



[Berkat Ide Bisnisnya, Mahasiswa UNAIR Raih Penghargaan di Singapura](#)

UNAIR NEWS – Berkat bisnis yang dirintis sejak duduk di bangku kelas XI SMA, kini di semester VII perkuliahan, Yasinta Suci Linggasari mampu meraup omzet 10 hingga 15 juta perbulan. Bukan hanya itu, berkat ide bisnisnya, mahasiswi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga itu meraih penghargaan The Best Entrepreneurial Idea dalam acara Youth on Entrepreneurship Program yang diadakan di Malaysia – Singapura, 5-7 Agustus lalu.

Kompetisi bisnis itu diselenggarakan oleh YUCEO Organization. Yasinta berhasil memperoleh The Best Entrepreneurial Idea dari tiga penghargaan yang ada. Selain untuk mendapat penghargaan, dalam pertemuan itu, Yasinta menghadiri ajang kompetisi *business plan*, *mentoring*, dan *pitching* bisnis anak muda di tiga negara. Yakni Indonesia, Malaysia, dan Singapura.

“*Alhamdulillah* saya mendapat penghargaan The Best Entrepreneurial Idea dengan bisnis yang saya miliki instagram @alaika_id yaitu konsep *photo album* tiga dimensi berupa *pop up* dan *scrapbook*,” papar Yasinta.

Mengenai bisnis itu, Yasinta mengatakan bahwa idenya berawal dari latar belakang setiap orang yang menyukai foto untuk mengabadikan momen penting mereka. Biasanya, foto disimpan di *hardisk* atau media penyimpanan lain yang berisiko rusak atau bahkan terkena virus. Beberapa orang bahkan masih

menggunakan album foto dengan media plastik yang rawan terjadi kerusakan.

Kecanggihan teknologi, kata Yasinta, membuat dunia selalu berubah. Apalagi berbagai fitur *smatphone* semakin memudahkan aktivitas manusia.

“Untuk itu saya mengusulkan ide berupa platform printing *online* yang memudahkan *customer* untuk mencetak foto-foto mereka lewat aplikasi,” terang Yasinta.

Kelebihan dari platform printing itu, tambah Yasinta, adalah *customer* bisa memilih desain tema dan konsep 2D/3D yang mereka sukai. Beberapa tema yang tersedia antara lain, tema *birthday, anniversary, summer, zoo*, menyesuaikan foto yang ada.

“*Alhamdulillah* berkembang. Dulu modal dari uang saku sekolah 200 ribuan, sekarang sebulan bisa 10-15 juta-an,” terang Yasinta yang memiliki dua karyawan dari bisnisnya itu.

Berjalan sekitar empat tahun, rata-rata dalam sebulan ada sekitar 30-40 pelanggan yang melakukan order. Permintaanpun bermacam-macam. Biasanya, hari-hari besar tertentu ramai pelanggan. Seperti saat Hari Raya Idul Fitri, natal, valentine, hingga peringatan hari ibu.

“Harapannya semoga berkah dan lebih semangat jualan. Karena saya *nggak* nyangka dapat penghargaan ini,” ucap Yasinta. (*)

Penulis: Binti Q. Masruroh

Editor: Feri Fenoria Rifai