketat. Selain itu, lingkungan kampus yang dinamis, jumlah mahasiswa yang besar, serta kebutuhan akan *grooming* yang terjaga menjadikan lokasi ini sangat strategis untuk pengembangan bisnis. Dari hal tersebut, penulis dapat menjadikannya sebagai target pasar untuk merencanakan bisnis jasa pelayanan pembersihan dan perawatan sepatu pantofel “*Lustro Luxe Shoe Shine Service*”.

B. Gambaran Umum Bisnis

Seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya *grooming*, *first impression* yang baik, dan kebersihan dan kerapian sepatu pantofel di kalangan mahasiswa, terutama di kampus yang menerapkan standar *grooming* yang ketat, layanan perawatan dan

pembersihan sepatu pantofel menjadi solusi praktis yang cukup diminati. Melihat peluang tersebut, penulis merancang bisnis jasa “*Lustro Luxe Shoe Shine Service*” yang berfokus pada penyediaan layanan pembersihan dan perawatan sepatu pantofel di lingkungan kampus.


1. Deskripsi Bisnis

”*Lustro Luxe Shoe Shine Service*” adalah bisnis yang bergerak di bidang *Hospitality Grooming Service* yang dirancang khusus untuk memberikan pelayanan perawatan dan pembersihan sepatu pantofel secara berkualitas di lingkungan kampus. Bisnis ini berfokus pada mahasiswa di kampus vokasi pariwisata yang menerapkan standar *grooming* ketat serta membantu mereka menjaga sepatu pantofel yang bersih, mengkilap, dan terawat. Layanan ini menjadi solusi yang praktis bagi para mahasiswa dengan harga yang ramah di kantong mahasiswa dan tanpa harus mengorbankan waktu di tengah kesibukan kegiatan kampus.

Berikut merupakan ringkasan dari deskripsi bisnis tersebut dalam bentuk 9 elemen utama bisnis dilampirkan :

GAMBAR 1. 4

9 PILAR UTAMA BISNIS “LUSTRO LUXE SHOE SHINE SERVICE”

 LUSTRO LUXE SHOE SHINE SERVICE Business Model Canvas		PERMASALAHAN : Mahasiswa Poltekpar NHI Bandung seringkali kesulitan merawat sepatu pantofel karena padatnya jadwal, kurangnya pengetahuan perawatan, dan belum tersedianya layanan khusus di lingkungan kampus.	
KEY PARTNERS Strategic Alliance Between Non Competitors <ul style="list-style-type: none"> Mitra utama kerja sama dengan Pihak Kampus (Enhail Preneur dan HIMA dari setiap prodi) untuk mendukung promosi dan akan dijadikan sebagai duta promosi. Produsen produk dan peralatan pembersihan serta perawatan sepatu pantofel untuk memastikan ketersediaan yang berkualitas. 	KEY ACTIVITIES Problem Solving <p>Melakukan pembersihan dan perawatan sepatu pantofel yang berkualitas dengan harga yang ramah di kantong mahasiswa.</p>	VALUE PROPOSITION Getting a Job Done <ul style="list-style-type: none"> Menyediakan jasa pelayanan spesialis shoe shine pantofel yang berkualitas, praktis, dan terjangkau di lingkungan kampus. Untuk mendukung mahasiswa dengan jadwal yang padat, tersedia pula layanan Pick Up & Delivery Service yang semakin memudahkan proses perawatan dan pembersihan. 	CUSTOMER RELATIONSHIP Dedicated Personal Assistance and Personal Assistance <p>Mengedepankan Pick Up & Delivery Service untuk tetap mendapatkan perhatian khusus dan berinteraksi langsung saat proses layanan dengan memberikan edukasi perawatan pantofel.</p>
	KEY RESOURCES <ul style="list-style-type: none"> Physical Asset : Bangunan Intellectual : SOP Pembersihan dan Perawatan Khusus Sepatu Pantofel Human : Owner dan Karyawan Financial : Modal Pribadi 		CHANNELS <ul style="list-style-type: none"> Awareness : Brosur dan Poster, Instagram, Rekomendasi dari mahasiswa. Evaluation : Hasil akhir pantofel melalui customer langsung / Whatsapp Purchase : Direct di tempat melalui karyawan incharge / Whatsapp Delivery : Dilakukan di tempat / Diantarkan ke lokasi customer After Sales : Whatsapp, Instagram
COST STUCTURE Cost Driven <ul style="list-style-type: none"> Fixed Cost : Gaji karyawan, Biaya sewa tempat <ul style="list-style-type: none"> Variable Cost : Bahan pembersih dan perawatan pantofel, Radius Fee 		REVENUE STREAMS Usage Fee <ul style="list-style-type: none"> Usage Fee : Pendapatan didapatkan dari hasil penjualan layanan shoe shine service (pembersihan dan perawatan sepatu pantofel) 	
CUSTOMER SEGMENTS Segmented Market <ul style="list-style-type: none"> Seluruh mahasiswa karena menjadi standar grooming yang sudah ditetapkan kampus. Dosen dan staff kampus yang membutuhkan perawatan dan pembersihan pantofel. 			

Sumber : Olahan Penulis, 2025

2. Deskripsi Logo dan Nama

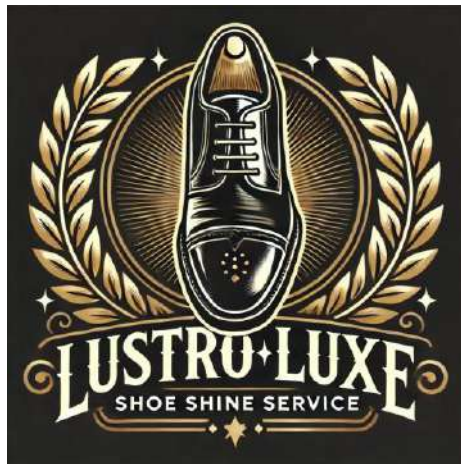
Menciptakan logo dan nama perusahaan bukan merupakan perkara yang mudah untuk dilakukan. Logo dan nama akan menjadikan identitas perusahaan untuk bisa membantu calon *customer* lebih memahami dan mengingat perusahaan tertentu dengan daya tarik uniknya tersendiri. Nama yang tepat akan mempermudah proses pemasaran untuk masyarakat luas dan para calon *customer*.

Jasa pelayanan pembersihan dan perawatan sepatu pantofel ini penulis memberikan nama "*Lustro*" berasal dari bahasa Latin yang berarti "Kilap" atau "Cahaya". Kata ini juga digunakan dalam beberapa bahasa lain seperti Spanyol dan Polandia dengan arti yang sama,

yaitu sesuatu yang mengkilap atau memantulkan cahaya. Lalu untuk “*Luxe*” itu sendiri memiliki makna singkatan dari bahasa Inggris yaitu “*Luxury*” yang berarti “Mewah”. Dalam konteks merek “*Lustro Luxe*”, kata ini mencerminkan kemewahan dan kesempurnaan dalam perawatan serta pembersihan sepatu pantofel.

GAMBAR 1.5

LOGO PERUSAHAAN “*LUSTRO LUXE SHOE SHINE SERVICE*”



Sumber : Olahan Penulis, 2025

Logo bisnis ini dirancang oleh penulis dengan memiliki arti tersendiri disetiap elemen logo yang ada di dalamnya. Berikut merupakan konsep dan penjelasan yang dikemas sebagai berikut :

- Sepatu Pantofel Hitam Berkilau

Ikon tersebut merupakan lambang utama pada layanan ini yaitu perawatan dan pembersihan sepatu pantofel agar selalu terlihat bersih, elegan, dan terawat.

- Efek Kilau Emas

Efek ini menunjukkan bahwa hasil akhir yang diberikan itu sangatlah eksklusif dan sangatlah berkualitas setelah melakukan perawatan dan pembersihan sepatu.

- Daun Laurel Emas

Memberikan simbol prestise dan keunggulan. Daun laurel emas juga mencerminkan dedikasi layanan untuk memberikan hasil terbaik dan membangun citra perusahaan yang profesional.

- Tipografi Mewah

Tipografi merupakan jenis huruf yang memiliki garis kecil atau bisa disebut goresan pada ujung huruf. Penulis menggunakan huruf dengan gaya klasik dan mewah untuk menegaskan dan melambangkan citra yang eksklusif dari *Lustro Luxe*.

- Skema Warna Hitam dan Emas

Hitam di logo melambangkan profesionalisme dan ketegasan, sedangkan emas melambangkan kualitas yang tinggi dan kemewahan.

3. Identitas Bisnis

Dalam perencanaan bisnis, lokasi yang strategis menjadi cukup penting dalam proses berkembangnya dan merupakan salah satu kunci suksesnya dari suatu bisnis. Pertama-tama, penulis harus memastikan untuk mengadakan survei dan riset pasar terlebih dahulu. Ini akan membantu mendapatkan gambaran lokasi yang tepat dan jelas mengenai permintaan pelanggan dan pesaing di daerah tersebut.

Penulis telah memilih lokasi yang mana akan menjadi lokus penulis untuk membangun bisnis *shoe shine service* ini di salah satu institusi vokasi di bidang pariwisata di Bandung yaitu Politeknik Pariwisata NHI Bandung yang berada di Jl. Dr. Setiabudi No. 186, Hegarmanah, Kec. Cidapad, Kota Bandung, Jawa Barat.

GAMBAR 1. 6

PETA LOKASI USAHA



Sumber : Google Maps, 2025

Lokasi yang dipilih penulis menjadi lokasi usaha yang sangat strategis karena kampus NHI Bandung merupakan institusi vokasi di bidang pariwisata yang menerapkan standar *grooming* ketat, di mana penggunaan sepatu pantofel menjadi bagian dari aturan berpakaian mahasiswa. Dengan lokasi ini, *Lustro Luxe* dapat dipastikan mampu memberikan kemudahan akses bagi para mahasiswa yang membutuhkan layanan perawatan dan pembersihan sepatu pantofel dengan nyaman, cepat, dan tanpa harus meninggalkan area kampus.

C. Visi dan Misi

Perencanaan bisnis yang baik tentunya memerlukan target dan sasaran yang telah ditetapkan sebelum bisnis dimulai. Dalam sebuah bisnis harus memiliki visi dan misi yang dijadikan sebagai landasan untuk jalannya bisnis tersebut. Menurut **Aditya (2010)** Visi adalah suatu pandangan jauh tentang perusahaan, tujuan-tujuan perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut pada masa yang akan datang. Sedangkan menurut **Arman (2008)** Misi adalah pernyataan-pernyataan yang mendefinisikan apa yang sedang / akan dilakukan atau ingin dicapai dalam waktu (sangat) dekat atau saat ini. Oleh

karena itu, “*Lustro Luxe*” memiliki visi sebagai target dan misi sebagai cara untuk mencapainya yang akan dijabarkan di bawah ini :

- Visi
 - Menjadi bisnis penyedia layanan jasa spesialis perawatan dan pembersihan sepatu pantofel dengan harga yang ramah di kantong mahasiswa di lingkungan kampus dengan mendukung terciptanya standar *grooming* yang sesuai dengan aturan kampus.
- Misi
 - Menjadi solusi utama dengan memberikan layanan perawatan dan pembersihan pantofel yang praktis dan cepat bagi para mahasiswa, dosen, dan staf kampus.
 - Mendukung penerapan standar *grooming* di lingkungan kampus melalui edukasi tentang pentingnya merawat sepatu pantofel.
 - Memberikan layanan *shoe shine service* dengan harga yang terjangkau tanpa mengurangi kualitas perawatan dan pembersihan pantofel.
 - Menggunakan bahan dan alat pembersih dan perawatan yang berkualitas dengan metode kerja yang efisien untuk memberikan hasil yang optimal.

D. Analisis SWOT

Menganalisis SWOT adalah metode yang sangat bermanfaat untuk merencanakan strategi bisnis untuk menilai kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*). Menurut **Griffin (2004)** Analisis SWOT adalah salah satu langkah yang paling penting dalam memformulasikan strategi, dengan menggunakan misi organisasi sebagai konteks, manajer mengukur kekuatan dan kelemahan internal demikian juga kesempatan dan ancaman eksternal”.

Metode analisis SWOT dapat digunakan untuk membedah berbagai jenis bisnis yang dimana akan membantu memahami berbagai kondisi bisnis yang dapat berubah setiap saat. Bisnis *shoe shine service* ini masih tergolong jarang ditemukan di Bandung, terutama di ruang lingkup kampus. Dengan melihat adanya peluang dari hal ini, khususnya mahasiswa yang kurang memiliki kesadaran dan waktu untuk membersihkan dan merawat sepatu

pantofel mereka, sehingga pelayanan jasa ini cukup banyak dicari. Bisnis *shoe shine service* ini berpotensi menjadi solusi yang dimana dapat memenuhi kebutuhan mahasiswa dengan menciptakan tren baru di lingkungan kampus di Bandung.

Meskipun demikian, penulis harus menghadapi tantangan yang perlu di antisipasi seperti persaingan dari bisnis yang serupa seiring dengan berkembangnya pasar. Namun ini bisa diatasi dengan strategi pemasaran yang tepat dengan versifikasi layanan untuk memenuhi permintaan pasar terhadap layanan pembersihan dan perawatan sepatu pantofel yang diprediksi akan terus meningkat.

Memahami analisis SWOT dalam suatu perusahaan merupakan hal yang krusial, maka dari itu bisnis yang penulis bangun harus merancang strategi yang lebih efektif untuk berkembang lebih besar. Berikut merupakan analisis SWOT dari *Lustro Luxe* :

TABEL 1. 1
ANALISIS SWOT

<i>STRENGTHS</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan pelayanan jasa spesialis perawatan dan pembersihan pantofel yang praktis dan berkualitas. 2. Menawarkan harga yang bersahabat di kantong mahasiswa. 3. Memiliki target pasar yang jelas dikarenakan mahasiswa diwajibkan menggunakan pantofel. Dengan ini mudah untuk menciptakan kebutuhan pasar yang konsisten akan perawatan dan pembersihan pantofel. 4. Lokasi usaha yang strategis dan dekat dengan kampus lain yang akan menambah potensial market.
<i>WEAKNESESS</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketergantungan pada lokus. 2. Modal & <i>Cash Flow</i> yang masih terbatas. 3. Terbatasnya jumlah tenaga kerja pada tahap awal operasional.

<i>OPPORTUNITIES</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tingginya kesadaran terhadap mahasiswa akan pentingnya membersihkan dan merawat pantofel. 2. Waktu mahasiswa yang kurang dan peralatan yang kurang memadai untuk membersihkan dan merawat pantofel bagi mahasiswa. 3. Berpotensi menjalin kemitraan dengan kampus untuk mendukung budaya penampilan profesional. 4. Cuaca dan lingkungan Bandung yang sering hujan dapat memungkinkan pantofel mengalami kerusakan yang membuat mobilitas mahasiswa untuk datang ke tempat layanan bertambah.
<i>THREATS</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Potensi kompetitor baru yang dapat menimbulkan kurangnya kebutuhan pasar. 2. Kegiatan akademik disaat libur semester yang dapat mengurangi permintaan layanan. 3. Waktu operasional yang terbatas oleh aturan kampus.

Sumber : Olahan Penulis, 2025

E. Spesifikasi Produk/Jasa

Lustro Luxe merupakan bisnis layanan jasa spesialis pembersihan dan perawatan sepatu pantofel yang berkualitas, namun tetap hadir dengan harga yang terjangkau. Layanan ini dirancang untuk memberikan hasil akhir yang bersih, mengkilap, tahan lama, dan optimal.

Lustro Luxe memberikan pengalaman baru dan kenyamanan bagi para mahasiswa dengan menyediakan beragam paket layanan sebagai contoh :

- *Cleaning and Polishing Service*
 - *Basic Cleaning + Polishing*: Pembersihan debu, kotoran ringan, dan noda pada permukaan serta sol luar dengan proses cepat dan harga terjangkau serta diberi sentuhan akhir dengan *polishing* yang mendasar.
 - *Deep Cleaning + Polishing* : Pembersihan mendalam hingga ke sela-sela sepatu dengan teknik khusus untuk menjaga kualitas material dan memberikan hasil akhir dengan *polishing* secara mendalam dan *detail*. Cocok untuk sepatu yang membutuhkan perawatan lebih intensif.
- *Protection Service*
 - *Waterproofing* : Penyemprotan lapisan pelindung anti air dan anti noda. Ideal untuk menjaga sepatu saat musim hujan. Layanan ini bisa digabung dengan proses *polishing* untuk perlindungan ekstra.
- *Leather Care & Repair*
 - *Leather Treatment* : Perawatan khusus untuk menjaga kelembutan kulit sepatu, mencegah retak, dan memperpanjang usia pakai.
 - *Repair Service* : Perbaikan ringan seperti penjahitan ulang, penggantian sol, atau perekat ulang oleh tenaga kerja terlatih dengan hasil rapi dan tahan lama.
- *Campus Care Service*
 - *Pick-up & Delivery Service* : Solusi praktis bagi mahasiswa dengan jadwal padat, di mana sepatu dijemput langsung ke lokasi mahasiswa seperti asrama atau kos, lalu diantarkan kembali setelah selesai.

F. Jenis/Badan Usaha

Jenis atau badan usaha adalah kategori yang diberikan pada suatu bisnis atau usaha berdasarkan struktur, kepemilikan, dan kewajiban hukumnya. *Commanditaire Vennootschap (CV)* adalah salah satu jenis badan usaha yang ada di sekitar kita saat ini. CV merupakan badan usaha berbasis kemitraan yang terdiri dari sekutu aktif (pengelola bisnis) dan sekutu pasif (pemodal). CV ini tidak memerlukan status badan hukum, tetapi sah dan diakui sebagai entitas usaha.

Lustro Luxe direncanakan untuk masuk ke jenis badan usaha berkategori CV karena memungkinkan bisnis ini lebih mudah menjalin kerja sama dengan pihak kampus maupun mitra lainnya yang mendukung pengembangan layanan di lingkungan akademik. Jika bisnis ini berkembang, potensi untuk menarik investor dalam rangka ekspansi bisnis ke kampus lain atau area sekitar juga semakin terbuka lebar. Selain itu, badan usaha CV tidak mewajibkan adanya modal awal yang besar, sehingga memudahkan penulis dalam merintis bisnis ini dengan fokus utama menyediakan layanan perawatan dan pembersihan sepatu pantofel yang berkualitas dan terjangkau bagi mahasiswa.

G. Aspek Legalitas

Melihat skala bisnis *Lustro Luxe* adalah menargetkan mahasiswa, jenis/badan usaha yang tepat untuk bisnis ini adalah badan usaha CV. Untuk mendirikan CV, seorang pengusaha harus memiliki tanda tangan Warga Negara Indonesia (WNI) dan dijadikan kepemilikan oleh pengusaha tersebut.

Menurut **Badan Perizinan Nasional** melalui situs resminya www.badanperizinannasional.com, pendirian CV di kota Bandung memiliki beberapa persyaratan yang harus dimiliki, diantaranya adalah :

1. Minimal Didirikan oleh 2 Orang.
2. KTP Pendiri.
3. Surat Pernyataan Bersedia Menjadi Pendiri CV.
4. Surat Kuasa Khusus.

Jika poin-poin di atas sudah dipenuhi, ada beberapa aspek dan proses yang harus diperhatikan secara rinci untuk tahap pendirian CV, yaitu diantaranya adalah :

1. Akta Pendiri CV yang dibuat oleh notaris dan disahkan oleh Notaris.
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan Pengusaha Kena Pajak (PKP).
3. Surat Domisili Usaha.
4. Melakukan pendaftaran melalui Sistem Administrasi Badan Usaha (SABU).