

SUCCESS DEMONSTRATED

MISI

MENJADI KEKUATAN PENDORONG KEBAIKAN
DI SELURUH DUNIA DENGAN

**MEMBERDAYAKAN ORANG-ORANG
UNTUK MENINGKATKAN KEHIDUPAN**

MELALUI PELUANG BISNIS YANG MENGUNTUNGKAN,

PRODUK-PRODUK YANG INOVATIF,

DAN BUDAYA YANG MEMPERKAYA KEHIDUPAN.

VISI

MENJADI

**PLATFORM
PELUANG BISNIS
TERKEMUKA DI DUNIA**

SEBUAH LANGKAH AWAL

Pada tahun 1984 di Provo, Utah, Blake Roney tengah bersiap untuk memulai sekolah hukum saat saudara perempuannya, Nedra Roney mengeluhkan padanya mengenai produk-produk perawatan kulit yang tersedia di pasaran. Menurutnya, hanya sedikit di antaranya yang memiliki bahan kandungan berkualitas, sedang sisanya mengandung bahan-bahan pengisi (*filler*) yang tak dibutuhkan kulit, bahkan berbahaya.

"Mengapa orang tak dapat membuat produk-produk perawatan kulit yang benar-benar bagus?" Pemikiran tersebut menginspirasi Blake untuk menciptakan rangkaian produk perawatan kulit yang hanya mengandung bahan-bahan yang baik dan bermanfaat.

Terinspirasi oleh air mancur awet muda (*'fountain of youth'*), filosofi Nu Skin sangat sederhana – yaitu menyediakan produk-produk inovatif bagi para penggunanya. Begitulah

awal perjalanan Nu Skin. Dengan misi, visi dan budaya yang diusung para pendiri perusahaan, kini, lebih dari 35 tahun kemudian, Nu Skin telah berkembang menjadi *platform* peluang bisnis terkemuka yang terus menginspirasi jutaan orang di seluruh dunia untuk membantu meningkatkan kehidupan.

Nu Skin hadir di Indonesia sejak Agustus 2005. Di tahun ke-16 ini, Nu Skin telah membuktikan misinya untuk meningkatkan kehidupan melalui peluang bisnis, produk-produk yang inovatif, dan budaya *force for good* bagi masyarakat Indonesia.

Dari sebuah *Showcase* di Jakarta, kini Nu Skin Indonesia memiliki 8 (delapan) Walk-in Center di Medan, Surabaya, Makassar, Bekasi, Bandung, Pekanbaru, Serpong dan Semarang untuk melayani para *customer* dan *sales leader*.

CIRCLE OF EXCELLENCE

DISCLAIMER Untuk menghasilkan kompensasi penjualan sebagai seorang *Brand Affiliate* dibutuhkan waktu, usaha dan dedikasi yang besar. Sukses juga akan tergantung dari keterampilan, bakat dan kemampuan kepemimpinan yang Anda miliki. Tidak ada jaminan atas kesuksesan finansial dan hasil dapat bervariasi di antara sesama *Brand Affiliate*.

Saat ini *Million Dollar Circle* telah berubah menjadi *Circle of Excellence*. Secara global, kurang dari 0,01 % *Brand Affiliate* yang menjadi anggota *Circle of Excellence*. Ringkasan lengkap mengenai nilai rata-rata bonus yang dibayarkan pada masing-masing tingkat di wilayah Asia Tenggara di bawah Skema Kinerja Penjualan Velocity dan informasi lebih lanjut mengenai *Circle of Excellence* tersedia di www.nuskin.co.id.

Yusanidah & Ir. Abi Purdi

CIRCLE OF EXCELLENCE II, 2 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 5 YEAR TEAM ELITE

**TRUE LEADER
TIDAK MENUNGGU
MOMENTUM, TAPI
BEKERJA SAMA
DAN MENCIPTAKAN
MOMENTUM**



Circle Of Excellence II

Bicara tentang Nu Skin, di mata Yusanidah dan Abi Purdi, bukan saja bicara tentang sebuah bisnis dengan produk perawatan dan kesehatan, serta tren bisnis anti-aging, melainkan bicara tentang sebuah terobosan dalam melakukan perubahan. Perubahan cara bekerja, perubahan dalam hal perawatan, kesehatan, dan bersosialisasi. Perubahan dalam segala aspek kehidupan untuk bisa menjadi lebih baik. Pemahaman itu yang mendasari perjalanan Yusanidah dan Abi bersama Nu Skin hingga saat ini mencapai titik *Circle of Excellence II*.

Berangkat dari latar belakang profesi dan pekerjaan beragam yang pernah dijalani, di tahun 2007 Yusanidah mengawali kisah panjangnya dengan Nu Skin melalui ageLOC Galvanic Spa yang membuatnya terpukau. Melihat hasil yang beliau lihat dalam satu kali penggunaan, saat itu juga Yus memutuskan untuk mencoba menjalankan bisnisnya. beberapa tahun berselang, Untuk menjalankan bisnis Nu Skin dapat membantu pasangan ini mencapai impiannya melalui kerja keras, fokus pada tujuan, konsisten dan persisten, baik sebagai pribadi, makhluk sosial dan juga hamba Allah SWT.

Pasangan Yus dan Abi berasal dari Lampung. Dibesarkan di tengah keluarga dengan latar belakang berbeda, keduanya berkuliah di perguruan tinggi yang sama. Abi anak sulung dari 5 bersaudara dari orang tua yang merupakan pegawai negeri sipil dan politisi. Sarjana jurusan Pertanian Agronom ini sempat berprofesi di bidang agrobisnis dan pebisnis konvensional.

Yusanidah lahir sebagai anak ke-6 dari 10 bersaudara. Bertumbuh di lingkungan





keluarga besar orang Sumatera, Yus diajarkan langsung oleh orang tuanya mengenai pelajaran agama dan akademik. Nilai-nilai kebersamaan, saling menghargai, saling berbagi, tolong-menolong, bertoleransi, lekat dengan kesehariannya. Meski agak pendiam, sedari kecil Yus memiliki determinasi untuk selalu berprestasi dan memiliki motto *Vini. Vidi. Vici* (aku datang, melihat, dan menang).

Memiliki gelar Sarjana Teknologi Pangan dan S2 jurusan Manajemen Pendidikan, Yus pernah bekerja sebagai profesional di beberapa bidang, mulai dari perbankan, perhotelan, industri makanan, sampai membuka usaha sebagai pebisnis konvensional serta aktif di politik. Jaringan pertemanan maupun bisnis yang luas menjadi modal besar ketika ia mengawali bisnis Nu Skin.



Melalui *action* yang terduplikasi dengan baik, Yus dan Abi mengalami peningkatan dan pengembangan pada jaringan mereka, hingga memiliki organisasi yang besar di Nu Skin meliputi 12 *Circle of Excellence*, 15 *Team Elite* dan 16 *Executive Brand Director*. Keduanya secara konsisten menerapkan kiat sukses dalam pemasaran jaringan, yaitu semangat dan bersikap positif. Tak ada yang pernah bisa membangun bisnis pemasaran jaringan yang sukses dengan sikap buruk, sedangkan semangat akan meningkatkan kemampuan untuk mempengaruhi orang lain.

Hingga 12 tahun usia rumah tangga mereka, Yus dan Abi menempati rumah keluarga. Keinginan besar untuk bisa memberikan tempat tinggal yang baik untuk ketiga anak mereka menjadi pendorong yang besar di awal keduanya.

Kerap menghadapi image orang yang buruk dan sangat negatif terhadap bisnis *multi-level marketing*, tantangan tersulit yang mereka temui adalah sering kali tidak diberi kesempatan untuk memberi pemahaman dan penjelasan tentang produk yang inovatif dan juga kebaikan kebaikan yang ada di bisnis ini.

Terlepas dari itu, faktor internal yaitu diri sendiri juga menjadi tantangan terbesar dalam bisnis ini. Yang perlu dilakukan adalah memfokuskan seluruh potensi untuk meraih kemenangan. Sukses adalah hasil dari kerja keras, impian yang besar, dan kendaraan yang benar. Hal yang disyukuri oleh Yus dan Abi adalah dipertemukan dengan bisnis ini dan memutuskan bahwa Nu Skin adalah kendaraan tepat untuk mewujudkan impian mereka.

Circle of Excellence II merupakan pembuktian akan visi Nu Skin. Semakin banyak jaringan yang dimiliki, semakin banyak juga yang melakukan transaksi, maka komisi yang diterima semakin besar. Itulah yang mengakumulasi income yang diterima Yus dan Abi sampai mencapai *Circle of Excellence II*. Sejalan visi besar Yus yang telah lama dimilikinya yaitu turut memajukan wanita Indonesia, pasangan ini menargetkan untuk menjangkau lebih banyak orang yang dapat dibantu untuk sukses dan mewujudkan mimpi besar menjadikan 2% angkatan kerja di Indonesia menjalankan Nu Skin. "*Bisnis ini ibarat lari marathon. Siapa saja tua, muda, besar, kecil, semua bisa sukses. Yang penting mereka tidak berhenti, pasti semua sampai di garis finish*". Fokus sampai Lulus, Optimis sampai Finish.

Ershy Rafanti & Maksun Jatmiko

CIRCLE OF EXCELLENCE I & 6 YEAR TEAM ELITE



TAJAMKAN DOA
DIIRINGI USAHA
YANG KERAS



Circle Of Excellence I & 6 Year Team Elwite

Journey Ershy, atau akrab disapa Ezie, bersama Miko di bisnis Nu Skin memasuki fase yang baru. Di fase awal, mulai dari *Executive/Brand Representative* hingga *Blue Diamond/Executive Brand Director* adalah tentang pencapaian untuk ambisi pribadi. Bagi Ezie dan Miko, fase itu merupakan pencapaian dengan tujuan untuk mendapatkan kehidupan finansial yang lebih baik.

Hal itu berubah saat pasangan muda ini mengejar pencapaian *Team Elite* dan *Circle of Excellence*. Seiring waktu, fokus perhatian keduanya beralih dari kepentingan pribadi ke pengembangan potensi tim mereka. Memberikan sarana, fasilitas dan lingkungan komunitas yang lebih mendukung pertumbuhan pribadi orang-orang dalam tim, sehingga bisa mengembangkan bisnis Nu Skin dengan lebih baik. Journey Ezie dan Miko menuju *Circle of Excellence* adalah perjalanan yang sarat pendewasaan, pengembangan diri dan tindak kepemimpinan.

Langkah Ezie di Nu Skin dimulai saat ia tinggal di Makassar bersama dengan keluarga kecilnya. Bermula dari memakai produk skincare Nu Skin, ia tertarik untuk serius mendalami bisnisnya untuk mendapatkan pendapatan tambahan.

Tidak banyak pilihan yang dimiliki Ezie saat itu. Ezie yang menikah muda tidak pernah memiliki pengalaman kerja, padahal ia lulus *cum laude* dengan gelar di bidang psikologi. Sempat memikirkan beberapa alternatif untuk bekerja sebagai



fresh-graduate dan membangun bisnis konvensional, namun Ezie mengurungkan kedua pilihan itu.

Tanpa bekal pengalaman kerja, Ezie sempat menghadapi tantangan dalam menawarkan produk yang ia jual. Ia kemudian memilih menggunakan metode *online* sehingga tidak harus bertatap muka langsung dengan calon konsumen. Memanfaatkan platform BBM saat itu, Ezie terus mengganti foto profilnya di aplikasi sehingga membuat orang penasaran dengan apa yang ia jual.

Ezie lalu memutuskan untuk keluar dari *comfort zone* dan bergabung dengan komunitas untuk mendapatkan *network* di Makassar. Ketika pertemanannya sudah semakin luas, Ezie mulai memberanikan diri untuk aktif membuat demo produk. Sebuah proses adaptasi yang tidak mudah bagi seorang *introvert* sepertinya.



Perkembangan yang terjadi pada sang istri mendorong Miko untuk turut bergabung menjalankan bisnis Nu Skin dengan pertimbangan yang matang. Keduanya kemudian mengalami banyak transformasi, demikian juga bisnis Nu Skin mereka.

Beberapa tahun berselang dari hari pertama itu, Ezie dan Miko meniti jalan menuju sebuah *milestone* penting dalam kehidupan pribadi dan bisnis mereka. Bagi keduanya, perjalanan menuju *Circle of Excellence* merupakan sebuah proses kehidupan. Di dalamnya berbaur tempaan terhadap pribadi, hubungan sebagai pasangan suami istri, sebagai orang tua untuk anak-anak mereka, dan sebagai *leader* untuk organisasinya. Kompleks, dan sangat mahal harga yang harus dibayar.

Di fase ini, pengorbanan emosional mendominasi, melebihi pengorbanan biaya, waktu, dan tenaga yang telah dikeluarkan Ezie dan Miko. Namun, di bisnis ini, di saat ditempa oleh begitu banyak tantangan, dan pengorbanan yang dilakukan mengubah diri menjadi lebih baik, bisnis pun berkembang lebih besar dari saat mulai memutuskan untuk mau berproses.

Dalam proses menuju *Circle of Excellence* ini, Ezie dan Miko merasa seolah kembali diingatkan untuk tetap terus melakukan *review* dan *recharge*, bahwa sukses bukan tentang diri sendiri. Sebagai "orang tua" dari organisasi yang mereka pimpin, jalan kesuksesan anggota keluarga dalam organisasi masih terbentang panjang.



Karenanya, target selanjutnya dari Ezie dan Miko adalah melahirkan banyak *Team Elite* dan *Circle of Excellence* dari organisasi mereka. Keduanya meyakini, fokus pada apa yang mereka targetkan akan memberikan dampak kebaikan yang jauh lebih besar kepada kehidupan banyak orang beserta keluarganya.

Mimpi besar Ezie dan Miko adalah menjadi sosok pasangan yang memiliki fleksibilitas waktu dan keadaan finansial yang lebih baik dengan tetap berhasil dalam membangun kehidupan keluarga yang harmonis, membesarkan anak-anak dengan karakter yang kuat, dan menjadi inspirasi serta memberi manfaat kebaikan untuk banyak orang.

Imansyah Sutrisno, S.T, M.M & Liana Mariza

CIRCLE OF EXCELLENCE I & 5 YEAR TEAM ELITE



**LEAD BY EXAMPLES.
MAKE YOUR DREAM
AND PURSUE IT**



Circle Of Excellence I & 5 Year Team Elite



Lia dan Iman menorehkan pencapaian yang manis setelah beberapa tahun menekuni bisnis Nu Skin. Dikognisi sebagai *Circle of Excellence I* dan *5 Year Team Elite*, perjalanan mereka diwarnai berbagai suka duka. Salah satu momen terberat adalah ketika di tahun kedua harus kehilangan 90% organisasi yang telah dibentuk.

Sulung dari empat bersaudara, Iman adalah putra seorang polisi yang dididik sangat keras dengan disiplin yang tinggi. Didikan ini membuatnya menjadi orang yang disiplin, termasuk dalam mengembangkan organisasi bisnisnya. Lia adalah anak kedua dari empat bersaudara. Orang tuanya berprofesi sebagai pegawai negeri.

Memiliki latar belakang Master di bidang keuangan, Iman bekerja di perusahaan pelayaran asing di Jakarta. Lia yang bergelar sarjana teknik sipil bekerja sebagai pegawai bank di Yogyakarta, sehingga harus menjalani rumah tangga jarak jauh. Keinginan untuk bersama mendorong Lia untuk pindah ke Jakarta sambil mencari peluang bisnis.

Dilatari alasan tersebut, Lia dan Iman bergabung dengan Nu Skin setelah dikenalkan oleh seorang teman. Saat dijelaskan mengenai perangkat kecantikan ageLOC Galvanic Spa, Lia yang cukup ambisius melihat peluang bisnisnya dan langsung kepincut dengan teknologi yang ditawarkan. Dengan modal dari suami, ia membeli perangkat mungil tersebut dan memulai perjalanannya bersama Nu Skin.



Mengalami penolakan juga cibiran menjadi romantika dari bisnis yang dijalankan Lia bersama Iman. Meski awalnya sedih saat ditolak tapi tidak membuat mereka berhenti. Justru hal itu dijadikan cambukan untuk terus memperbaiki cara berkomunikasi dengan prospek.

Yang menjadi pendorong Lia dan Iman untuk menjalankan bisnis ini adalah mimpi mereka yang begitu besar saat itu.

Paska kehilangan hampir 90% tim yang membuat Iman dan Lia merasa perjuangan selama 2 tahun sia-sia, keduanya mengingat kembali mimpi dan "why" menjalankan bisnis ini. Mengingat orang-orang yang sudah menaruh harapan besar untuk berhasil di bisnis ini membuat Iman dan Lia kembali berlari, bekerja dan merekrut serta membantu tim yang tersisa untuk berkembang.



Di suatu pertemuan Iman dan Lia menyadari bahwa tim mereka begitu mengharapkan pasangan ini untuk mengejar *Executive Brand Director* sebagai pembuktian kepada mereka bahwa bisnis ini layak untuk diperjuangkan. Itulah *kick-off point* Iman dan Lia untuk sepenuhnya mencurahkan hati, tenaga dan pikiran di Nu Skin dengan menjadi *Executive Brand Director* dan diikuti *Team Elite* serta selanjutnya dengan pertumbuhan pendapatan keduanya mencapai *Circle of Excellence*.

Mimpi dan *Why* merupakan hal penting untuk terus menjaga semangat, fokus dan *positive thinking* karena arahnya sudah jelas. Tinggal *action* saja untuk mengejar pencapaian tersebut. Di bisnis apapun, kendala pasti ada; bagaimana mencari solusinya yang membedakan pemenang dan pecundang.

Bagi Iman dan Lia, *Circle of Excellence* merupakan langkah awal menuju



tanggung jawab yang lebih besar untuk tim mereka serta menjadi pembuktian pada orang yang dulunya mencibir bahwa bisnis ini layak diperjuangkan dan bisa untuk jangka panjang.

Sederet hal menanti untuk dapat diwujudkan, bertumbuh dan berkembang bersama, mencetak para *Star* baru, *Star Creator*, *Executive Brand Director* dan juga *Team Elite* di dalam organisasi. Iman dan Lia tetap dalam "mood" bekerja dengan para *upline leader* di dalam organisasi untuk memastikan bahwa mereka juga sampai ke *goal* masing-masing.

Mimpi terbesar Iwan dan Lia adalah bisa membantu lebih banyak keluarga di Indonesia kehidupan, kesehatan dan penampilan yang lebih baik.

Edeliana Irene

CIRCLE OF EXCELLENCE I & 3 YEAR TEAM ELITE



**THE MORE I BELIEVE
THE MORE THAT THIS
DREAM WILL BE MINE
-GLORIA ESTEFAN-**



Circle Of Excellence I & 3 Year Team Elite

Beberapa tahun terakhir ini, hidup Edeliana Irene diwarnai romantika tentang perjuangan, komitmen dan keberhasilannya dalam bisnis Nu Skin. Pencapaian *Circle of Excellence I* dan *3 Year Team Elite* yang diraih Edeliana saat ini menjadi salah satu pencapaian besar, dan sangat disyukurinya. Proses ia untuk mencapai ke rekognisi ini cukup berliku dan sarat pembelajaran yang mematangkannya.

Ditinggal oleh tim di akhir tahun pertama menjadi momen yang sangat memukul. Impian besar yang ia miliki di awal bergabung dalam bisnis Nu Skin tiba-tiba mulai kabur gambarnya. Mulai ada keraguan dan ketakutan. Mulai mempertanyakan ke diri sendiri bahkan mulai menyalahkan banyak hal. Namun setelah itu Edeliana bangkit lagi dengan tekad bulat dan mengandalkan Tuhan pada prosesnya, memulai dari nol hingga



kemudian mencapai *Executive Brand Director*.

Pencapaian *Blue Diamond* atau *Executive Brand Director* menurut Edeliana adalah titik di mana ia mulai benar-benar memahami proses untuk menjadi seorang *leader*. Proses ini pula yang membawanya menjadi salah satu *leader* besar Indonesia dengan menjadi *Team Elite*.

Flashback ke puluhan tahun lalu, selepas SMA, Edeliana bekerja di sebuah radio di Semarang. Pembawaannya yang ceria dan suaranya yang renyah memang cocok untuk profesi tersebut. Edeliana melihat bahwa bekerja di radio adalah jalan awal baginya untuk mencapai kesuksesan yang ia impikan.

Waktu berputar dan pengalaman masa kecil membentuk karakter Edeliana.

Terbiasa berdoa sedari kecil ketika menjalani hari-hari yang berat, ia mengandalkan Tuhan dalam setiap aspek kehidupannya. Saat percaya pada Tuhan dengan sungguh-sungguh, ia disadarkan bahwa tidak ada tantangan yang tidak bisa diatasi, termasuk di bisnis ini.

Sebuah kejadian menjadi *kick-off point* sekaligus *alarm* yang membuat Edeliana terjaga. Saat berada di peringkat *Emerald* atau *Brand Director*, ia merasa ada di zona nyaman. Ia nyaman karena merasa organisasinya saat itu sudah cukup besar. Suatu hari seorang tim datang dan berkata padanya, "Mbak Ed, saya nggak perlu buru-buru jadi *Executive Brand Partner* ya. Kan mbak Ed jadi *Brand Director* juga sudah satu tahun dan belum juga jadi *Senior Brand Director* atau *Executive Brand Director*".

Kalimat itu betul-betul menyadarkan Edeliana bahwa sebagai seorang *leader* ia dituntut untuk memimpin dengan memberikan contoh. Timnya tidak terinspirasi dengan zona nyamannya, mereka terinspirasi dengan apa yang ia kerjakan dan hasilkan. Timnya perlu nasehat-nasehat darinya, tapi mereka juga perlu melihat hasil dari nasehat



yang ia berikan dan selalu itu dimulai dari diri sendiri terlebih dulu. Edeliana menjadi semakin menyadaribertumbuh dan berprestasi bukan mengenai diri sendiri, tetapi mengenai orang-orang yang Tuhan percayakan ada dalam organisasinya.

Edeliana bersyukur ketika ia mendapat nasehat dari para *upline* untuk menemukan '*strong Why*'; alasan yang benar-benar kuat mengapa ia harus menjalankan bisnis Nu Skin. Saat seseorang menemukan alasan kenapa harus hidup, maka ia akan berusaha

untuk terus hidup. Dan saat seseorang menemukan tujuan hidup, maka ia akan selalu bersemangat dan bergairah untuk menuju tujuan hidupnya; apapun yang harus dihadapi dan dijalani.

Demikian juga di bisnis Nu Skin. Edeliana menjadikan anak semata wayangnya, Feliks Immanuel Depthios, dan Tuhan sebagai alasan terbesar baginya untuk tetap bertahan dan terus menjalankan bisnis ini. Itulah *strong why* Edeliana, yang mampu menggerakkannya mengatasi berbagai hal, seperti harus bolak-balik Semarang-Jakarta untuk belajar, keluar uang untuk menyewa tempat untuk mengadakan pertemuan bisnis, pun ketika belum ada fasilitas *walk-in center* yang membantunya di Semarang.

Kini, ketika pencapaian *Team Elite* serta *Circle of Excellence* telah digenggamnya, Edeliana memandangnya sebagai kepercayaan. Itulah kepercayaan yang Tuhan berikan kepadanya; kepercayaan yang Nu Skin berikan kepadanya dan tim; kepercayaan yang ia berikan untuk tim, dan sebaliknya; kepercayaan antara dirinya dan *crossline* serta *sideline*, juga kepercayaan dari para *upline coach* dan mentor, yang semuanya harus dihormati dan dijaga.

Wanita cantik ini menargetkan meraih 2 Star *Team Elite Platinum*, dan kembali memenangkan BDM Star Challenge di tahun 2021 ini. Bersama Nu Skin, Edeliana menghidupi mimpi terbesarnya yaitu suatu hari kelak ia dan sang suami diizinkan Tuhan melihat anak cucunya diberkati.



SEA ROADMAP TO SUCCESS



DREAM

BELIEVE

SET GOAL

TAKE ACTION

LEAD

*Saat ini Million Dollar Circle telah berubah menjadi Circle of Excellence. Secara global, kurang dari 0.01 % Brand Affiliate yang menjadi anggota Circle of Excellence. Ringkasan lengkap mengenai nilai rata-rata bonus yang dibayarkan pada masing-masing tingkat di wilayah Asia Tenggara di bawah Skema Kinerja Penjualan Velocity dan informasi lebih lanjut mengenai Circle of Excellence tersedia di www.nuskin.co.id.

TEAM ELITE PLATINUM & TEAM ELITE

DISCLAIMER Untuk menghasilkan kompensasi penjualan sebagai seorang *Brand Affiliate* dibutuhkan waktu, usaha dan dedikasi yang besar. Sukses juga akan tergantung dari keterampilan, bakat dan kemampuan kepemimpinan yang Anda miliki. Tidak ada jaminan atas kesuksesan finansial dan hasil dapat bervariasi di antara sesama *Brand Affiliate*.

Saat ini *Million Dollar Circle* telah berubah menjadi *Circle of Excellence*. Secara global, kurang dari 0,01 % *Brand Affiliate* yang menjadi anggota *Circle of Excellence*. Ringkasan lengkap mengenai nilai rata-rata bonus yang dibayarkan pada masing-masing tingkat di wilayah Asia Tenggara di bawah Skema Kinerja Penjualan Velocity dan informasi lebih lanjut mengenai *Circle of Excellence* tersedia di www.nuskin.co.id.

Natanael Untario & Shella Marga Septina

3 STAR TEAM ELITE PLATINUM LONDON & NEW TEAM ELITE

TEMUKAN *WHY* YANG KUAT UNTUK MAJU DI BISNIS INI



*3 Star Team Elite Platinum London &
New Team Elite*



penampilan tubuh yang lebih baik. Sebaliknya, justru Natanael yang menjadi gemuk.

Natanael memutuskan untuk mencoba produk Nu Skin. Sebelumnya, berbagai macam cara sudah dicobanya untuk menurunkan berat badan tapi tidak memberikan hasil.

Meski awalnya hanya berminat mengkonsumsi produknya, namun karena keberhasilan program 90 hari yang terlihat nyata di Natanael, Natanael berhasil *closing* ageLOC TR90 ke orang-orang di sekitarnya. Ia memutuskan

Natanael Untario lahir dan besar di Surabaya. Lulus SMA, Natanael diterima di Fakultas Kedokteran di sebuah perguruan tinggi negeri di Malang. Paska lulus sebagai seorang dokter, ia mendapatkan beasiswa untuk melanjutkan kuliah S2 di bidang Biomedik.

Lewat seorang teman SMA-nya, Natanael pertama kali mengenal Nu Skin. ageLOC TR90 menjadi produk pembuka baginya untuk lebih jauh berinteraksi dengan Nu Skin. Keyakinan Natanael pada Nu Skin terbangun saat melihat teman SMA-nya yang terkenal gemuk, saat bertemu kembali setelah lulus kuliah memiliki





mengerjakan Nu Skin dengan serius. Keputusan itu membuat keluarga menentang dan memarahinya dengan kalimat-kalimat yang melemahkan, tapi Natanael tetap jalan.

Berjuang Kalahkan Ego

Sempat mandeg selama dua tahun yang dirasa Natanael sebagai titik terendah yang membuatnya hampir menyerah, titik balik terjadi ketika keputusan untuk mengikuti sebuah *convention* justru membangkitkan dirinya. Di sana ia menemukan apa yang menjadi 'Why'-nya dan sejak saat itu, Natanael benar-benar *fight* maksimal hingga hari ini. Ia berkeyakinan bahwa untuk meyakinkan orang lain, jawabannya hanya satu yaitu hasil. Justru harus jalan dan ada hasil dulu, maka nanti akan direstui; begitu

keyakinannya. Tantangan terbesarnya adalah mengalahkan ego sendiri untuk 100% berjuang di Nu Skin.

Menyikapi penolakan, juga cibiran yang kerap muncul dalam perjalanannya, Natanael berprinsip jika orang tersebut cuma nyinyir dan tidak membantu dalam hal apapun, maka orang itu tidak berhak mengaturnya. Hal ini tak lepas dari dorongan terbesarnya untuk sukses yaitu ingin membahagiakan kedua orang tua.

Saat ini, ketika satu demi satu 'Why' pribadinya telah terselesaikan, Natanael bertekad membantu semua timnya ia juga menyimpan mimpi terbesarnya, yaitu mendirikan sebuah yayasan nirlaba yang bergerak di bidang pendidikan untuk membantu banyak orang mendapatkan pendidikan yang layak dan berkualitas. Karena ia percaya, pendidikan adalah dasar utama dari majunya sebuah bangsa.

Bagi Natanael dan istrinya, Shella, pencapaian sebagai 3 Star Team Elite Platinum London dan New Team Elite ini adalah sebuah kehormatan dan tanda kepercayaan dari banyak orang yang harus dipertanggung jawabkan. Keberhasilan ini juga menjadi bukti nyata bahwa seseorang bisa mengubah hidup mereka melalui bisnis Nu Skin dengan menjalankannya secara fokus, konsisten dan persisten, serta kerja keras.



dr. Yulia Sisca & Suyanto

2 STAR TEAM ELITE PLATINUM LONDON & 2 YEAR TEAM ELITE

PENCAPAIAN TEAM ELITE ADALAH TENTANG TANGGUNG JAWAB & AMANAH



2 Star Team Elite Platinum London &
2 Year Team Elite

Dr. Yulia Sisca lahir sebagai anak ketiga dari 4 bersaudara. Ayah yang tentara mendidik anak-anaknya dengan penuh kasih dan disiplin. Yulia dan saudara-saudaranya diajarkan untuk fokus belajar dan kelak menjadi orang yang mandiri dan berguna bagi nusa dan bangsa. Dari sang ayah, Yulia belajar arti kegigihan dan pantng menyerah.

Mamanya ibu rumah tangga multi talenta. Beliau orang yang sangat lembut, sabar dan mampu melakukan semua pekerjaan rumah tangga sendiri. Mulai dari mengajarkan keempat anaknya pelajaran sekolah, agama, memasak, menjahit, bahkan juga menerima pesanan catering. Dari sang mama Yulia belajar wanita itu harus selalu berpikir positif dan serba bisa, namun tetap menghormati dan menjaga harga diri suaminya. Mama adalah sumber inspirasi Yulia.

Yulia menuruti kemauan orang tuanya untuk menjadi seorang dokter, meski itu bukan cita-citanya. Ternyata setelah menyelesaikan studi, ia bisa beradaptasi dan mencintai profesi ini. Setelah menikah, ia memutuskan untuk belajar dunia kecantikan hingga bisa memiliki usaha di bidang kecantikan yang sangat didukung suaminya. Yulia bahagia sekali karena berpikir dengan usaha ini, ia bisa melanjutkan profesinya sekaligus mendapatkan penghasilan.

Namun sebuah kejadian membuatnya harus berpikir tentang yang ia lakukan. Ini adalah titik balik bagi dr. Yulia. Saat liburan keluarga yang seharusnya benar-benar dinikmati bersama anak-anak yang saat itu masih kecil, suaminya tetap



sibuk dengan berbagai business call. Melihat itu anaknya marah, mengambil HP ayahnya dan membantingnya. Momen itu begitu membekas di hati dr. Yulia. Ia menyadari semakin besar bisnis yang dibangunnya, ia semakin tidak memiliki fleksibilitas waktu. Ia berdoa kepada Tuhan memohon untuk bisa dipertemukan dengan bisnis yang memberikan kesempatan untuk bisa mendapatkan penghasilan tambahan sekaligus memiliki fleksibilitas waktu dan bisa dikerjakan dari mana saja.

Ketika mengenal Nu Skin, ia melihat ada orang-orang yang sukses di sana. Mereka membangun bisnisnya sebagai leader yang membantu orang lain sukses, dan dr. Yulia menyadari bahwa bisnis ini memiliki yang namanya fleksibilitas. Ia pun mengambil keputusan besar dalam hidupnya untuk menjalankan bisnis Nu Skin.

Memulai bisnis ternyata harus sepaket dengan masalahnya. dr. Yulia harus menghadapi empat hal, yaitu penolakan,

penghinaan, PHP, dan *dream stealer* yaitu suaminya sendiri. Namun semua itu ia nikmati karena dirinya sudah membakar jalan pulang dan hanya ada kata 'pasti bisa'.

Hal terbesar dalam bisnis ini adalah keluarga dan ibadah. dr. Yulia masih



memiliki orang tua yang menjadi *dream-nya*. Dengan memiliki fleksibilitas, ia bisa menghabiskan waktu lebih lama bersama orang tuanya serta bersama anak-anak dan suami.

Suatu ketika ia dihadapkan pada titik tersulit, yang membuatnya ingin berhenti. Saat ditinggalkan oleh timnya, dr. Yulia mulai meragukan dirinya sendiri dan ingin berhenti, namun tidak bisa. Ia melihat impian itu tinggal selangkah lagi. Jika menyerah, ia akan kehilangan harapan.

Perjalanan bisnis mengajarkan bahwa pertumbuhan tim adalah saat leadernya juga bertumbuh. Hal itu membuatnya



memutuskan untuk menjadi seorang *Team Elite*. Pencapaian *Team Elite* ini adalah mengenai seberapa jauh kita bisa memberi dampak untuk orang lain. Bukan sekedar pencapaian, tapi sebuah tanggung jawab dan amanah.

Di sela-sela kesibukan mengejar berbagai target, dr. Yulia dan Yanto tak lupa untuk menghabiskan waktu berkualitas bersama anak-anak dan keluarga, karena itulah yang menjadi tujuan awal mereka membangun bisnis Nu Skin ini.



Angeline Susanto & Stefanus

2 STAR TEAM ELITE PLATINUM LONDON & NEW TEAM ELITE



MUDA BUKAN
BERARTI
TAK BISA SUKSES
DALAM BISNIS



2 Star Team Elite Platinum London &
New Team Elite

Sama-sama besar di Jakarta, Stefanus dan Angeline memiliki turunan jiwa pebisnis dari orang tua mereka. Ayah Stefanus adalah seorang pensiunan karyawan swasta dan pebisnis alat musik, sedang Ayah dan Ibu Angeline merupakan pebisnis bahan-bahan kue.

Pengalaman hidup yang menempa karakter telah didapat Stefanus sejak kecil. Ia dididik orang tuanya untuk mendapatkan sesuatu dengan tidak mudah, harus sekolah yang tinggi, rajin menabung dan memiliki pekerjaan yang baik. Orang tua hanya menyediakan pendidikan bagi Stefanus, tetapi untuk segala fasilitas seperti transportasi dan barang-barang yang diinginkannya, ia harus menabung dan bekerja untuk mendapatkannya.

Kondisi yang hampir serupa juga terjadi pada Angeline. Angeline terbentuk menjadi sosok yang penuh tanggung



jawab, mandiri, kuat dan tidak mudah menyerah dengan keadaan.

Sebagai sarjana Administrasi Bisnis Stefanus sempat bekerja di bagian Finance di sebuah perusahaan otomotif. Ia juga pernah menekuni bisnis alat musik dan menjadi musisi. Sedangkan Angeline memiliki gelar sarjana di bidang disain interior dan sempat menjalani profesi sebagai interior designer dan pebisnis kue.

Berawal dari produk ageLOC TR90 yang dikenalkan oleh tantenya, Angeline mengikuti programnya selama 90 hari dan mendapatkan hasil yang ia inginkan. Penjelasan mengenai peluang bisnis yang didapatnya dan dilihatnya langsung saat hadir di sebuah convention di Kuala Lumpur meyakinkannya akan potensi bisnis Nu Skin. Sepulang dari convention





tersebut, Stefanus turut mengonsumsi ageLOC TR90 dan mulai menjalankan bisnis Nu Skin bersama-sama. Keduanya yakin untuk menjalankan bisnis Nu Skin karena melihat banyak orang yang berhasil dengan dukungan produk-produk yang inovatif.

Bangkit dari Kondisi yang Melenakan Menjadi Executive Brand Director sempat membuat pasangan ini goyah karena merasa belum pantas berada di titik tersebut. Keduanya merasakan hilangnya keyakinan atas bisnis ini ketika menghadapi kenyataan rontoknya satu line dalam leadership team mereka. Konsolidasi dengan upline sembari menata hati kembali menjadi jalan bagi Angeline dan Stefanus untuk bangkit. Mimpi yang lebih besar menanti untuk diraih.

Dalam perjalanan di bisnis ini, tak jarang penolakan, juga cibiran terhadap bisnis *multi-level marketing* datang. Namun Angeline dan Stefanus menyikapinya dengan bijak, dan menganggapnya hal yang biasa dalam bisnis apapun. Keduanya memilih untuk tidak ambil pusing atas respon negatif yang diterima, dan fokus pada hal yang menjadi 'Why' mereka yaitu keinginan untuk membahagiakan orang tua. "Kesuksesan kami harus lebih cepat daripada penuaan orang tua kami. Kesuksesan kami merupakan tanggung jawab kami, dan kami mau sukses bukan dari omongan orang lain tapi karena kami harus menjadi orang yang berhasil dan berdampak untuk orang lain."

Pencapaian sebagai *Team Elite* bagi Angeline dan Stefanus berarti bisnis Nu Skin bisa diduplikasi, bahkan umur tidak menjadi penghalang. Setelah berhasil menjadi *Team Elite*, keduanya bersiap untuk mengejar target selanjutnya yaitu antara lain menciptakan 2 *Team Elite* dan 3 *Executive Brand Director*.

Di usianya yang masih muda, Angeline dan Stefanus bertekad untuk membuktikan bahwa anak muda pun bisa meraih *goals* dan memiliki kehidupan atau *lifestyle* yang baik dan berdampak untuk orang lain. Kini, tekad itu telah terwujud. *Believe in the beginning, persist till the end.*



Ronny Soeprajogi & Lanny Sutiarto

CIRCLE OF EXCELLENCE II, 5 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 12 YEAR TEAM ELITE



**DO YOUR BEST AND
LET GOD DO THE REST
-BEN CARSON-**



12 Year Team Elite

M enjadi salah satu *leader* paling awal di Nu Skin Indonesia, Ronny dan Lanny terus berkomitmen untuk menumbuhkembangkan organisasi bisnisnya dari waktu ke waktu. Pencapaian keduanya sebagai Team Elite untuk ke-12 kalinya tahun ini membuktikan komitmen itu.

Bungsu dari 3 bersaudara, Lanny dan saudara-saudaranya lahir dari keluarga pebisnis yang bermigrasi ke Selandia Baru. Di negara itu, ia menghabiskan masa kecilnya hingga bekerja dan berkeluarga. Sebagai Akuntan Profesional bergelar *Bachelor of Accountant*, Lanny sempat berkarir di kantor akuntan.

Ronny Soeprajogi berasal dari keluarga pedagang di sebuah pasar di Surabaya. Di masa kecilnya, ia kerap membantu orang tuanya untuk berjualan di toko. Memiliki gelar *Bachelor of Business Accounting* dan *Bachelor of Computing in Information System*, Ronny juga sempat bekerja di kantor akuntan publik sebelum memulai bisnisnya yang pertama.

Melalui sebuah pertemuan bisnis, Lanny mengenal Nu Skin dan tertarik untuk menggunakan produknya. Setelah melihat manfaat produk yang luar biasa, Lanny memutuskan untuk mencoba bisnisnya.

Waktu bergulir, Ronny yang sebelumnya lebih memilih fokus pada bisnisnya sendiri, akhirnya tertarik untuk menjalankan bisnis ini setelah 5 tahun Nu Skin buka di Indonesia.





Pasangan ini mengakui sangat sulit untuk menerima penolakan. Pernah berpikir untuk berhenti dari bisnis ini puluhan kali, tapi kemudian berpikir ulang dan memilih untuk fokus kepada *dream* yang dimiliki, yaitu sebuah bisnis yang penuh dengan fleksibilitas.

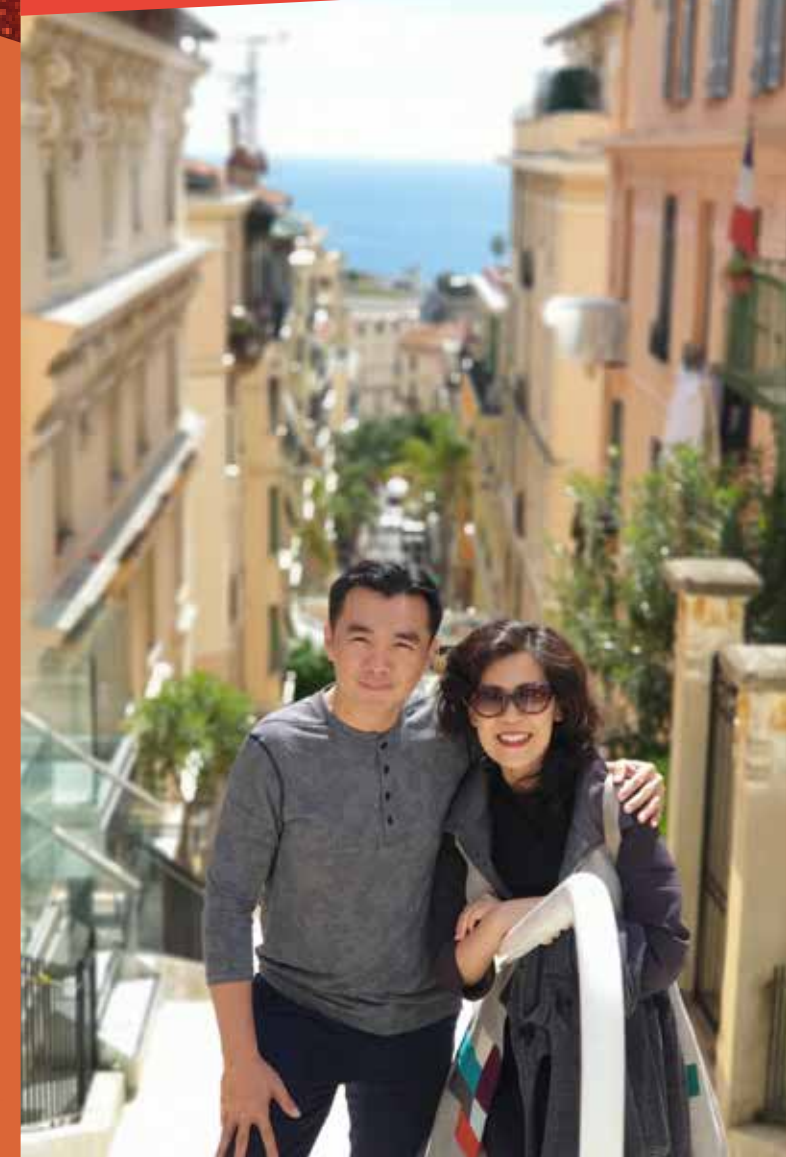


Sulit sekali untuk tetap percaya saat kenyataan di depan mata tidak sesuai dengan harapan. Bisnis ini terasa sulit sekali saat melihat begitu banyak orang di sekeliling kita yang berhasil dengan cepat tapi diri sendiri tidak mendapatkan kesuksesan tersebut. Bisnis ini terasa sulit sekali saat melihat orang-orang yang bergabung bersama kita memutuskan untuk berhenti. Menghadapi situasi demikian, Ronny memilih untuk melangkah dengan keyakinan, bukan dengan pandangan, dan terus membangun kepercayaan.



Moment penting yang menjadi titik tolak majunya bisnis Ronny dan Lanny adalah saat mereka berhasil menemukan "strong why" mereka. Saat kendala dan tantangan menghadang, melakukan *personal development* menjadi pilihan keduanya untuk terus menjaga semangat, tetap fokus dan berpikiran positif. Biasanya, membaca buku, ikut seminar dan pertemuan, serta menolak untuk mendengarkan hal-hal yang negatif adalah pilihan yang diambil.

Pencapaian sebagai *Team Elite* memiliki arti adanya orang-orang yang berhasil dibantu untuk bisa mencapai impian dan keberhasilan mereka. Keduanya menargetkan untuk bisa mencetak 1000 *Executive Brand Partner/Ruby* di dalam organisasinya dan membangun budaya bisnis yang penuh dengan etika,



saling menghormati satu sama lain dan menjunjung tinggi KeTuhanan yang Maha Esa.

Mimpi terbesar Ronny dan Lanny adalah melihat Nu Skin Indonesia membawa dampak terhadap perekonomian negara dengan membangun keluarga-keluarga kecil sehingga tidak hanya kemampuan meningkatkan *skill* dan taraf hidup mereka, tapi juga terbangun kepribadian yang lebih baik.



Henny Djuwita Santosa & Agung Santosa

CIRCLE OF EXCELLENCE I & 11 YEAR TEAM ELITE

**TAK ADA YANG
TIDAK MUNGKIN
SELAGI KITA MAU
BERUSAHA**



11 Year Team Elite

Sudah beberapa tahun lamanya Henny Santosa menjadi sosok yang menginspirasi di kalangan pebisnis Nu Skin. Telah sukses berkiprah sebagai pebisnis wanita di bidang otomotif, Henny tetap menunjukkan ketekunannya sejak ia bergabung di Nu Skin. Pencapaian *Team Elite* ini menjadi bukti kesetiaan Henny kepada ajaran orang tuanya yang selalu mengatakan, bukan hanya sekedar mau tapi harus bisa dan bukan hanya bisa saja tapi harus sukses.

Mengawali perjalanan kariernya di bidang otomotif, Henny mempelajari bisnis secara otodidak dari kedua orang tuanya yang merupakan pekerja keras. Ia selalu diberi dorongan untuk menjadi nomor satu dalam apa pun yang dilakukan. Meski begitu, Henny juga diajarkan untuk menjadi orang yang rendah hati dan dapat dipercaya.

Kecintaan Henny kepada Nu Skin berawal dari produk-produknya yang inovatif. Prihatin dengan kondisi adiknya yang sangat sibuk dan kala itu kerap pulang larut malam, sang kakak menyarankan Henny untuk mengonsumsi produk



suplemen Nu Skin. Lambat laun, ia mulai merasakan perubahan dalam kesehatannya. Ditambah dengan budaya Force for Good yang dimiliki oleh Nu Skin, Henny semakin jatuh hati pada Nu Skin dan memutuskan mulai fokus pada bisnisnya.

Wanita berlatar belakang pendidikan Farmasi dan pernah berprofesi sebagai Apoteker ini sadar bahwa produk Nu Skin memang tergolong tidak murah. Namun baginya, kesehatan adalah modal utama dan karenanya ia ingin orang lain bisa memiliki kehidupan yang lebih sehat melalui produk Nu Skin.

Itu pula yang menjadi dorongan terbesarnya di bisnis ini, yaitu membuat orang sehat dari Sabang sampai Merauke, dan menjadikan hidupnya bermakna. Misi yang kuat dan juga ketekunan membuatnya tidak pusing dengan penolakan-penolakan yang ia terima



dari calon pembeli, karena niatnya adalah berbagi untuk menyehatkan dan membantu kehidupan banyak orang. Henny menganggap proses berjualan produk Nu Skin sama saja dengan berbagi tentang pengalaman pribadinya yang positif.

Henny merasa sangat bersyukur dipertemukan dengan Nu Skin yang mengubah hidupnya. Ia merasa yang ia dapatkan lebih dari sekadar materi. Bisa memiliki tubuh yang sehat, membuat banyak orang mampu bersyukur, dan berbagi terhadap sesama yang membutuhkan merupakan segelintir dari hasil yang ia rasakan. Dengan Nu Skin, ia bisa meraih banyak visi dalam hidup, salah satunya adalah membantu banyak orang.

Saat ini Henny menjadi *board member* dari program Southeast Asia's Children's Heart Fund, di mana ia secara aktif mengajak para *Brand Affiliate* lainnya untuk bergabung menyumbangkan 1% dari penghasilan di Nu Skin untuk membantu anak-anak yang terlahir dengan kelainan jantung.

Bagi Henny, menjadi *Team Elite* bukanlah mengenai *title* saja, tapi berarti ada banyak orang yang terubahkan dan terangkat kehidupannya melalui pencapaian itu. Wanita cantik ini menginginkan untuk bisa berperan membantu perekonomian negara dengan melahirkan banyak *entrepreneur* melalui bisnis Nu Skin. Mimpi terbesarnya adalah membangun bisnis Nu Skin dari Sabang sampai Merauke dan membangun sekolah Nu Skin untuk para *entrepreneur*.



Ridha Revidha & Dianart Fazli Zulkifli

CIRCLE OF EXCELLENCE I, 2 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 8 YEAR TEAM ELITE



**UNTUK MENDAPAT
HASIL YANG BESAR,
DEKATKAN DIRI
DAN PERBAIKI
HUBUNGAN DENGAN
YANG MAHA BESAR**



8 Year Team Elite

Tumbuh di tengah keluarga besar sebagai anak kelima dari 9 bersaudara, sejak kecil Ridha selalu berusaha untuk mencari uang demi bisa membeli keperluannya sendiri dan membantu orang tuanya. Hal ini membentuk karakter berjuang dan pantang menyerah demi membahagiakan orang tua pada diri Ridha.

Sebagai sulung dari 3 bersaudara, sedari kecil Dianart suka membantu orang tuanya dalam segala hal, tidak gampang mengeluh, dan selalu ceria sehingga terbentuk karakter yang *easy going*, pemaaf dan ringan tangan.

Ridha dan Dianart sama-sama berlatar belakang dokter umum. Ridha adalah ibu rumah tangga sedangkan Dianart bertugas di dua rumah sakit di Jakarta. Ridha diperkenalkan pada bisnis Nu Skin pertama kali oleh dr. Fusinovana SpPK.



Saat itu ageLOC Galvanic Spa menjadi produk yang memikat Ridha. Yang juga membuat Ridha yakin untuk menjalankan bisnis Nu Skin karena memang saat itu ia sedang mencari penghasilan tambahan. Keduanya kemudian bergabung dengan Nu Skin dan mantap untuk berfokus mengembangkan bisnisnya.

Ketika itu banyak reaksi negatif yang diterima pasangan ini. Pada awalnya, penolakan dan cibiran orang-orang memang membuat semangat langsung drop, tapi ketika mengingat masa depan, Ridha dan Dianart bertekad harus berhasil di bisnis Nu Skin. Ditolak dan direndahkan oleh orang sekitar menjadi hal yang biasa, dan Ridha menjawab sikap *underestimate* mereka lewat prestasi. Kini orang-orang itu terdiam; bahkan ada juga yang kemudian turut bergabung meski melalui orang lain.

Dorongan terbesar untuk berhasil di bisnis Nu Skin adalah keinginan



memberikan yang terbaik kepada orang tua dan anak-anak. Walaupun adakalanya orang tua pesimis terhadap bisnis ini, terlebih ketika terpaksa meninggalkan anak-anak di rumah, tapi Ridha dan Dianart bertekad untuk bekerja maksimal agar lebih cepat mencapai keberhasilan dan bisa menikmati bersama orang tua dan anak-anak.

Momentum yang menjadi titik tolak Ridha dan Dianart sehingga mencapai sederet pencapaian adalah ketika Nu Skin meluncurkan berbagai produk ageLOC disertai banyak teman yang mulai ikut bergabung di bisnis ini. Selalu mengingat *goal* besar mereka untuk berbuat lebih banyak lagi demi orang lain, dan terus memperbesarnya ketika sudah tercapai

membuat Ridha dan Dianart tetap semangat bekerja, pantang menyerah, tetap fokus dan berpikir positif ketika menghadapi kendala apapun.

Bagi pasangan ini, menjadi *Team Elite* untuk kedelapan kalinya berarti semakin besar amanah yang harus mereka pertanggungjawabkan sampai akhir hidup. Tujuan selanjutnya yang ingin dicapai Ridha dan Dianart adalah mencetak *Team Elite* dan *Circle of Excellence* sebanyak-banyaknya di dalam organisasi mereka. Keduanya memiliki mimpi terbesar untuk sukses di dunia dengan berkah melimpah untuk umat manusia, dan membawa kebaikan untuk akhirat mereka.



Salah satu masa sulit yang dialami adalah sewaktu mengejar peringkat *Executive Brand Director* karena selama setahun belum membuahkan hasil sama sekali. Namun nilai-nilai religius yang selalu dipegang teguh oleh pasangan dengan tiga anak ini membuat keduanya berpasrah diri setelah berupaya semaksimal mereka mampu. Dengan izin Allah, mereka berhasil menjadi *Executive Brand Director* dan menjadi *Team Elite*. Sejak itu Ridha dan Dianart belajar untuk selalu pasrah dan mengerti jika Allah memang belum menghendaki, sekeras apapun mereka berusaha maka tidak akan terjadi. Jika ingin mendapat hasil yang besar, dekatkan diri dan perbaiki hubungan dengan yang Maha Besar juga.

Kaya hati, kaya iman dan kaya harta. Itulah yang menjadi penyemangat, termasuk bagi tim mereka, dan memiliki makna jadilah manusia yang kaya hati terlebih dahulu untuk bisa lebih peka dan peduli terhadap sesama, diiringi dengan iman yang kuat agar selalu melakukan bisnis dengan cara yang benar. Pasti Allah akan memberikan harta yang berkah melimpah untuk kebaikan dunia akhirat.



Sri Resnowati & Satriadi

CIRCLE OF EXCELLENCE I, 1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 8 YEAR TEAM ELITE

PIKIRAN POSITIF
DAN KEYAKINAN DIRI
MEMBAWA KITA
MERAH APA YANG
KITA IMPIKAN



8 Year Team Elite



Lahir di Palembang dari keluarga tentara, Sri dididik orang tuanya dengan penuh disiplin namun tetap memiliki kebebasan untuk menjadi apapun yang diinginkan. Berlatar belakang pendidikan di bidang Akuntansi dari sebuah universitas di Jogja, Sri sempat bekerja di dunia perbankan sebelum mengakhiri karier profesionalnya pada tahun 1992 karena melahirkan. Sejak itu, ia fokus sebagai ibu rumah tangga yang memiliki lima anak.

Suatu saat di tahun 2008, Sri mengenal produk ageLOC Galvanic Spa dari adiknya. Awalnya ia mengira Nu Skin hanyalah sebuah perusahaan penjual produk kecantikan. Ketika diberi tahu bagaimana Nu Skin bisa menghasilkan keuntungan baginya, ia memutuskan untuk serius menekuni bisnis ini.

Sri membekali diri dengan mengikuti berbagai *training* sehingga bisa mengenalkan bisnis dan produk-produk Nu Skin kepada orang lain. Bagi wanita yang turun tangan mengelola

sendiri kelima anaknya ini, Nu Skin menjadi *platform* bisnis untuk memiliki penghasilan tambahan.

Beragam reaksi yang diterimanya saat mengajak orang untuk mengenal produk dan bisnis Nu Skin. Sri menyikapi penolakan, juga cibiran dari orang-orang dengan menekan ego dan bersabar. Ia pun berusaha mempelajari cara prospek supaya tidak ditolak.

Dorongan terbesarnya di bisnis ini adalah keinginan untuk membantu orang mendapatkan hidup yang lebih baik. Momen menemukan seseorang yang ingin berubah, dan dengan bantuan yang diberikan kepadanya, orang tersebut berhasil menjadi lebih baik, menjadi semacam candu bagi Sri. Pun sebaliknya, Sri memandang titik tersulit yang dialami di bisnis ini adalah saat bertemu orang yang berada di zona nyaman dan tidak ingin berubah maupun keluar dari zona tersebut.

Di masa pencapaiannya sebagai *Lapis Executive* bertahun-tahun silam, Sri melihat bahwa Nu Skin bisa menjadi bisnis masa depannya dengan membangun organisasi yang kuat. Itulah momentum yang membuatnya yakin, dan berbekal keyakinan itu, Sri menapaki peringkat demi peringkat hingga meraih berbagai prestasi di bisnis ini.

Saat menghadapi kendala maupun tantangan, Sri akan kembali mengingat *Why* yang ia miliki. Menjalankan Nu Skin dengan penuh cinta, semangat Sri tidak pernah padam dan ia memilih untuk menginvestasikan waktunya untuk memajukan bisnis Nu Skin miliknya.



Babak berikutnya dari perjalanan Sri di Nu Skin akan berisi kisahnya mengembangkan potensi di Lampung. Ia melihat daerah di selatan Sumatera tersebut punya potensi yang besar, namun belum memiliki *leader* yang kuat. Untuk mewujudkan tujuannya itu, Sri mempersiapkan sebuah fasilitas di mana orang-orang bisa melakukan cek kesehatan, *training*, hingga mencari tahu tentang produk-produk Nu Skin. Ia bertekad untuk memotivasi orang-orang di sana untuk bisa melihat potensi yang ada.

Bertahun-tahun perjalanannya bersama Nu Skin, Sri mengaku ia bisa lebih mengenal diri sendiri. Ini dikarenakan di bisnis ini, ia dituntut untuk menjadi seorang pemimpin sehingga membuatnya lebih peka terhadap kualitas dirinya. Sri belajar untuk melakukan *goal setting*, menekan ego, menanggung kesalahan



tim, serta bersabar menghadapi orang. Sri belajar bahwa kunci utama untuk bisa sukses menjalankan bisnis *direct selling*, adalah dengan tidak pernah berhenti berpikir positif. Menurutnya, semua hasil tersulit, terburuk, dan terlemah sekalipun bisa menjadi jalan yang bagus. Dengan berpikir seperti itu, semua tantangan akan terlihat mudah.

Sri memiliki mimpi besar untuk membawa seluruh timnya menjadi *Team Elite* dan tergabung dalam *Circle of Excellence* agar bisa merasakan sukses yang sama seperti yang dialaminya. Sebagai ibu, Sri juga berbagi mimpinya yang menginginkan anak-anaknya bisa bertumbuh, berkembang dan menjadi *leader* besar di Nu Skin hingga memiliki bisnis yang tersebar dari Sabang sampai Merauke.

Atika Sunarti & Didien Naprama Maulana

CIRCLE OF EXCELLENCE I, 1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 6 YEAR TEAM ELITE

**TERUS MELANGKAH
MESKI SERIBU
RINTANGAN
MENGHADANG**



6 Year Team Elite



Pasangan Atika dan Didien memiliki latar belakang yang berbeda. Didien besar di Jakarta dan dididik dalam keluarga yang penuh kedisiplinan. Sulung dari tiga bersaudara ini merupakan Sarjana Informatika yang telah berpengalaman sebagai pebisnis konvensional di bidang teknik informasi.

Atika berasal dari Trenggalek, Jawa Timur, dan dididik dalam keluarga dengan enam anak yang selalu mengajarkan tentang berbagi kepada sesama. Tamatan SMA ini kemudian menjadi guru senam di sebuah sanggar miliknya. Melalui seorang murid di sanggar senamnya ini, Atika mengenal Nu Skin dan produknya yang kemudian mengubah hidupnya.

Kisah bermula di tahun 2009, saat itu Atika tertarik mencoba produk Galvanic Spa untuk membantu menyamarkan flek hitam di wajah. Setelah pemakaian ageLOC Galvanic Spa selama beberapa bulan, flek itu pun tersamarkan. Saat itu, Atika menyadari bahwa Nu Skin menjanjikan produk berkualitas dan dibutuhkan banyak orang.

Bergabung di Nu Skin, Atika berbekal niat dan ketekunan saja. Ia mengaku tak memiliki pengetahuan seputar pemasaran ataupun bisnis sama sekali. Yang dilakukannya fokus bekerja keras, dedikasi tinggi dalam mencapai apa yang menjadi targetnya dan melakukan yang terbaik yang ia bisa. Didien suaminya baru bisa diyakinkan untuk turut aktif di Nu Skin setelah ia memaparkan mengenai visi dan misi perusahaan, dan berkesempatan ikut dalam sebuah success trip. Saat itu ia melihat Nu Skin adalah perusahaan global yang besar.

Aneka reaksi pernah mereka dapatkan ketika mengajak orang untuk mengenal produk dan peluang Nu Skin. Atika dan Didien sadar, tanpa penolakan mereka tidak akan besar. Keduanya memilih untuk menghadapinya dengan senyuman. Titik tersulit yang dialami adalah berupaya meyakinkan diri sendiri bisa, di saat semua orang mengatakan tidak bisa. Atika dan Didien mengatasinya dengan terus fokus pada tujuan.



Jatuh bangun dalam membangun bisnis bukanlah masalah bagi pasangan ini. Mengapa? Karena besarnya impian yang dimiliki Atika dan Didien hingga keduanya tidak pernah melihat besarnya kendala yang dihadapi. Setiap kesuksesan membutuhkan proses, juga tantangan. Keduanya bertekad terus melangkah meski 1000 rintangan menghadang. Jangan biarkan tantangan menghentikan kita berlari menuju impian yang diinginkan.

Kini, komitmen Atika dan Didien di bisnis Nu Skin telah mengantarkan keduanya untuk meraih pencapaian Team Elite untuk keenam kalinya. Menurut Didien, pencapaian Team Elite ini sangat besar artinya, karena inilah yang dapat diduplikasikan kepada tim. Melalui pencapaian ini, banyak orang yang masa depannya turut berubah menjadi lebih baik.

Tidak berhenti di sana. Selanjutnya Atika dan Didien menargetkan untuk menjadi Team Elite Platinum 4 Star dan pemenang BDM Challenge. Mimpi besar keduanya adalah membantu orang lain untuk mencapai *goals* dan bahagia.

Hendra Ramli & Marlina

CIRCLE OF EXCELLENCE I, 1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 6 YEAR TEAM ELITE



**MANUSIA TERBAIK
ADALAH YANG
BERMANFAAT UNTUK
ORANG LAIN**



6 Year Team Elite



Kisah Hendra adalah tentang determinasi yang terbangun dari pengalaman di masa kecilnya. Sulung dari tiga bersaudara, Hendra dibesarkan oleh ayah dan ibu yang merupakan pedagang.

Sebagai seorang sarjana Teknik Informatika Komputer, Hendra memulai karir di dunia informatika mulai dari bawah sebagai *programmer* hingga menjabat sebagai *Regional IT Project Manager* sebelum bergabung dengan Nu Skin.

Saat masih bermukim di Singapura, suatu hari Hendra melihat seorang teman gerejanya berubah menjadi jauh lebih kurus namun terlihat sehat. Penampilannya juga semakin oke. Setiap Hendra bertanya, ia menghindar dan

membuat semakin penasaran. Ternyata ia menghindar karena takut Hendra menjauh jika tahu yang digunakannya adalah produk *multi-level marketing*. Namun Hendra tidak peduli akan hal itu, karena yang penting ia mau memiliki penampilan tubuh yang lebih baik. Ia pakai produknya, ikut *training-training*-nya, dan membuktikan hasilnya. Hendra meyakini di balik produk yang inovatif pasti ada orang-orang berintegritas yang membuatnya. Dan, ia melihat peluang besar industri *weight management* khususnya di Indonesia.

Produk bagus kalau sampai tidak laku, yang salah bukan produknya, tapi konsultannya. Di situlah Hendra menangkap peluang yang Nu Skin tawarkan.



Hendra mencontohkan, bisnis apa yang tidak ada penolakan. Tidak semua orang suka kopi, ada yang suka teh atau air putih. Selera orang berbeda-beda dan itu biasa. Ia menganggap orang yang mencibir biasanya adalah korban dari distributor yang kurang teredukasi dan ini lumrah terjadi di semua industri, tidak hanya di MLM. Ia percaya, jika menjalankan dengan lurus dan tulus, sedikit demi sedikit akan mampu mengubah paradigma orang Indonesia terhadap industri ini.

Saat awal Hendra berada di Nu Skin, Titik tersulit terjadi ketika ia harus bersabar dengan bisnis Nu Skin miliknya terutama di 3 tahun pertama. Cara Hendra mengatasinya adalah bergaul dengan orang-orang yang memiliki cakrawala yang lebih besar, dalam hal ini *upline-upline Circle of Excellence*. Menurutnya, mereka memiliki apa yang ia inginkan, sehingga Hendra merasa harus bisa memenangkan persahabatan dengan orang-orang tersebut dan memahami jalan pikirannya.

Selama di Nu Skin, Hendra menyadari hal yang penting, yaitu kerja keras dan belajar dengan keras saja tidak akan membuat sukses. Sejak hari pertama di Nu Skin, ia belajar dan bekerja dengan keras. Tapi tidak sukses-sukses! Titik itu terjadi, ketika ia mulai bekerja keras dengan fokus dan berdedikasi tinggi serta ikhlas mengerjakannya, maka hal-hal kecil yang ia lakukan berubah. Ia mulai tidak mengeluh, tidak hitung-hitung, tidak membanding-bandingkan. Perubahan itu mengantarkan Hendra dan Marlina istrinya menjadi *Executive Brand Director* dan *Team Elite*.

Target selanjutnya yang ingin dicapai adalah mewujudkan Nu Skin Indonesia untuk memiliki 100 lebih *Team Elite* dalam 5-10 tahun ke depan. Hendra pun menyimpan mimpi terbesar yaitu mengubah paradigma orang Indonesia akan industri *multi-level marketing*.



Novie Nurul Diah & Muji Burrahman

CIRCLE OF EXCELLENCE I, 3 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 6 YEAR TEAM ELITE



APAPUN DIRI ANDA,
JADILAH YANG
TERBAIK
-ABRAHAM LINCOLN-



6 Year Team Elite

Sembilan tahun perjalanan Novie dan Muji di Nu Skin sarat dengan prestasi. Pasangan asal Pamekasan Madura ini membuktikan komitmen dan tekad mereka untuk selalu berusaha menjadi yang terbaik, termasuk di bisnis ini.

Sama-sama sulung dengan tiga adik, membuat Novie dan Muji memiliki tanggung jawab yang besar. Itulah kenapa mereka harus sukses, untuk menjadi *role model* bagi adik-adik mereka. Orang tua Novie adalah guru SD, sedangkan orang tua Muji adalah petani.

Novie terbiasa melihat ibunya yang merupakan guru SD kelas 1 dengan sabar menjelaskan dan mengajarkan baca tulis dari awal. Karena ibu buka les di rumah, Novie kecil sering melihat bagaimana seorang guru dalam proses belajar mengajar sampai semua muridnya paham. Pengalaman masa kecil ini ia duplikasi sekarang saat Novie mengajarkan tentang *marketing plan* dan program Nu Skin kepada semua orang di organisasinya secara sabar dan jelas terperinci.



Didikan dari orang tua sekaligus guru ini pula yang membuat Novie selalu belajar lebih dibanding yang lain agar masuk ranking kelas. Dari SD hingga SMA ia selalu peringkat 1 di sekolah. Itulah karakter yang membuat Novie harus jadi yang terbaik dalam hal apapun. Muji yang hidup dengan pola asuhan orang tua petani mempunyai karakter sabar, sederhana dan baik

Novie dan Muji memiliki latar belakang pendidikan yang sama, namun terpisah enam angkatan. Selepas kuliah, Novie memutuskan menjadi ibu rumah tangga, sedangkan Muji bekerja di perusahaan logistik.

Perkenalan Novie dengan Nu Skin berawal dari istri rekan kantor sang suami yang



tekun memprospeknya hingga 1,5 tahun sebelum akhirnya ia memutuskan untuk sign up. Berawal hanya pengguna Galvanic Spa dan Scion Roll on, Novie mau menjalankan bisnisnya karena sedang butuh tambahan income.

Strong why Novie menjadi penguat bagi langkahnya di Nu Skin. Saat bisnis Nu Skinnya membesar, Novie meminta Muji untuk turut fokus di Nu Skin dan menyertainya kemanapun ia prospek dan traveling.

Titik tersulit dirasa Novie saat ia mengawali bisnis ini. Untuk dapat melakukan prospek, ia harus menunggu sang suami libur dari pekerjaannya agar dapat menemani dan menjaga anak-anak yang masih kecil. Untuk mengembangkan

bisnis dan organisasinya, selama dua tahun penuh Novie dan Muji full mengikuti road tour luar kota dengan membawa dua anak setiap bulan. Perjuangan yang cukup menguras tenaga, waktu dan biaya, namun semuanya terbayar dengan manis.

Pencapaian sebagai Executive Brand Director menjadi momentum untuk pasangan ini menuju peringkat yang lebih tinggi dengan memenuhi kualifikasi Team Elite hingga tahun keenam saat ini. Novie dan Muji juga pernah mencatatkan diri sebagai Team Elite Platinum 4 Star dan menjadi Circle of Excellence.

Pencapaian Team Elite adalah bicara tentang tim. Novie dan Muji menempatkan diri sebagai contoh, role model, payung buat organisasi. Saat keduanya memberi contoh, maka saat itulah duplikasi berjalan. Pasangan ini menargetkan untuk mengulang kembali menjadi 4 Star Team Elite Platinum untuk Nu Skin Indonesia, sedangkan untuk jangka panjang, Novie ingin organisasinya berkembang hingga membawahi 10 Circle of Excellence, 100 Team Elite dan 1000 Ruby serta 10.000 Executive. Butuh dedikasi tinggi, fokus, komitmen, kerja keras dan perjalanan panjang untuk mewujudkan, namun Novie dan Muji telah mengawalinya.



Jo Wiraatmadja & Helena Lee

CIRCLE OF EXCELLENCE I & 6 YEAR TEAM ELITE

SUKSES DI NU SKIN ADALAH PEMBUKTIAN DIRI



6 Year Team Elite



Lebih 16 tahun berkecimpung di dalamnya, bagi Jo dan Helena Nu Skin telah menjadi bagian tak terpisahkan dari hidup mereka. Keduanya pertama kali mengenal Nu Skin tahun 2004. Saat itu Nu Skin bisa dikatakan baru memasuki pasar Asia Tenggara.

Menjadi salah satu pionir leader di Nu Skin Indonesia, Jo telah mengalami berbagai naik turun dan perjalanan bisnis yang berliku. Butuh waktu yang lama bagi Jo dan Helena untuk benar-benar bisa mendulang kesuksesan. Bisa dibilang 5 hingga 8 tahun pertama sangat sulit. Keduanya tidak tahu bagaimana cara membangun market dan bisnis ini. Dan pikiran untuk berhenti sering kali datang karena tidak tahu mesti melakukan apa.

Namun tak peduli seberapa sering pikiran negatif dan ingin menyerah muncul, setiap kali pula Jo dan Helena



FINISH



menguatkan diri. Jo mengatakan sejak awal ia sudah punya keyakinan yang sangat dalam pada Nu Skin. Bekerja keras di Nu Skin bagi Jo juga sangat penting karena menjadi semacam pembuktian diri.

Datang dari keluarga dimana ayah yang berprofesi sebagai pengacara perbankan. Di saat sebagian besar anggota keluarga menentang keputusannya untuk fokus di Nu Skin, ayahnya lah yang bisa memahami keputusannya tersebut. Hubungan mereka dekat, dan Jo selalu mengingat berbagai nilai dan prinsip yang diajarkan oleh ayahnya. Terutama soal menghargai orang lain.

Memiliki impian menjadi pebisnis, bagi Jo, hal tersulit yang harus ia hadapi untuk meraih mimpinya itu adalah mengalahkan ego dan berdamai dengan dirinya sendiri. Helena setuju dengan hal tersebut, ditambah pula adanya ketakutan yang besar. Takut keluar dari comfort zone. Takut untuk menerima penolakan.



Berada di pencapaian Circle of Excellence I dan 6 Year Team Elite, saat ini yang menjadi fokus bagi Jo dan Helena adalah membantu tim di bawah mereka untuk semakin berkembang dan sukses. Untuk mewujudkannya, Jo memiliki beberapa kelas kecil untuk mengajar timnya, demi membangun fondasi yang kuat di bisnis ini.

Jo membagi cerita apa yang membuatnya bahagia. Memiliki kebebasan untuk memilih di mana ia ingin berada, tapi masih bisa tetap bekerja dan menghasilkan dari manapun ia berada. Itulah kebahagiaan dan cara hidup yang sangat dinikmatinya. Ia senang bicara dengan orang baru, berada di lingkungan baru. Dan itu hanya bisa ia lakukan dengan bekerja dengan Nu Skin.

Bagi Jo dan Helena, Nu Skin adalah tentang leadership. Jika tidak bisa lead diri sendiri, bagaimana akan bisa lead orang lain. Lebih dalam lagi, jika tidak bisa lead diri sendiri untuk membuat perubahan dalam hidup, bagaimana bisa membantu orang lain untuk berubah.

Sanny Himawan

CIRCLE OF EXCELLENCE I & 5 YEAR TEAM ELITE

**ALWAYS BE
THANKFUL FOR
WHAT WE HAVE**



5 Year Team Elite

Sebagai wanita, tidak boleh berpikiran bisa terus menggantungkan hidup kepada orang lain, tapi harus memiliki kesuksesan dari dirinya sendiri". Keyakinan inilah yang membawa Sanny kepada sebuah keputusan untuk mencari kesuksesannya.

Sanny bersyukur dibesarkan oleh kedua orangtua yang memberikan contoh bahwa kesuksesan itu harus dan bisa diperjuangkan. Lulus dari jurusan Disain dengan gelar *Bachelor of Fine Arts* menjadi awal dari perjalanan karir perdana Sanny sebagai *designer* di perusahaan *advertising* untuk mengejar impian.

Perjalanan itu terhenti ketika setelah berkeluarga dan mempunyai anak, ia Namun impian tidak pernah padam,



Sanny pun memberanikan diri berbisnis sendiri walau tidak mempunyai pengalaman sebagai seorang *entrepreneur*. *Dream and persist*; dua hal itu membawa Sanny ke sebuah perjalanan bisnis edukasi seni miliknya yang berhasil sukses berjalan selama 20 tahun.

Perkenalan dengan Nu Skin dirasa wanita cantik ini seperti jalan yang disediakan Tuhan untuk kehidupan impiannya yang sesungguhnya. Pada awalnya ia hanya tahu Nu Skin adalah perusahaan *multi-level marketing* yang jualan obat dan kosmetik. Baru setelah melalui proses *follow up* selama tiga tahun lebih, keinginan untuk mau mencoba tumbuh pada dirinya bertepatan dengan saat Nu Skin meluncurkan beauty gadget





pertamanya, ageLOC Galvanic Spa. Perangkat ini menarik perhatian Sanny dengan teknologi kecantikan yang dimilikinya.

Sanny memahami dirinya adalah pribadi yang tidak sabaran, tidak suka jualan, dan tidak suka berbicara banyak apalagi panjang lebar, terlebih terhadap orang yang tidak sepaham. Masuk ke bisnis Nu Skin membuatnya membuka diri untuk mau belajar dan dibentuk oleh para mentor yang juga menjadi sahabat seperjuangan.

Tak hanya itu. Berada di lingkungan yang tepat juga membuat Sanny bisa melihat potensi yang jauh lebih besar daripada sekedar jualan antar teman pada waktu itu. Ia melihat potensi dari bisnis Nu Skin yang sudah mendunia. Hal ini mengantarnya pada keputusan untuk *all out* di Nu Skin.



Penolakan dan cibiran yang awalnya ia takuti tidak menghalangi perjalanan yang sudah diimaninya. Ia bertekad penuh untuk meraih sukses yang sudah bisa dibayangkan akan diraihinya. Berbisnis di Nu Skin, menurut Sanny, *is about working with the like-minded people*. Bekerja sama dengan orang yang tepat, saling mempercayai, sama-sama mempunyai *strong desire* dan misi besar yang sama. Bermula dari satu keyakinan kuat bahwa *platform* Nu Skin itu berbeda, ditambah kisah-kisah perjuangan dari berbagai kalangan dan latar belakang mengenai begitu banyak orang yang terangkat taraf kehidupannya.

Sanny percaya dengan kerja keras, kerja cerdas, dan kerja benar membangun jaringan, bisnis Nu Skin akan membawa orang-orang yang sungguh-sungguh ke perubahan kehidupan yang indah dan bermakna. Menuju apa yang disebutnya sebagai *meaningful success*.

Tak melulu berbisnis. Sanny juga membagi hatinya untuk aktif sebagai *board member* dalam program Southeast Asia's Children's Heart Fund yang berfokus untuk membantu anak-anak di Asia Tenggara yang terlahir dengan kelainan jantung. Selain menyisihkan satu persen dari penghasilannya melalui Nu Skin setiap bulan, ia juga berperan untuk mengajak seluruh member Nu Skin bergabung mendukung program ini. Melalui perannya itu, Sanny berharap dapat mengubah cara pikir orang-orang yang merasa belum mampu menyumbang, karena ini bukan tentang menjadi mampu dahulu, karena apa pun kondisinya, setiap orang pasti bisa menyisihkan satu persen.



Yuni Indriati Fatonah & Nasrullah

1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 5 YEAR TEAM ELITE



MILIKI MENTAL
PEMENANG DALAM
DIRI ANDA



5 Year Team Elite

Yuni dan Nasrullah sama-sama berasal dari keluarga besar yang kuat beragama. Yuni adalah sulung dari 8 bersaudara dan menghabiskan masa kecil di Depok. Didikan ayah yang berprofesi sebagai dosen adalah tentang tanggung jawab dan penekanan bidang akademik. Sejak remaja ia terbiasa membuat goal setting dan persisten untuk mencapainya. Nasrullah menghabiskan masa kecil di Tanjung Priuk Jakarta, dan bersama Yuni ia berkuliah di Fakultas MIPA jurusan Kimia.

Sempat bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil, Yuni awalnya tidak memiliki ketertarikan menjalankan bisnis Nu Skin. Namun, ia pun membuka pintu untuk Nu Skin melalui produk ageLOC Galvanic Spa. Teknologi ageLOC membuat Yuni tertarik hingga memutuskan untuk mempelajari lebih dalam. Ia pun melihat komitmen



yang luar biasa dari perusahaan ini dalam hal kualitas produk dan lebih lagi, produk yang bagus ini ternyata bisa meningkatkan kualitas ekonomi banyak orang.

Nasrullah yang memiliki sederet bisnis dan profesi, di antaranya developer, dan saat ini menjadi seorang motivator, penulis buku, belakangan turut bergabung setelah melihat kegigihan istrinya di Nu Skin. Ia berfokus meningkatkan dan membina tim di bawah organisasi mereka, selaras dengan profesinya sebagai motivator.

Yuni dan Nasrullah memandang Nu Skin sebagai hadiah yang ingin mereka persembahkan untuk orang lain. Karenanya, ketika menerima penolakan, keduanya menyikapi dengan santai. Kalau mereka tidak mau menerima hadiah itu, maka yang rugi adalah mereka. Yuni melihat proses ini sebagai sebuah pembelajaran yang justru membuat mentalnya jadi lebih kuat.



Dorongan terbesar keduanya di bisnis ini adalah keinginan untuk membuat peningkatan hidup untuk tim mereka. Menurut Nasrullah, hal paling menantang untuk mewujudkan keinginan itu adalah terus konsisten, fokus dan kerja keras serta mencari langkah dan strategi yang paling tepat bagi tim.

Yuni dan Nasrullah menapaki setiap *milestone* dengan menikmatinya, karena setiap milestone adalah tahapan untuk bertumbuh dan berkembang menuju diri yang lebih baik. Tahun ini keduanya mencatatkan pencapaian Team Elite untuk kelima kalinya, Ini artinya semakin banyak tim dan keluarga yang diubahkan kehidupannya menjadi lebih baik.

Menargetkan untuk mencetak para *Team Elite* dalam organisasi mereka, Yuni dan Nasrullah juga berbagi mimpi terbesar yang mereka miliki, yaitu membawa 1000 keluarga Indonesia untuk terubahkan kehidupannya menjadi lebih baik



KETIKA KITA GAGAL
MERENCANAKAN,
ARTINYA KITA
MERENCANAKAN
UNTUK GAGAL.



4 Year Team Elite

Gentiani Irma Katrina Nanere, atau akrab disapa dr. Genti, adalah bungsu dari enam bersaudara yang lahir dan menghabiskan waktu kecil di Ambon Manise. Ayahnya, seorang dosen yang sangat berpengaruh terhadap pembentukan karakter anak-anaknya, mengajarkan untuk selalu mengandalkan Tuhan di segala hal, memiliki mimpi sebesar-besarnya juga menegakkan kejujuran dalam bekerja. dr. Genti juga mengingat didikan ayahnya untuk menjadi sosok yang menyenangkan dan berdampak bagi banyak orang. Kedua orang tuanya telah meninggal tetapi meninggalkan *legacy* dan dr. Genti percaya apa yang ditabur orang tuanya tidak akan pernah sia-sia.

Dokter lulusan Bandung ini juga merupakan seorang praktisi nutrisi sekaligus pemilik klinik, di samping sebagai pebisnis Nu Skin yang ditekuninya sejak 2005. Perkenalan dr. Genti dengan Nu Skin terjadi di Amerika

ketika ia sedang mencari sebuah informasi tentang suplemen. Teknologi yang digunakan Nu Skin pada produk-produknya membuatnya tertarik untuk juga mempelajari jaringan bisnisnya. Meski menjadi seorang dokter adalah *passion* dirinya, tapi dr. Genti punya mimpi untuk memiliki fleksibilitas waktu dan daya jangkau lebih.

Nu Skin bukan hanya memiliki produk-produk yang inovatif, tetapi juga memiliki peluang untuk dapat mentransformasi hidup orang-orang di seluruh dunia. Yang perlu dilakukan adalah mentransformasi diri sendiri sehingga orang lain dapat melihat dan dapat bertransformasi bersama.

Success is not about having a lot of money, tetapi sukses menurut dr. Genti adalah menjadi diri sendiri dan juga bisa mentransformasi orang lain menjadi lebih baik. Dan itulah yang menjadi panggilan hidup yang Tuhan berikan bagi dr. Genti.



Bukan hanya sebagai Praktisi Nutrisi, tetapi juga untuk mengajak orang lain bertanformasi bersama dalam bisnis Nu Skin.

Di dalam perjalanan mencapai tujuan, mendapatkan reaksi negatif berupa penolakan atau cibiran adalah hal yang biasa. Berdamailah dengan penolakan, karena penolakan bukan berarti gagal. Bagi dr. Genti, penolakan membantu dirinya untuk melakukan review. Sikapi sindiran dari orang lain sebagai sebuah proses yang baik dalam perjalanan kesuksesan dan pembentukan seorang pemimpin.

'Why' atau alasan terbesar dr. Genti di bisnis Nu Skin adalah putrinya, dan yang kedua bukan tentang dirinya lagi, tetapi tentang orang-orang lain. Ia memiliki keinginan agar semakin banyak orang



yang bisa mengalami dan memiliki pengalaman dengan Nu Skin dalam hidup mereka.

Suatu ketika dalam *journey*-nya di Nu Skin, dr. Genti mengalami titik tersulit dalam hidupnya ketika banyak *leader* di dalam timnya meninggalkan dirinya. Momen itu membuatnya hampir kehilangan kepercayaan, tapi ia bersyukur memiliki 'Why' atau dorongan yang kuat bagi dirinya dalam menjalankan bisnis Nu Skin ini. Itulah yang mampu membuatnya bertahan, dan melalui kendala demi kendala hingga saat ini meraih pencapaian 4 Year Team Elite.

dr. Genti mengibaratkan, menjalani bisnis ini sama seperti sedang menaiki



anak tangga. Anak tangga perlu dilewati satu persatu, pada saat berada di bawah, lihat dan pelajari bagaimana cara untuk naik anak tangga berikutnya. Butuh *skill*, *mindset* dan *leadership* yang benar untuk bisa naik ke anak tangga yang lebih tinggi lagi, semua melalui proses *step by step*. Tidak perlu melihat betapa sulitnya naik ke atas, tapi lihat saja anak tangga terdekat dan tapaki satu per satu. Tanpa terasa, akan tiba di tangga paling atas. Yang perlu diingat, tidak ada jalan pintas, tidak ada *lift* atau *elevator* untuk mencapai sebuah kesuksesan.

Pencapaian *Team Elite* tahun ke-4 ini sangat disyukuri dr. Genti. Baginya ini adalah hasil dari proses ketekunan, *believe*, dan *massive active*. Di saat tekun melakukan, kita bisa buktikan kalau kita bisa menjadi seorang pemimpin. Tujuan selanjutnya adalah memunculkan banyak *Team Elite* di dalam timnya.

Mimpi terbesar yang terus digenggamnya adalah bisa menjadi *Circle of Excellence*, dan yang terpenting hidup dengan memuliakan Tuhan dan berdampak bagi banyak orang.

Ati Puspanita L & Piang Awal Kalim

CIRCLE OF EXCELLENCE I, 1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 3 YEAR TEAM ELITE

NU SKIN MENJADI PLATFORM UNTUK BISA MENGEMBANGKAN DIRI



3 Year Team Elite

Ati Puspanita pertama kali mengenal Nu Skin tahun 2008 melalui produk Galvanic Spa. Setelah mencoba dan melihat langsung hasil perawatan dengan Galvanic Spa, mulailah ia menawarkan perangkat mungil ini dengan strateginya yang khas. Di awal ketika itu, fokusnya hanya berjualan produk.

Baru setahun kemudian, setelah mengamati skema kompensasi secara seksama, Ati menjalankan Nu Skin secara serius. Selain keuntungan yang didapat, Ati mengaku alasannya untuk berbisnis Nu Skin adalah karena tertarik dengan visi dari perusahaannya. Perjalanan Ati di Nu Skin terus berlanjut hingga saat ini telah lebih dari 13 tahun. Banyak prestasi telah diraih Ati, menjadikan dirinya salah satu *leader top* Nu Skin Indonesia.



Wanita berpostur tinggi ini lahir sebagai sulung dengan 7 adik di kota Cirebon. Menghabiskan masa kecil hingga SMA di kota tersebut, Ati dididik orang tuanya secara disiplin dan tidak mudah menyerah, serta menjadi panutan bagi adik-adiknya.

Dengan latar belakang sebagai ibu rumah tangga berpendidikan SMA Nu Skin menjadi platform baginya untuk bisa berbisnis dan mengembangkan diri. Dari sekedar menjual produk untuk mencari penghasilan tambahan, suatu ketika Ati tersadar bahwa bisnis Nu Skin ini untuk membangun orang lain, menginspirasi orang lain. Baru saat itu ia menyadari harus melakukan hal yang lebih besar, yaitu menapaki peringkat





demis peringkat, mulai dari *Executive Brand Director, Team Elite*, hingga masuk ke *Circle of Excellence*.

Menjalani bisnis Nu Skin dengan happy dan bersemangat membuat Ati bisa menyikapi berbagai reaksi dengan santai. Ditolak ketika menawarkan barang dan ditinggal, itu hal yang biasa menurutnya. Apapun yang terjadi, bisnis ini harus tetap berjalan. Jalani saja dengan dedikasi penuh, tetap konsisten, fokus dan kerja keras.

Menjadi *Team Elite* untuk ketiga kalinya diyakini Ati bukan hanya sebuah pencapaian untuk dirinya, melainkan untuk timnya. Ati menempatkan diri sebagai *example*, berawal dari seorang ibu rumah tangga lulusan SMA, ia bisa menjadi *Team Elite* dan masuk jajaran *Circle of Excellence*. Artinya semua orang memiliki kesempatan yang sama untuk bisa meraih pencapaian yang sama jika berusaha. Tersebar di seluruh Indonesia bahkan sampai ke luar negeri yakni Singapura dan Australia, Ati menginginkan seluruh timnya bertumbuh dan mengharapkan juga hal yang sama bagi semua orang yang menjalankan bisnis Nu Skin.



Terus belajar dan mengembangkan diri menurut Ati bisa menjadi kunci agar bisnis terus berkembang. Di kala senggang ia rutin membaca buku-buku mengenai self-improvement seperti karya Robert Kiyosaki dan menonton video mengenai ulasan-ulasan produk agar wawasannya kian bertambah. Baginya hal seperti ini penting dilakukan sebagai seorang pemimpin. Jangan sampai ketika ada anggota tim yang butuh saran dan bantuan, kita sebagai pemimpinnya malah tidak tahu apa-apa.

Selama mengembangkan bisnisnya, Ati bersyukur tidak menemui hambatan yang berarti. Keluarga memberi dukungan ketika mengetahui dirinya memutuskan menekuni Nu Skin. Ati bercerita bahwa anak-anaknya mengakui besarnya perubahan pada diri ibu mereka. Sebelum menjalani bisnis Nu Skin, ia adalah orang yang judes, minder dan tidak peduli pada orang lain. Transformasi diri ini menjadi salah satu yang paling disyukurinya, yaitu bisa menjadi pribadi yang lebih baik dibanding sebelumnya.



dr. Yulia Sari

CIRCLE OF EXCELLENCE I & 3 YEAR TEAM ELITE



**MASA DEPAN MILIK
ORANG-ORANG
YANG PERCAYA
PADA IMPIAN MEREKA.**



3 Year Team Elite

Lahir di Padang Sumatera Barat, Yulia Sari menghabiskan masa kanak-kanak di kampung halaman. Di usia 6 tahun, ia harus pindah ke Bandung dan tinggal dengan saudara papa di sana karena Papanya yang polisi melanjutkan pendidikan di Jakarta. Usai Papanya menjalani pendidikan, mereka sekeluarga kembali berkumpul tinggal di Ciputat Tangerang Selatan. Yulia Sari yang bersekolah di Jakarta Selatan terbiasa bangun pagi-pagi dan berangkat jam 5.30. Berebut bis mewarnai saat ia berangkat dan pulang sekolah. Damri Patas 21 menuju Blok M adalah saksi ceria penuh canda seorang Yulia Sari yang terbiasa mandiri.

Tahun 2010 merupakan tahun yang mengawali perubahan hidupnya. Dalam sebuah demo tentang produk bernama Galvanic Spa yang diadakan tetangganya, dr. Yulia dibuat terpukau dengan hasil dari penggunaan alat pada sebelah wajah dan membiarkan sebelah yang lain. Sisi wajah yang diaplikasikan tadi berubah menjadi lebih terangkat dan kencang. Ketika disampaikan bahwa alat itu tidak hanya bisa merawat wajah, tapi juga bisa digunakan untuk memulai bisnis, dengan cara memberikan jasa *facial home spa*, keraguan dr. Yulia luluh dan tampaklah mimpi-mimpi besar di pelupuk matanya.

Ia membeli ageLOC Galvanic Spa, dan sejak saat itu, dr. Yulia membulatkan tekad untuk semakin mengenali peluangnya, sistem bisnisnya, juga teknologi produk-produknya yang inovatif. Bertambahnya pengetahuan membuat sang dokter makin yakin bahwa perusahaan akan mampu lebih besar ke depannya.



Seiring itu, penolakan dan cibiran datang silih berganti. Nada sumbang pun muncul dari orang-orang di sekitarnya."Ngapain jalanin MLM, sebentar lagi juga jadi dokter spesialis.... bla...bla...bla" Tapi dr. Yulia menyadari bahwa semua kondisi itu muncul karena ketidaktahuan.

Suatu saat ada sebuah kejadian yang sangat memacu keyakinan dan terngiang-ngiang selalu. Pengiriman barang pesanan customer terlambat, dan ia lupa menginformasikan keterlambatan itu, yang telat sehari. Walhasil customer marah besar dan menyebutnya tidak profesional, bahkan imbuhnya "*Iris kuping saya kalau kamu bisa sukses...*" Tak terbayang, rasa sedih, bingung, malu, shock bercampur jadi satu. Ternyata dimarahi konsumen itu sesuatu banget, apalagi masih baru saat itu. Tapi yang

terjadi justru semangat kian menyala, ingat lagi impian besar itu, untuk siapa ia menjalani bisnis ini. Ia ingat papanya yang sangat mendukung dirinya menjalani bisnis ini, dan serta merta terucap tekadnya: "Saya harus tutup telinga dari nada sumbang. Saya harus hapus air mata. Saya tidak akan berhenti. Saya harus bisa meraih *goals* saya."

Saat itu muncul kesadaran, bahwa orang di luar sana hanya bisa memberi komentar, tapi kitalah yang menjalani hidup kita. Sejak itu dr. Yulia fokus saja dengan *goal* dan target.

Meskipun awalnya sekedar mendapatkan penghasilan tambahan, dr. Yulia menemukan bahwa Nu Skin adalah kendaraan yang tepat untuk membantunya meraih impian. Yang



membahagiakan adalah ketika bisa meraih impian tersebut, ia pun bisa membantu tim-tim dalam organisasi untuk mencapai impian mereka.

Menjadi *Team Elite* baginya adalah salah satu cara untuk *lead by example* bagi tim, agar mereka pun bisa menduplikasi hal yang sama. Ia menargetkan untuk terus melahirkan *leader-leader* baru dalam organisasi, serta menjaga pertumbuhan organisasi yang baik setiap tahunnya. Masa depan milik orang-orang yang percaya pada impian mereka. Miliki impian besar, yakin bahwa kita mampu meraihnya, bekerja dengan sungguh-sungguh untuk mewujudkannya, bertumbuh dan nikmati setiap prosesnya.



**KETIKA KAMU JATUH,
MAKA BANGKITLAH
KEMBALI, HINGGA BISA
MENJADI APA YANG
KAMU INGINKAN.**

Joni & Rusna
3 YEAR TEAM ELITE



3 Year Team Elite



Rusna berasal dari keluarga dengan empat anak. Masa kecilnya sama seperti kebanyakan anak-anak lainnya, berlari sana sini, main sepeda, terjatuh dan sebagainya. Teringat suatu ketika ia terjatuh dan mengalami luka yang lumayan parah dan seketika itu ia dilarang orang tua untuk naik sepeda lagi. Tapi seorang sahabat yang selalu mendukungnya berkata, "Kalau kamu tidak pernah terjatuh, maka kamu tidak akan pernah bisa naik sepeda dengan hebat." Hingga ia dewasa Rusna selalu ingat kata-kata itu dan menjadikannya motivasi di dalam kehidupannya.

Sebelum bergabung di bisnis Nu Skin, Rusna adalah seorang ibu rumah tangga yang kesehariannya fokus mengurus keluarga. Ia pertama kali mengenal Nu Skin dari seorang teman melalui produk ageLOC Galvanic Spa. Rusna mulai tergelitik setelah melihat kesuksesan teman sekaligus upline-nya, karena merasa sama-sama berprofesi sebagai ibu rumah tangga.

Dengan keterbatasan dirinya, Rusna menggiatkan diri belajar dan berusaha untuk menjadi orang yang sukses. Jatuh bangun, penolakan, cibiran bahkan dipandang rendah oleh orang-orang di sekitar sudah menjadi makanan sehari-hari. Tapi semua itu justru menjadi penguat bagi Rusna untuk membuktikan diri. Tanpa penolakan maka tidak akan ada Rusna yang sekarang.

Leader yang bermukim dan mengembangkan organisasinya di Pekanbaru ini percaya bahwa setiap kesuksesan selalu ada tantangan dan ujiannya. Ketika kita terus bekerja keras, fokus dan dedikasi penuh untuk melewati tantangan, maka kesuksesan sudah semakin dekat. Dan ketika jatuh, bangkitlah kembali sampai kesuksesan itu bisa diraih.



Menjadi *Team Elite* bukan hal mudah. Rusna dan suaminya, Joni, bersyukur diberi kesempatan lagi dan lagi untuk berkembang dan bertumbuh serta menjadi perantara untuk bisa membantu orang-orang mewujudkan impiannya melalui Nu Skin. Bagi keduanya, hal yang paling luar biasa di bisnis Nu Skin adalah kesempatan untuk membantu mengubah kehidupan orang lain.

Tujuan pasangan Rusna dan Joni di bisnis Nu Skin adalah menjadi leader yang penuh tanggung jawab dan bisa menjadi panutan.

"Jangan pernah menyerah, jika kamu belum mewujudkannya. Tetaplah berusaha. Ketika kamu jatuh, maka bangkitlah kembali hingga bisa menjadi apa yang kamu inginkan."

Reani Syafrina Rachman & Eko Slamet Hariono

3 YEAR TEAM ELITE



**DO SOMETHING TODAY
THAT YOUR FUTURE SELF
WILL THANK YOU FOR
-SEAN PATRICK FLANERY-**



3 Year Team Elite



Keinginan untuk bisa segera membahagiakan orang tua menjadi 'why' paling kuat Reani Syafrina Rachman & Eko Slamet Hariono untuk meraih sukses di usia muda. Reani lahir sebagai anak kedua dari tiga bersaudara. Suami yang juga menjadi pasangan bisnisnya, Eko, adalah sulung dari tiga bersaudara kelahiran Jawa Timur.

Reani menghabiskan masa kecil di kota Pamekasan Madura dengan didikan yang mengutamakan kejujuran, kerja keras dan disiplin dari kedua orang tuanya. Nilai-nilai itu kuat mempengaruhi karakternya hingga saat ini. Begitu pula yang diterapkan di keluarga suami, sehingga membentuk karakter yang kurang lebih sama.

Usai lulus dari kuliahnya, Reani bekerja di sebuah perusahaan telekomunikasi tapi tidak bertahan lama karena setelah hamil ia memutuskan untuk memulai usaha sendiri.

Berbagai jenis usaha pernah ia coba, satu di antaranya cukup berkembang yaitu di bidang fashion. Namun karena kurangnya ilmu, cepatnya tren serta hal lainnya maka usaha itupun juga harus ditutup dan merupakan usaha terakhir sebelum mulai mengenal Nu Skin.

Reani dan Eko diperkenalkan pada produk produk inovatif Nu Skin oleh seorang kerabat. Hanya perlu waktu yang cukup singkat untuk memutuskan bahwa ada sebuah peluang di dalam bisnis ini, sehingga Reani mulai serius mendalaminya.

Saat itu, beragam respon diterima Reani dari pasangan, keluarga, saudara, tetangga dan juga teman-teman. Ada respon positif dengan menyemangati, namun tidak sedikit juga yang memberikan respon negatif dengan mencibir seolah ia terjerumus dalam bisnis yang tidak jelas.

Reani menyikapinya dengan terus berjalan dan menjadikan cibiran tersebut sebagai penyemangat. Apa yang dirasanya sebagai hal tersulit adalah ketika penolakan yang datang justru dari keluarga atau saudara, yang belum paham mengenai peluang bisnis ini. Namun Alhamdulillah, tidak perlu waktu lama bagi Reani untuk bisa meyakinkan mereka. Caranya cukup mudah, yaitu dengan menunjukkan bahwa dirinya bisa berprestasi serta ada perubahan kehidupan ke arah yang lebih baik selama menjalani bisnis ini.

Momen ketika Nu Skin memperkenalkan sistem Velocity menjadi titik tolak yang mendorong bisnis Reani untuk bertumbuh lebih pesat. Melalui sistem Velocity, terjadi percepatan bagi pebisnis Nu Skin yang membuat peringkat *Team Elite* rasanya #BisaBanget digapai oleh



semua yang bersungguh-sungguh menjalankan bisnis ini. Dan Reani memanfaatkannya dengan baik sehingga mengantarnya menjadi *New Team Elite*.

Menurut Reani, hal penting di dalam bisnis Nu Skin adalah menjaga semangat agar pantang menyerah untuk terus menuju impian yang ingin dicapai. Yang juga sangat penting adalah tetap menjaga pikiran positif serta fokus tatkala ada kendala dalam proses perjalanan menjalankan bisnis ini.

Ketika sesuatu terjadi sehingga mempengaruhi semangat, fokus dan pikiran, biasanya Reani akan memulai dengan bersyukur bahwa banyak orang di luar sana yang kesulitan dan memiliki masalah yang jauh lebih besar, dan kemudian meminta dukungan dan doa dari keluarga baik itu pasangan, anak maupun orang tua. Terakhir, meyakini bahwa masalah apapun itu adalah cara Tuhan untuk menaikkan derajat seseorang.



Reani dan Eko memahami keberhasilan kembali meraih *Team Elite* di tahun ketiga ini tidak akan tercapai tanpa dukungan keluarga serta tim yang luar biasa, sehingga pencapaian ini sesungguhnya dipersembahkan untuk mereka. Semakin tinggi pencapaian di bisnis ini, Reani semakin merasa kecil karena melihat banyak sekali orang yang lebih berprestasi, dan semakin menyadarkannya untuk bekerja keras agar lebih bermanfaat bagi banyak orang. Ia berharap semoga banyak orang yang memiliki kehidupan lebih baik melalui bisnis Nu Skin dan banyak timnya yang bisa mencapai peringkat *Team Elite*.

Roy Dwi Saputra & Amelia Puspawijaya

CIRCLE OF EXCELLENCE I & 3 YEAR TEAM ELITE



**THE DESTINATION
IS GREAT BUT
THE JOURNEY
THAT CHANGED US**



3 Year Team Elite

Langkah pertama Roy Dwi Saputra di Nu Skin berawal dengan dilatari keinginan untuk meraih kesuksesan dalam berbisnis jangka panjang, serta fleksibilitas waktu, sejak saat itu berbagai proses pembentukan dan pendewasaan diri mewarnai perjalanannya. Seiring waktu Roy mulai menemukan misi lain yaitu membagikan sisi-sisi kebaikan Nu Skin kepada orang lain.

Roy Dwi Saputra dilahirkan dan dibesarkan di Kediri, sebuah kota kecil di Jawa timur. Jika Roy datang dari keluarga pebisnis yang mendidiknya dengan keras dan sangat disiplin dengan uang, maka Amelia berasal dari keluarga pekerja yang harmonis dan mapan. Sebagai sarjana Akuntansi, Amelia bekerja sebagai staf di bidang audit dan keuangan.



Sejak kecil, passion berbisnis telah tumbuh pada diri Roy dan tekadnya membangun bisnis semakin kuat setelah ia lulus sebagai sarjana komputer. Namun bisnis di berbagai bidang yang dilakoninya ternyata menemukan kegagalan dalam waktu cukup singkat.

Roy berkesempatan mengenal Nu Skin melalui seorang leader-nya, Ronny Soeprajogi, yang setelah mendapat penjelasan, meski tidak yakin dan tidak tahu bagaimana menjalankannya, Roy mengambil kesempatan itu. Iapun akhirnya bergabung dengan Nu Skin, dengan harapan mendapatkan penghasilan tambahan. Hanya itu yang diinginkan Roy dari bisnis Nu Skin saat itu.



Semua berubah ketika ia menghadiri sebuah acara yang dibawa seorang Team Elite dari Thailand. Apa yang bisa dihasilkan dari bisnis Nu Skin membuatnya mulai tertarik mempelajari lebih dalam dan mengubah fokus hidupnya. Roy memutuskan untuk menjalankan Nu Skin dengan serius. Bukan perjalanan yang mudah bagi seorang anak muda berusia 26 tahun tanpa latar belakang di bidang nutrisi, kecantikan ataupun bidang pemasaran jaringan; ia menghadapi banyak sekali tantangan seperti skeptisme teman-teman, tidak ada relasi, modal yang sangat-sangat terbatas, juga pikiran-pikiran terkait pengalaman kegagalan di masa lalu.

Roy terus belajar, dan setelah dua tahun membangun bisnis sendiri, akhirnya ia dan Amelia memutuskan untuk membangun bisnis bersama-sama dan memasuki jenjang pernikahan. Di sinilah segala sesuatunya dimulai; sebuah proses kehidupan yang sangat panjang yang mengubah hidup dan kedewasaan berpikir keduanya.

Penolakan dan respon negatif yang datang diterima keduanya sebagai bagian dari profesi mereka. Ibarat koin dua sisi, ada peluang bisnis di sisi satunya dan penolakan di sisi lain. Saat-saat sulit yang terjadi lebih ke arah proses kedewasaan Roy dan Amel, bagaimana saling menerima perbedaan, mengatur



waktu dan perasaan ketika menjalani perjalanan ini dan berhubungan dengan banyak orang. Butuh proses yang tidak main-main, tapi akhirnya membuat pasangan muda ini bersyukur karena menemukan banyak cara untuk membentuk diri lebih baik.

Momentum bertumbuhnya bisnis Nu Skin Roy dan Amel terjadi ketika keduanya memahami bahwa bisnis ini tidak akan pernah kemana-mana sampai mereka bisa membangun tim dan orang banyak, terlepas dari seberapa sulit dan kompleksnya, dan itu sepadan dengan hasil yang didapat.

Untuk bisa terus menjaga semangat dan *positive thinking* ketika menghadapi kendala yang muncul, Roy dan Amelia memilih untuk fokus pada goal jangka

panjang mereka dan selalu mengingat alasan keduanya melakukan bisnis ini. Pencapaian sebagai *Team Elite* untuk tahun ketiga menjadi sebuah sinyal bahwa mereka harus melakukan lebih baik lagi, namun juga menjadi bukti bahwa pencapaian ini mampu diraih. Kuncinya adalah bagaimana menduplikasikan prinsip dan langkah-langkah yang sudah dijalani.

Roy dan Amelia menargetkan untuk selanjutnya mencetak lebih banyak *Executive Brand Partner*, *Executive Brand Director*, dan *Team Elite* di organisasi mereka dan mewujudkan mimpi terbesar mereka, yaitu membangun satu juta wirausahawan mandiri melalui bisnis Nu Skin.



Silvia Triaristuti Tanojo & Ronny Liyanto Lie

1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 3 YEAR TEAM ELITE

**SUKSES ITU
HARUS BERANI
MEMAKSA DIRI
UNTUK MENJADI
LEBIH BAIK**



3 Year Team Elite



Silvia Tanojo, atau akrab dipanggil Vivi, adalah anak ketiga dari empat bersaudara. Berangkat dari desa kecil Purwareja Klampok, Banjarnegara, waktu SMP orang tuanya memindahkan ia ke kota yang lebih besar supaya mengenal perkembangan di luar desa danawasannya lebih luas. Orang tuanya selalu mengajarkan jangan pernah bergantung kepada siapapun dan jadilah orang yang berhasil. Vivi dididik harus mandiri, karena nasib setiap orang bukan di tangan orang lain.

Pernah bekerja sebagai profesional, dan pernah menjalankan 12 macam bisnis jaringan, termasuk *multi-level marketing* dan *binary*, tetapi tidak ada yang berhasil karena belum menemukan perusahaan yang tepat maupun mentor yang mau membimbingnya untuk sukses. Tak berhenti di sana. Vivi kemudian menekuni bisnis toko. Ia sempat memiliki empat toko, tetapi kemudian ditinggalkannya mengingat modal besar dan tantangan yang lainnya.



Vivi bertemu Nu Skin melalui perkenalannya dengan produk anti-aging ageLOC Galvanic Spa. Setelah merasakan manfaat dari produk tersebut dimana kulit wajah terasa lebih sehat. Iapun mulai melihat peluangnya. Beberapa tahun setelahnya Vivi diperkenalkan dengan produk Ultimate Duo, yang mengantar bisnis jaringannya berkembang. Baginya menjalankan Nu Skin cukup sederhana, Membeli produk untuk konsumsi sendiri, sharing peluangnya dan ajarkan.

Tantangan yang ia hadapi cukup beragam. Ada yang mengatakan mahal tetapi ketika Vivi menunjukkan nilai kebaikan dari keberhasilan penggunaan produk, orang mengatakan murah. Di sisi lain, ada nilai kebaikan dari peluang



bisnisnya, yaitu bagaimana Nu Skin telah mengubah kehidupan Vivi dan keluarga, mengubah cara berpikirnya sebagai seorang ibu juga memberikan pengaruh yang baik kepada anaknya. Ini yang membuat teman-temannya bergabung bersama di timnya.

Untuk mengatasi tantangan, Vivi selalu memilih untuk percaya bahwa kesuksesannya bukan di tangan orang lain, tetapi pada Tuhan, dan diri sendiri. Iapun selalu memilih untuk berpikir positif setiap saat.

Yang menjadi titik awal baginya untuk berjuang menjadi *Team Elite* adalah keinginan membantu banyak orang melalui cerita suksesnya, bahwa bisnis ini bisa dilakukan. Dari perjalanannya



selama beberapa tahun ini di Nu Skin, hal terpenting yang dipelajari oleh Vivi adalah mengenai *leadership*. Vivi bertekad, sebagai *leader* ia harus membantu timnya mencapai *goal* mereka.

Berada dalam sebuah perjalanan, terkadang menghadapi kendala atau merasa lelah. Untuk menjaga semangat pantang menyerah dan tetap positif, yang ia lakukan adalah setia berdoa, selalu bersyukur, membaca dari sumber-sumber yang positif, serta tetap memiliki *goal*.

Vivi mengarahkan langkah selanjutnya ke pencapaian *Circle of Excellence* dan mendorong timnya ke pencapaian yang sama, yaitu *Circle of Excellence*. Ia mengamini bahwa sukses itu harus dipaksa; sukses itu selalu bisa diulang.





TEAM ELITE TRIP 2022: WHISTLER, BC CANADA

Inovasi ada dalam darah kami, jadi kami selalu bersemangat menemukan cara baru untuk merayakan pencapaian Anda. Itulah mengapa, untuk *Team Elite Trip* berikutnya, kami memutuskan untuk melakukan hal yang sangat berbeda dan mengadakan perjalanan musim dingin pertama kita untuk *Team Elite*.

Anda dapat memenuhi kualifikasi untuk bergabung menikmati pengalaman sekali seumur hidup di kota Whistler, BC Canada, yang mempesona di bulan Maret 2022. Desa resor yang masih asli ini menjadi tuan rumah dari Olimpiade Musim Dingin 2010. Tujuan *Team Elite Trip* berikutnya ini memiliki semua yang Anda inginkan: aktivitas musim dingin yang tak terlupakan seperti bermain ski, menikmati alam yang tidak akan Anda temukan di tempat lain, dan pilihan spa, bar, dan restoran kelas dunia yang luar biasa. Semua dengan eksklusivitas menginap di *Upper Village*. Lihat video untuk beberapa hal seru yang menanti Anda.

Terus bagikan produk-produk Nu Skin kepada orang-orang di sekitar Anda, serta bangun bisnis dan raih tujuan Anda.

Ikuti kualifikasinya sekarang dan bekerja dengan tim Anda untuk membawa mereka bersama Anda!



EXECUTIVE BRAND DIRECTOR

DISCLAIMER Untuk menghasilkan kompensasi penjualan sebagai seorang *Brand Affiliate* dibutuhkan waktu, usaha dan dedikasi yang besar. Sukses juga akan tergantung dari keterampilan, bakat dan kemampuan kepemimpinan yang Anda miliki. Tidak ada jaminan atas kesuksesan finansial dan hasil dapat bervariasi di antara sesama *Brand Affiliate*.

Saat ini *Million Dollar Circle* telah berubah menjadi *Circle of Excellence*. Secara global, kurang dari 0,01 % *Brand Affiliate* yang menjadi anggota *Circle of Excellence*. Ringkasan lengkap mengenai nilai rata-rata bonus yang dibayarkan pada masing-masing tingkat di wilayah Asia Tenggara di bawah Skema Kinerja Penjualan Velocity dan informasi lebih lanjut mengenai *Circle of Excellence* tersedia di www.nuskin.co.id.

HARI INI,
SAYA MELAKUKAN
APA YANG KEBANYAKAN
ORANG LAIN
TIDAK MAU LAKUKAN.



New Executive Brand Director

A.Ulfa Eryanti & Kusmardyanto

Masa kecil Ulfa Eryati dan 4 adiknya dilalui dengan didikan orang tua, khususnya ibu, yang tegas. Ulfa selalu mendapat peringkat 1 di sekolah dan tumbuh sebagai pribadi yang kuat.

Meski memiliki latar belakang pendidikan di bidang Farmasi, keseharian Ulfa diisi dengan aktivitas sebagai ibu rumah tangga yang hobi berjualan *online*. Sempat pula ia membuat bimbingan belajar untuk anak-anak. Namun semua berubah ketika seorang kenalan yang pernah menjadi *supplier* di toko *online*-nya memperkenalkan Ulfa pada Nu Skin.

Pencarian Ulfa untuk mengenal Nu Skin lebih jauh membawanya pada keyakinan bahwa kualitas produk-produk dari perusahaan

bermisi *force for good* ini tidak diragukan, perusahaannya terpercaya, dan *marketing plan* yang ditawarkan memuaskan. Berbekal keyakinan yang besar itu, Ulfa mulai menekuni bisnis Nu Skin.

Dengan kepribadiannya yang kuat, Ulfa menyikapi reaksi negatif yang datang, baik dalam bentuk cibiran, cemoohan, juga tentangan, dengan tetap positif. Berkukuh tidak terpengaruh dengan penolakan dan cibiran baginya, sejak awal Ulfa berprinsip bahwa yang menolaknya adalah orang yang rugi.

Keinginan yang besar untuk membuat orang tuanya tenang beribadah di masa tua menjadi *why* yang sangat kuat dalam diri



Ulfa. Hal itu pula yang mendorongnya untuk segera menunjukkan prestasi di bisnis Nu Skin kepada orang tua dan keluarganya. Ulfa juga bertekad mempercepat kesuksesannya agar bisa menginspirasi dan menularkan ke timnya.

Senantiasa mengingat apa yang menjadi *why* terkuat dan juga *goal-goal*-nya untuk menjaga energi dan fokus bekerja keras, Ulfa menetapkan target-target selanjutnya, yaitu menjadi Team Elite Platinum, 4 Star Creator Moscow 2022, pemenang *Jumpstart Challenge* dan *BDM Star Challenge* di tahun ini, serta menjadi *Circle of Excellence*.

Ulfa berkeinginan untuk memiliki fleksibilitas waktu. Ia memandang pencapaian sebagai *Executive Brand Director* ini bukan hanya berbicara tentang dirinya pribadi, tapi memiliki arti ada kehidupan yang berubah di dalam organisasi timnya, dan ada tim yang bertumbuh mencapai tujuannya pula. Ulfa meyakini, "Untuk membuat segala sesuatunya berubah lebih baik, saya dulu yang harus berubah menjadi lebih baik".





Adrian Hartanto & Novia Amelia D

Seperti kehidupan orang pada umumnya, Adrian dan Novia bersekolah hingga menjadi sarjana untuk mendapatkan pekerjaan yang baik. Karena itu setelah lulus kuliah, Adrian menjadi karyawan di perusahaan otomotif. Ia berpikir sukses bisa dicapai dengan bekerja keras, dan satu-satunya jalan adalah bekerja di perusahaan yang baik untuk meraih karir yang gemilang di sana.

Pertemuan dengan Nu Skin berawal dari program pengelolaan berat badan ageLOC TR90. Sejak awal Adrian dan Novia tidak tertarik sama sekali untuk terjun, apalagi fokus, dalam sebuah bisnis *multi-level marketing*. Perspektif Adrian dan Novia berubah ketika keduanya hadir di sebuah

konvensi besar. Di sana pasangan ini melihat banyak sekali *leader-leader* hebat yang tercipta di Nu Skin.

sukses yang ada di Nu Skin bisa diduplikasi. Dari sana, Adrian dan Novia yakin bahwa Nu Skin adalah kendaraan yang tepat menuju kesuksesan yang diinginkan. Keduanya mengerti untuk menuju kesuksesan, mengambil pilihan yang tepat, dedikasi serta terus fokus meraih goals juga penting disamping kerja keras dan doa.

Apapun bisnis ataupun pekerjaan yang dilakukan, penolakan akan selalu ada, begitu juga pro dan kontra. Bagi Adrian dan Novia,



penolakan menjadi tantangan terbesar dalam bisnis ini. Meski demikian, keduanya pantang surut karena masa depan seperti apa yang ingin didapatkan tidak ditentukan oleh orang lain, melainkan diri sendiri.

Pencapaian Executive Brand Director ini bukan terjadi tanpa proses, tapi melalui serangkaian *breakthrough*. Adrian dan Novia selalu bersyukur tanpa syarat atas setiap orang yang datang ke dalam tim dan keadaan apapun yang mungkin terjadi dalam perjalanan Nu Skin mereka. Walau banyak tantangan, menyerah tidak ada dalam kamus pasangan ini. Keduanya belajar dari orang tua mereka yang tidak pernah menyerah untuk membesarkan dan memberikan pendidikan yang terbaik.

Ini adalah saatnya memetik hasil dari apa yang ditabur oleh orang tua tercinta, dan memberi yang terbaik untuk mereka. Selama masih bisa, Sukses kami harus lebih cepat dari penuaan orang tua kami. Tekad kuat inilah yang terus mengingatkan Adrian dan Novia untuk tetap fokus saat diterpa berbagai kendala. Keduanya memiliki keyakinan untuk mencapai *Team Elite Platinum* tahun 2021 ini. *Executive Brand Director* adalah awal dari pencapaian berikutnya, *just a milestone. Walk with passion, dream with action!*



**KENDALA AKAN SELALU
ADA SELAMA KITA HIDUP,
TETAPI SAYA TIDAK AKAN
PERNAH MENYERAH.**



New Executive Brand Director

Desy Diana Ekawati & Happy Rahmat

Lahir di Bogor Jawa Barat, Happy merupakan anak kedua dari 7 bersaudara. Didikan alam dan keadaan membuat Happy awalnya dipaksa untuk mandiri, dan akhirnya jadi terbiasa untuk mandiri sedari kecil, selalu berpikir positif dan memiliki mental. Apapun kendalanya, saya harus bisa.

Lulus SMU tahun 1999, Happy bekerja dan hijrah ke Jakarta, baru pada tahun 2004 ia kuliah S1 jurusan Manajemen dan melanjutkan S2 hingga meraih Magister Manajemen dan menjadi karyawan di salah satu perusahaan swasta nasional.

Mengenal Nu Skin dari rekan kerjanya, Happy menyukai produk-produknya dan diperkenalkan juga pada peluang bisnisnya.

Meski sempat ragu untuk terjun ke bisnisnya, ia memutuskan untuk mencoba menjalani dan membangun bisnis Nu Skin di tengah kesibukan kerjanya.

Mental yang kuat dan terlatih sejak kecil menerima penolakan, cibiran dan bahkan hinaan menjadi modal besar bagi Happy. Ia tak pernah memandang sikap negatif yang diterimanya sebagai masalah, dan menyikapinya dengan senyuman dan berdoa kepada Allah SWT.

Bagi pasangan Happy dan Desy, Velocity yang mulai diterapkan tahun 2018 menjadi momentum untuk *kick-off*. Sistem Velocity mengubah semuanya, dari mulai cara kerja hingga pola pikir dan cara pandang terhadap

bisnis ini. Bisnis Nu Skin keduanya melesat hingga meraih peringkat Executive Brand Director dan membuktikan bahwa peluang bisnis ini benar ada, nyata, serta bisa diperjuangkan oleh siapapun di dunia ini.

Keinginan untuk memiliki kehidupan yang lebih baik serta bermanfaat dan membantu banyak orang menjadi dorongan terbesar bagi Happy dan Desy melangkah di bisnis Nu Skin. Dalam perjalanannya, organisasinya pernah mengalami konflik karena tidak satu frekuensi serta ego yang tidak terkontrol, dan membuat Happy untuk menjadi penyeimbang dan mengambil keputusan yang benar dan tepat.

Dalam kondisi demikian, untuk menjaga semangat agar tak mudah menyerah dan tetap *positive thinking*, terus fokus dalam bekerja keras, dan dedikasi penuh juga berdoa menjadi upaya yang selalu dilakukan. Ia terutama mendoakan seluruh tim dalam organisasinya agar tetap fokus.

Mengingat dan melihat kembali goal dan seluruh mimpi yang belum terwujud menjadi penguat untuk tetap melanjutkan perjuangan dan membantu lebih banyak orang lagi untuk bertumbuh. Menjadi Team Elite Platinum dan Circle of Excellence, sukses secara terhormat, bermanfaat dan menjadi inspirasi banyak orang adalah target dan sasaran selanjutnya.

*Ing ngarso sung tulodo
Ing madyo mangun karso
Tut wuri handayani*



HANYA BUTUH KEPUTUSAN DARI DIRI SENDIRI UNTUK MAU SUKSES.

New Executive Brand Director

Dr. Tangkas Stefanie C Y & Iwan Susanto Salim

Masa kecil dokter yang akrab disapa Stefanie ini sangat bahagia, walaupun sangat singkat ia mengalaminya. Tetap bersyukur dan percaya semua hal yang terjadi adalah sesuai kehendak serta rencanaNya. Semua pengalaman masa kecil yang penuh suka duka itu membentuk Stefanie untuk menjadi pribadi yang lebih tegar dan tangguh dalam menghadapi semua problem kehidupan. Terutama dalam menghadapi berbagai sifat atau karakter orang.

Pengalaman berbisnis toko besi di masa kecil membuat Stefanie sering bertemu dengan orang teknik, pekerja kasar dan tukang-tukang yang membuatnya jadi tomboy dan gemar meniru apa yang dilakukan laki-laki, mempunyai banyak ide dalam hal disain/

perencanaan bangunan dan banyak akal dalam berbagai keadaan. Ia bersyukur Tuhan memberinya multi talenta, sejak kecil ia selalu juara kelas dan hobi mempelajari hal-hal baru.

Menghabiskan masa kecil hingga SMP di Solo, setelah mamanya meninggal, Stefanie sekeluarga pindah kembali ke Semarang. Setelah lulus SMA ia kuliah S1 di Fakultas Kedokteran dan S2 Biomedik di Fakultas Kedokteran. Hobi belajar membuatnya juga mengambil berbagai studi tentang Estetika, Akupunktur, Saintifikasi Jamu/Herbal dan berbagai kursus lainnya baik di dalam maupun di luar negeri seperti Beijing, Guang Zhou, dan Korea.

Sebagai ibu rumah tangga dengan suami yang ganteng dan baik hati serta dua anak yang sangat ia kasihi, Stefanie juga berprofesi sebagai dokter serta mengelola klinik kecantikan dan berbisnis di sektor peternakan bersama suami.

Stefanie pertama kali mengetahui Nu Skin dari demo ageLOC Galvanic Spa. Di lain waktu, ia membaca perbincangan di grup WA dokter Estetika tentang skin care serta suplemen anti-aging Nu Skin yang dikatakan inovatif. Namun semua sebatas informasi. Baru setelah itu ia mengenal langsung suplemen Pharmanex dari Nu Skin dari seorang teman SD yang sudah 37 tahun tidak bertemu, dan kemudian menginfokan tentang bisnisnya.

Kebahagiaan yang tidak bisa diukur dengan apapun ketika bisa membantu membuat orang lain lebih sehat, lebih produktif dan mencapai kualitas kehidupan yang lebih baik. Itulah yang menggerakkan Stefanie membulatkan tekad untuk sukses di bisnis Nu Skin. Hanya butuh keputusan dari diri sendiri untuk mau sukses, dan saat sudah memutuskan itu maka segala cara akan ditempuh untuk mewujudkannya. Konkritnya, antara lain, mengajarkan ke tim untuk berani bermimpi besar dan keluar dari zona nyaman untuk bekerja dan berusaha mewujudkan impian-impian mereka.

Bagi Stefanie, pencapaian sebagai *Executive Brand Director* menjadi awal untuk meraih kesuksesan bagi lebih banyak orang. Dengan menyertakan Tuhan dalam setiap usahanya, ia yakin ada masa depan yang lebih baik buat semua.



SUKSES ADALAH BERJALAN DARI KEGAGALAN KE KEGAGALAN TANPA KEHILANGAN ANTUSIASME -WINSTON CURCHILL-



New Executive Brand Director

Ervina Gunawan & Rudi Santoso

Lahir sebagai anak kedua dari 3 bersaudara. Masa kecil hingga tamat SMA dihabiskan Ervina di kota kecil, Kediri. Sebagai anak tengah, orang tuanya mendidik Ervina untuk tidak boleh berani kepada kakak, dan harus mengalah kepada adik. Didikan itu membentuknya menjadi pribadi yang fleksibel dan mudah beradaptasi. Latar belakang keluarga yang bersahaja membuat Ervina bersyukur karena mengajarnya untuk mandiri. Ia mengerti bahwa ia tidak boleh menggantungkan masa depannya hanya dari orang tua.

Sejak ia kecil, orang tuanya kerap menyertakan Ervina dan saudara-saudaranya untuk mengikuti kompetisi *modelling*. Beberapa gelar juara mulai dari tingkat daerah sampai nasional pernah diraihinya.

Kebiasaan berkompetisi sejak kecil membuatnya menjadi sosok yang selalu berusaha mengerjakan yang terbaik.

Latar belakangnya yang lulusan SMA tidak membuatnya berhenti mempelajari dan melakukan berbagai hal. Mulai dari sekolah *make up* membuka usaha salon *nail art*, hingga menjadi Manager Marketing sebuah agen properti dilakoninya.

Mengenal Nu Skin melalui ageLOC LumiSpa dan ageLOC TR90, Ervina membuktikan perubahan pada dirinya dan suami setelah menggunakan kedua produk itu. Ervina yang melihat peluang di balik produk-produk Nu Skin saat itu mulai menekuni bisnisnya. Hadir di SEA LIVE di Singapura saat masih berperingkat *Brand Representative*

membuatnya yakin untuk sukses di Nu Skin. Dengan izin dari ayahnya, Ervina berangkat ke Singapura karena ingin tahu sebesar apa platform Nu Skin ini dan terinspirasi karena banyak orang sukses berawal dari kondisi biasa-biasa saja.

Dua setengah tahun berada di platform ini, Ervina belajar memahami sisi emosional manusia, dan bersikap positif terhadap cemoohan yang diterimanya ketika menawarkan bisnis *multi-level marketing*. Dorongan kuat untuk membawa timnya sukses membuat dirinya jadi lebih maju. Dan ketika mindset-nya berkembang, seketika itu timnya juga bertumbuh.

Saat memulai, tantangan terbesar datang dari sang suami yang tidak setuju Ervina menjalankan bisnis ini. Ia mengatasinya dengan memberikan hasil yang nyata, sehingga lambat laun ia bisa meyakinkan suaminya.

Hari ini Ervina membuktikan dengan membawa 3 *downline*-nya menjadi *Executive Brand Director*. Tujuan selanjutnya menjadi *Team Elite* dan membawa timnya untuk juga menjadi *Team Elite*. Ervina berkeinginan mengubah hidup banyak orang,

Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* adalah titik pembuktian Ervina dalam mengalahkan emosinya dan membantu membuat hidup banyak orang berubah.





TIDAK ADA KESUKSESAN YANG TIBA-TIBA. IRINGI DENGAN PERENCANAAN YANG TEPAT, SERTA KERJA KERAS, CERDAS DAN IKHLAS



New Executive Brand Director

Favalia Marija & Tanu Tulus Kismanto

Lahir dan besar di Solo, Favalia Marija dan Tanu Kismanto selalu dilibatkan dalam pekerjaan orang tua mereka, sehingga terbiasa menghadapi tantangan, jatuh bangun dan pengalaman bekerja maupun kehidupan.

Bungsu dari 4 bersaudara, Favalia menekuni Akuntansi saat kuliah di Yogya dan lulus tahun 1991. Sedangkan sang suami mengambil jurusan Teknik Elektro dan lulus tahun 1985 dari sebuah akademi di Solo.

Memiliki latar belakang sebagai pemilik perusahaan distributor tunggal untuk *consumer goods* di kota Solo dan Yogya. Favalia berkenalan dengan produk Nu Skin melalui Ultimate Duo. Sambil konsumsi

untuk pribadi, serta sharing ke teman-teman dan kolega, ternyata mendapat tanggapan positif sehingga bisnis pun berjalan. Pasangan ini kemudian mempelajari sistem *direct selling* Nu Skin yang dinilainya sangat bagus dan tidak berbeda jauh dengan sistem bisnis yang mereka tekuni. Hal itu membuat Favalia dan Tanu yakin akan prospek yang cerah, terlebih dengan dukungan produk-produk berkualitas dunia.

Dalam perjalanan untuk mengembangkan jaringan bisnisnya, banyak penolakan dan cibiran yang ditemui, namun ditanggapi dengan tetap persisten dan konsisten, serta membuktikan dengan hasil; baik kesehatan, kecantikan maupun finansial. Lambat laun, rekan bisnis berkembang semakin banyak dan *pin title* juga meningkat.



membantu teman-teman dan orang lain yang menginginkan peningkatan dalam kesehatan ataupun kehidupannya melalui platform Nu Skin. Di awal ketika mulai membangun bisnis Nu Skin, Favalia dan Tanu dituntut menginvestasikan waktu untuk mempelajari *human management*. Meski demikian, keduanya bersyukur mempunyai mentor dan sistem yang dapat terus memberikan pencerahan dan arahan sehingga semangat pantang menyerah terus terbangun, serta *alignment* untuk mengatasi setiap kendala bersama-sama.

Langkah ke depan difokuskan untuk menuju target berikutnya, yaitu menjadi *leader* besar di Indonesia dengan peringat *Team Elite Platinum* dan *Circle of Excellence*. Pencapaian *Executive Brand Director* menjadi landasan awal yang sangat penting bagi Favalia dan Tanu karena peringkat ini salah satu pembuktian bahwa sesuatunya dapat dicapai dengan bekerja keras, fokus dan terencana dengan baik.

Sebagai tanggung jawab kepada para *downline* sebagai mitra bisnis, serta melihat peluang bisnis yang menarik, maka pasangan ini akhirnya menjalankan Nu Skin sebagai bisnis utama yang tidak bisa dilakukan secara setengah hati. Dengan selalu berkoordinasi dan memantau secara ketat pencapaian grup setiap generasi di bawah, peringkat *Executive Brand Director/Blue Diamond* pun berhasil diraih.

Tak hanya visi tentang bisnis, kegiatan sosial yang menjadi salah satu aktivitas Favalia dan Tanu juga menemukan wadahnya di Nu Skin. Keduanya berkesempatan





BERSAMA KESULITAN, SELALU ADA KEMUDAHAN



New Executive Brand Director

Febriana Indriasari & Dr Indra Candra Manikam

Lahir dari keluarga PNS sebagai sulung dari 3 bersaudara, Febi – demikian ia kerap disapa -- menghabiskan masa sekolah di kota kelahirannya, Purworejo. Sedari kecil, Febi melihat ibunya sebagai sosok pekerja keras yang ingin memberikan pendidikan terbaik bagi anak-anaknya. Dari sang ibu, Febi belajar tentang kerja keras, tidak menyalahkan waktu dan menghargai sebuah kesempatan.

Setelah lulus sebagai sarjana Teknik Kimia Febi memulai kiprahnya sebagai *entrepreneur*. Berbagai bidang usaha pernah dijalannya, hingga akhirnya ia masuk ke dalam bisnis salon dan spa Muslimah. Bisnis ini berkembang hingga memiliki beberapa cabang di seluruh Indonesia.

Febi mengembangkan beberapa unit usaha lainnya di bidang pariwisata, optik kacamata dan kesehatan. Tak hanya berbisnis, Febi juga seorang aktivis sosial. Ia memiliki yayasan di bidang pendidikan, sosial, kemanusiaan dan pemberdayaan ekonomi.

Febi mengenal Nu Skin lewat ageLOC Galvanic Spa. Ketertarikannya pada *beauty device* mungil ini membuatnya bergabung dengan Nu Skin.

Hasil yang baik dari penggunaan ageLOC Galvanic Spa mendorong Febi untuk mempelajari perusahaan, teknologi, produk, dan sistem bisnis Nu Skin.

Perjalanannya di bisnis Nu Skin terhitung cemerlang, namun sempat terhenti ketika ia memutuskan untuk fokus mengurus bisnis konvensional. Padahal Febi berhasil menjadi Star, menjadi Star Creator.

Dengan keyakinan penuh, ia memutuskan untuk kembali *all out* di Nu Skin dengan misi baru untuk menebar manfaat bagi banyak orang melalui produk dan bisnisnya – dan menjadi *Force for Good* bagi sesama. Saat berfokus pada pengembangan spiritual tim, maka dari situ terjadilah momentum pertumbuhan hingga berhasil mencapai peringkat *Executive Brand Director*.

Dorongan terbesar Febi untuk menekuni bisnis Nu Skin adalah bisa membantu banyak orang lewat produk dan peluangnya, serta mendapatkan benefit secara finansial. Ia juga menemukan *lifestyle* yang lebih baik dan lebih sehat, serta pengembangan diri melalui Nu Skin.

Memandang positif setiap permasalahan membuatnya tidak pernah menganggap sebuah kesulitan sebagai hambatan, melainkan sebuah tantangan untuk pengembangan diri. Saat menemukan masalah, Febi memilih untuk mengingat alasannya ada di bisnis ini yang tak lepas dari ibadah dan kebermanfaatannya. Mengingat orang-orang yang sudah diajaknya dan melihat bagaimana mereka bisa merasakan apa yang dirasakannya serta mencapai apa yang dicapainya membuatnya kembali mantap melangkah.

Bagi Febi, pencapaian peringkat *Executive Brand Director* adalah sebuah pertanda bahwa organisasi telah bertumbuh dan banyak orang yang terubahkan kehidupannya baik



dari sisi finansial, kesehatan, penampilan, pengembangan kepribadian, *mindset*, serta spiritual. Bercita-cita untuk menjadi *leader* yang semakin berdampak dan bisa mensukseskan tim-tim yang ada di organisasinya, tekad Febi selanjutnya adalah menjadi *Presidential Director*.





BERANI BERMIMPI DAN BERBAGI DENGAN SESAMA MAMPU MEMBUAT HIDUP MENJADI BAHAGIA DAN BERMAKNA.



New Executive Brand Director

Fenny Ira Marlina

Lahir dan besar di Surabaya sebagai sulung dari 4 bersaudara. Orang tuanya sangat memprioritaskan pendidikan dan mendukung anak-anaknya untuk memiliki keterampilan selain pendidikan akademis. Di usia 9 tahun, keinginan Fenny untuk bisa bermain piano bersambut. Ayah dan ibunya membelikannya piano dan mendukungnya untuk belajar electone.

Memasuki masa SMA, Fenny tak ingin menysia-nyiakan keterampilan yang dimilikinya. Ia mulai mencari uang dengan menjadi guru les privat piano dan electone. Meski tidak banyak, bangga sekali rasanya bisa mendapat uang dari hasil kerja sendiri.

Perkenalannya dengan Nu Skin adalah melalui ageLOC TR90 dan Ultimate Duo, Fenny merasakan perubahan dalam hal kesehatan, yang kemudian menjadi titik awal perjalanan dan perjuangannya bersama Nu Skin.

Sebagai pribadi yang tidak cukup percaya diri untuk berbicara di depan orang banyak, Fenny kerap merasa dirinya tidak berbakat di bisnis Nu Skin. Bukan sekali atau dua kali ia terpikir untuk menyerah. Namun banyaknya kehidupan yang harus dipastikannya untuk berubah menjadi lebih baik menjadi alasan yang kuat bagi Fenny untuk sukses di bisnis ini. Itulah yang selalu berhasil membuatnya bangkit setiap kali mengalami kesulitan.



Bagi Fenny pencapaian Executive Brand Director ini bukan hal mudah. Keringat dan air mata mewarnai perjuangannya. Namun upline, tim, dan orang-orang di sekitar Fenny tak putus mendukungnya. Keberhasilan mencapai title ini menjadi penanda semakin banyaknya kehidupan orang-orang yang berubah dan bertransformasi menjadi lebih baik dalam timnya.

Hal yang tak henti disyukuri ibu dari dua anak ini adalah kesempatan yang dianugerahkan Tuhan kepadanya untuk memberi inspirasi bagi orang lain. Perjalanan di Nu Skin memberinya bukti bahwa berani bermimpi adalah poin terpenting untuk bisa membuat hidup menjadi bermakna. Tidak ada kata terlambat untuk memulai, yang terpenting mau berjuang untuk maju dan tidak pernah berhenti.

Bersiap untuk pencapaian dan mimpi selanjutnya, Fenny memiliki keinginan membawa timnya untuk meraih peringkat *Presidential Director* bersama-sama, di panggung besar Nu Skin. Ia bertekad untuk menjadi sosok *Presidential Director* yang kuat, tangguh, beretika, berintegritas, dan tetap rendah hati.





EXECUTIVE BRAND DIRECTOR MERUPAKAN TITIK KEPEMIMPINAN YANG SANGAT MENANTANG

New Executive Brand Director

Fergie Raktion & Bernago

Pasangan Fergie dan Bernago adalah sulung di keluarga berlatar belakang pebisnis konvensional yang lahir dan besar di Surabaya. Bernago tumbuh dengan tujuan hidup jelas yaitu menjadi orang kaya. Sedangkan Fergie dibesarkan oleh orang tua yang mengharapkan anaknya menjadi dokter.

Komitmen Fergie untuk memenuhi harapan orang tua membuatnya menyelesaikan studinya, namun di sisi lain, iapun tertarik untuk berbisnis setelah lulus kuliah. Selepas kuliah dan lulus sebagai dokter, Fergie pernah mencoba berbagai hal seperti bekerja di sebuah klinik kecantikan di Surabaya, hingga membuka franchise di bidang kuliner meski tidak bertahan. Mengenal Nu Skin dari referensi teman sekolahnya, Fergie yakin untuk menjalankan

bisnis Nu Skin setelah mencoba ageLOC Galvanic Spa dan melihat langsung manfaatnya, terlebih melihat peluang bisnis Nu Skin. Namun meski tidak mulus langkahnya karena penolakan terjadi bahkan dari lingkaran terdekat yaitu keluarga dan teman, Fergie dan Bernago menganggap reaksi negatif yang diterima adalah bagian dari resiko pekerjaan. Tidak perlu dimasukkan hati.

Membuat keputusan bulat untuk menjadi Executive Brand Director dan menyelaraskan antara keinginan dan keharusan menjadi pembuka untuk keduanya berhasil sampai pada peringkat tersebut. Keinginan untuk memuliakan Tuhan dan berdampak ke

kehidupan banyak orang merupakan dorongan terbesar untuk sukses.

Dalam perjalanannya, Fergie dan Bernago menemukan titik tersulit yang dialami yaitu melawan diri sendiri, menurunkan ego untuk menerima orang apa adanya, serta terus bersyukur. Saat menghadapi kendala, pasangan ini menjaga semangat dengan tetap fokus dan berpikir positif. Berkonsultasi dengan *upline* juga selalu dilakukan untuk mendapatkan masukan dan tak lepas mengingat alasan memulai bisnis dan hasil-hasil yang ingin dicapai.

Sederet target selanjutnya telah dicanangkan, yaitu menjadi Team Elite Platinum 4 Star Creator dan pemenang BDM Challenge tahun ini serta Circle of Excellence di tahun 2022. Dengan target itu, keduanya menghidupi mimpi yang berbeda. Keduanya berupaya untuk mewujudkannya.





UNTUK BISA MAJU, FOKUS SAJA KE HAL YANG BENAR.



New Executive Brand Director

Gabriel Steven Harjanto & Rudy Harjanto

Sulung dari 3 bersaudara ini adalah sosok anak muda yang terbiasa fokus terhadap apapun yang dikerjakannya. Menghabiskan masa kecil di Jakarta, sejak kecil Gabriel dididik untuk menunjukkan prestasi terlebih dulu jika meminta sesuatu dari orang tuanya. Ini membuatnya tidak pernah takut bekerja keras dan tak mudah mengeluh seberat apapun kondisi yang dihadapinya.

Lulus sebagai sarjana Teknik Mesin, Gabriel sempat menjadi karyawan sebuah perusahaan swasta sebelum ia melanjutkan bisnis keluarganya di bidang otomotif. Mengenal Nu Skin melalui produk weight management ageLOC TR90, Gabriel sukses bertransformasi dan mendapatkan hasil yang sangat baik.

Merasa gembira dengan transformasi yang didapatnya, Gabriel semakin yakin untuk menekuni Nu Skin karena ia melihat ujung dari bisnis yang ditawarkan adalah kehidupan yang diinginkannya.

Ia langsung mengambil keputusan untuk *full heart* di bisnis ini, karena Nu Skin membantunya untuk mempercepat apa yang ia inginkan dalam hidup. Kebulatan tekadnya membuat Gabriel menyikapi setiap penolakan dengan terus maju untuk menciptakan *success story*.

Dorongan terbesar Gabriel untuk sukses di Nu Skin adalah keinginan untuk membuat kedua orang tuanya bangga. Sempat

struggling dalam perjuangannya untuk naik dari peringkat *Senior Brand Director/Diamond* ke *Executive Brand Director/Blue Diamond*, ia kembali mengingat alasannya berjuang di Nu Skin dan berhasil bangkit.

Selalu fokus ke hal yang benar dan tidak memperbesar ketakutan dan kekuatiran dalam hidup adalah hal yang dilakukannya untuk bisa terus maju. Seperti kata pepatah, *Life is 10% what happens to you and 90% how you react to it*. Gabriel bertekad tidak akan berhenti di titik ini dan akan terus menciptakan para *Executive Brand Director* baru di jaringannya.

Menjadi *Executive Brand Director* hanyalah awal dari hal yang lebih luas. Mimpi terbesarnya adalah menjadi kebanggaan orang tua. Satu hal lagi yang menjadi mimpinya adalah masuk majalah Forbes.

Pencapaian ini bukan karena dirinya kuat dan gagah, melainkan berkat kerja sama tim yang luar biasa dan pantang menyerah. Yang dilakukannya adalah setiap hari ia fokus untuk membantu minimal 1 orang lagi untuk mencapai *goal* dan meningkatkan kualitas hidupnya dengan fokus pada pertumbuhan pribadi mereka masing-masing. Dan Gabriel akan terus melakukannya. *Believe in the beginning, persist till the end.*





SELALU TARUH HARAPANMU PADA TUHAN



New Executive Brand Director

Hermas Puspito & Daniella Prima Mustika

Hermas dan Tika adalah pasangan yang memiliki karakter yang sangat berbeda. Sejak kecil Hermas sering ikut lomba, sehingga ia terbentuk menjadi sosok yang suka berbicara di depan umum. Tika istrinya lebih pendiam, namun memiliki kelebihan dalam membimbing dan memahami orang lain.

Melihat orang tuanya yang berprofesi sebagai pendidik (guru) membuat Hermas memiliki pola pikir bahwa pendidikan sangat penting, bahkan dalam bisnis. Ia memahami berbisnis adalah tentang bagaimana melakukan edukasi kepada masyarakat, baik tentang produk maupun bisnisnya. Lulusan Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Marketing, Hermas pernah bekerja di konsultan riset *marketing* dan

sejak tahun 2011 aktif membangun bisnis *online* yang bergerak di bidang edukasi bisnis. Tika, Apoteker lulusan salah satu universitas di Jakarta yang memiliki pengalaman di bidang sales dan marketing di perusahaan distribusi farmasi dan alat kesehatan, juga membantu sebagai editor dan *ghostwriter* di perusahaan tersebut.

Mengenal Nu Skin saat diundang mengisi *training* mengenai *digital marketing* membuat Hermas banyak terpapar dengan para *leader* Nu Skin dan tertarik dengan kelebihan yang ada di bisnis ini.

Mendapat penjelasan mengenai *marketing plan* dan produk-produk Nu Skin secara *detail* membuat Hermas jatuh cinta dan

bersama istri mengambil keputusan untuk menjalankan bisnis Nu Skin.

Keduanya bisa melihat peluang besar yang ada di bisnis Nu Skin hingga bagaimana bisnis ini harus dikembangkan. Saat mengalami berbagai penolakan ketika merekrut partner bisnis maupun menawarkan produk, mereka cuma berpikir pasti ada orang-orang yang memang membutuhkan peluang bisnis dan produk Nu Skin. Tantangannya adalah bagaimana mencari orang-orang yang tepat ini; orang-orang yang juga melihat potensi bisnis dan produk Nu Skin dengan melakukan edukasi pada pasar yang dituju.

Bukan hal mudah karena hampir separuh organisasinya rontok tahun lalu. Hermas dan Tika harus mencari cara untuk melakukan bisnis ini secara *online* untuk diduplikasi oleh tim-tim mereka. Keduanya bersyukur Nu Skin sangat siap dengan sistem *online*-nya sehingga memudahkan dalam mengajarkan tim untuk mulai menjalankan bisnis dengan memanfaatkan program dan pelatihan yang dilakukan perusahaan secara *online*. Ternyata kondisi ini mampu mendongkrak pertumbuhan hingga Hermas dan Tika bisa mencapai posisi *Executive Brand Director*.

Satu hal yang diyakini saat menjalankan bisnis adalah setiap bisnis memiliki *market*-nya sendiri. Yang harus dilakukan adalah melakukan pekerjaan semaksimal mungkin sambil terus berdoa agar dipertemukan dengan orang-orang yang tepat, yaitu orang-orang yang mau dibantu, baik itu melalui bisnis Nu Skin atau produk-produknya.

Hermas selanjutnya menargetkan untuk bisa membantu lebih banyak orang dalam organisasinya, bukan hanya dari sisi ekonomi, tetapi juga untuk bisa menjadi



versi terbaik dari dirinya. Mimpi terbesar Hermas dan Tika adalah menjadi pribadi yang memiliki dampak yang baik dan menginspirasi orang lain.

Pencapaian *Executive Brand Director* adalah tentang tim-tim yang tak kenal lelah berjuang untuk *goal*-nya, bekerja keras meningkatkan kapasitas diri dan mengembangkan bisnis. Membantu mereka mencapai apa yang diinginkan berhasil membawa pasangan Hermas dan Tika mencapai peringkat *Executive Brand Director*.





***SUCCESS DOES NOT COME
TO YOU, YOU GO TO IT.***



New Executive Brand Director

Iryuvita Januarizka Putri Radjamin & Hata Firmansyah, S.E.

Yuvi menghabiskan masa kecil di Surabaya. Sebagai anak tertua dengan empat adik, ia mengalami banyak dinamika kehidupan yang menjadikannya sosok yang tangguh. Ia memegang peran ganda, yaitu sebagai kakak dan berusaha mengayomi adik-adiknya sebagai pengganti orang tua perempuan.

Papanya yang bekerja di perusahaan Jepang dan banyak di antara keluarganya yang mengalami didikan Belanda sangat berpengaruh dalam membentuk Yuvi menjadi sosok yang sangat disiplin.

Lulus sebagai sarjana Ekonomi Manajemen, ia merantau ke Jakarta dan melanjutkan S2 Keuangan Di Jakarta pula ia menetap

bersama suami selama tiga tahun sebelum kembali ke Surabaya.

Dari seorang teman TK, Yuvi mengenal program ageLOC TR90 yang membawanya bertransformasi. Berawal dari iseng, Yuvi menemukan peluang bisnis Nu Skin yang menarik. Perubahan yang dialaminya membuat banyak orang tertarik untuk mengikuti program ageLOC TR90. Di saat yang sama, ibu tiga anak ini tengah membantu suaminya memulai usaha restoran.

Karakter Yuvi yang cuek memudahkannya mengatasi reaksi negatif yang diterima saat menjalankan bisnis Nu Skin. Ia bisa

mengabaikan apa omongan orang, meski teman dekat sekalipun. Yuvi melihat penolakan sebagai media pembelajaran, yang membuatnya kuat dan belajar banyak agar tidak ditolak lagi di kemudian hari.

Keinginan memberikan yang terbaik untuk anak-anak menjadi 'Why' yang kuat bagi Yuvi untuk sukses di bisnis ini. Banyak mimpi yang ingin dicapainya melalui platform Nu Skin dan perlahan ia yakin bisa mewujudkannya.

Menangani tim yang semakin besar dan bertemu dengan berbagai macam orang bisa jadi adalah hal yang sulit. Namun hal itu juga akhirnya yang membuat Yuvi terus belajar untuk memahami berbagai karakter



orang. Kuncinya *never stop learning* karena orang yang sukses adalah orang yang tidak berhenti belajar dan bisa beradaptasi dalam perubahan.

Segera menyelesaikan kualifikasi *Team Elite* menjadi target Yuvi berikutnya. Ia bertekad untuk terus berjuang di Nu Skin hingga meraih *pin title* tertinggi dan menjadi leader yang baik bagi timnya.

Memiliki mimpi besar untuk membawa suami untuk fokus bersama membangun bisnis, pencapaian *Executive Brand Director* merupakan satu langkah untuk mewujudkannya, sekaligus menjadi tanggung jawab karena ada banyak orang di tim yang harus ia bantu untuk turut meraih sukses.

**IT DOESN'T MATTER HOW
FAR IT TAKES TO REACH A
GOAL, WHAT MATTERS IS
HOW FAR YOU GROW
IN THE PROCESS.**



New Executive Brand Director

Laura Olivia Ramadhona & Bayu Putra Susila

Lahir dan besar di tengah keluarga dengan latar belakang yang berbeda, Laura dan Bayu ditempa oleh pengalaman yang kemudian membentuk keduanya.

Masa SMA yang dijalannya dengan jauh dari orang tua, minim fasilitas, di bawah pola pengasuhan kakek nenek yang keras menempa Laura menjadi pribadi mandiri dan berkemauan keras. Ia sadar harus rajin belajar dan segera lulus kuliah agar bisa bekerja di perusahaan terbaik.

Bungsu dari dua bersaudara, Bayu lahir dan besar di Jakarta. Laura lulus sebagai Sarjana Teknik Industri. Selepas kuliah, ia bekerja selama 6 tahun di sebuah perusahaan multinasional di Indonesia. Karirnya cemerlang dan dipercaya untuk menangani

pengadaan kemasan (*packaging procurement*). Lulus dari jurusan Hukum, Bayu menjadi pengacara di salah satu firma hukum di Jakarta, dan membangun beberapa bisnis, antara lain breeding dan pelatihan anjing pelacak unit K-9 untuk pengamanan hotel, distro, dan lain-lain.

Di pertengahan tahun 2012, seorang teman memperkenalkan Laura pada ageLOC Galvanic Spa. Ia pun menggunakan ageLOC Galvanic Spa untuk perawatan wajah dan perubahannya signifikan sekali hingga semua rekan kerja menyadari penampilannya yang berbeda. Rasa ingin tahu mendorong Laura untuk mempelajari lebih banyak tentang Nu Skin dan teknologinya, hingga ia menemukan bahwa Nu Skin juga

memproduksi suplemen kesehatan. Hasil yang baik dalam mengkonsumsi produk Nu Skin, baik dalam hal kesehatan dan penampilan, serta penghasilan tambahan yang didapat, membuat Laura yakin untuk sharing tentang produk Nu Skin ke teman dan keluarga, dan memutuskan menjalankan bisnis Nu Skin.

Perkembangan itu pula yang mendorong Bayu untuk turut mempelajari tentang Nu Skin. *Marketing plan* yang dinilainya menarik serta peluang yang besar untuk bisa dijalankan hingga masa pensiun dan bisa diwariskan pada anak-anak memikat hati Bayu.

Laura dan Bayu memutuskan memilih Nu Skin sebagai jalan hidup dalam membangun impian, dan sepakat untuk tidak pernah balik arah atau menyerah apapun kondisinya. Jadi ketika mengalami penolakan, cibiran atau hal-hal yang tidak menyenangkan, keduanya saling menguatkan satu sama lain, dan percaya betul bahwa orang lain bisa berkomentar negatif hanya karena mereka belum melihat apa yang ada di bisnis ini.

Bagi Laura dan Bayu, dorongan terbesar di bisnis Nu Skin adalah orang tua, anak-anak serta tim. Merekalah 'Why' yang terus mendorong keduanya berjuang dan melewati setiap proses jatuh bangun dalam bisnis Nu Skin.

Menjadi *Team Elite* dan mencetak 50 *Executive Brand Partner* di tahun 2021 ini menjadi target selanjutnya Laura dan Bayu. Keduanya terus menghidupkan mimpi terbesar mereka, yaitu mencapai status *Circle of Excellence*. Dan pencapaian *Executive Brand Director* ini, lebih dari sekedar *title* dan *income*, merupakan proses panjang menjadi pribadi yang lebih baik, orang tua yang lebih baik, serta pemimpin yang lebih baik untuk mewujudkan mimpi besar itu.





**JANGAN MENYERAH.
KITA SEMUA LUAR BIASA,
DAN KITA PASTI BISA**



New Executive Brand Director

Linawaty & Datia Suhardiman

Dari ibu rumah tangga menjadi pebisnis. Itulah Linawaty, anak kelima dari 7 bersaudara kelahiran Medan, Sumatera Utara. Papanya dulu adalah kontraktor, sedangkan mamanya seorang ibu rumah tangga. Dari sang mama, Linawaty mendapatkan didikan bahwa hidup itu harus mandiri dan bisa bertanggung jawab atas diri sendiri.

Bersekolah hingga lulus SMA, Linawaty kemudian menjalani pernikahan dan fokus mengurus rumah tangga dan anak-anak selama 14 tahun. Perkenalannya dengan produk pengelolaan berat badan ageLOC TR90 memberinya transformasi dengan hasil yang luar biasa. TR90 menjadi pintu pembuka bagi Linawaty untuk mengenal Nu Skin dan bisnis yang mengubah hidupnya. "Saya tahu kenapa saya mengajak orang

itu, karena saya tahu dia harus sehat. Tetapi kalau dia menolak, saya cuma bisa kasihan padanya. Berarti dia masih kurang beruntung." Seperti itu Linawaty menyikapi penolakan yang diterimanya saat ia menawarkan produk-produk suplemen Nu Skin dan memprospek seseorang.

Berprinsip 'Just do it' dan belajar punya hati lebih besar serta memperbesar mimpi, Linawaty memiliki keinginan untuk memberikan yang terbaik bagi orang-orang yang ia cintai. Ia ingin menjadi teladan bagi anak-anaknya. Anak-anak jugalah yang menjadi dorongan terbesar baginya untuk bisa sukses di bisnis Nu Skin. Begitu juga sang mama, yang selalu mendampingi dan menunggunya untuk bisa sukses. Karenanya, saat hati dan tubuhnya lelah



dihempas berbagai penolakan, kesulitan dan tantangan dalam perjalanannya menuju kesuksesan, ia akan kembali mengingat apa yang diinginkannya dalam hidup, impiannya sedari kecil serta apa yang sudah ia janjikan kepada anak-anak. Dan yang paling penting, akan selalu diingatnya wajah penuh kasih sang mama.

Bagi Lina, hal tersulit adalah ketika harus membesarkan hati untuk mampu menghadapi berbagai macam karakter orang dan kondisi, serta menanggalkan faktor ego agar bisa menjadi manusia yang lebih baik. Tekadnya adalah sekali mengambil keputusan, harus terus fokus, konsisten bekerja keras dengan dedikasi penuh agar dapat meraih *goals*.

Meraih peringkat *Executive Brand Director* membuat Linawaty merasakan kebahagiaan dan *value* yang tak bisa digantikan dengan uang, yaitu ketika melihat teman-teman dalam tim serta orang-orang di sekitarnya ikut sukses.

FOKUS PADA APA YANG BISA KITA KONTROL, FOKUS PADA MIMPI DAN TUJUAN KITA.



New Executive Brand Director

Michael Christi Setiobudi & dr. Verawati Nur

Bungsu dari dua bersaudara, Michael lahir dari orang tua berlatar belakang karyawan yang mendidiknya untuk mengenal kerja keras sejak dini dan tidak mudah menyerah dalam mencapai apa yang diinginkan. Sedangkan orang tua Vera, yang merupakan wirausahawan mengajarkan anak-anaknya untuk jujur dalam kehidupan sehari-hari, dan selalu berpikir positif. Seperti juga Michael, Vera juga dididik untuk bekerja keras dan gigih dalam mencapai tujuan yang diinginkan, serta menyertakan doa dalam kesehariannya.

Pasangan muda ini memiliki latar belakang yang berbeda. Michael adalah sarjana Teknik Elektro bidang Telekomunikasi. Selepas kuliah, ia bekerja sebagai *Telco Engineer*

dan *IT consultant*. Vera adalah dokter umum yang berkarir sebagai senior manager di perusahaan farmasi multinasional. Keduanya mengenal Nu Skin melalui program *weight management TRA* (versi sebelum *ageLOC TR90*). Melalui momen itu, Michael dan Vera bertemu dengan para mentor yang tidak hanya membantu keduanya bertransformasi menjadi lebih sehat, tetapi juga bertumbuh dan mengalami perubahan karakter dan pola pikir.

Michael dan Vera yakin untuk menjalankan bisnis Nu Skin karena tak hanya soal finansial, melalui platform ini keduanya bisa mendapatkan fleksibilitas yang diinginkan, yaitu dalam hal waktu.



Melalui Nu Skin, pasangan ini berharap dapat membahagiakan kedua pasang orang tua mereka dan membuat mereka bangga atas sukses yang diraih anak-anaknya. Keduanya juga berharap memiliki banyak waktu untuk melihat pertumbuhan dan perkembangan buah hati mereka.

Ibarat makanan sehari-hari, penolakan kerap mewarnai perjalanan Michael dan Vera di Nu Skin. Namun fokus mereka pada tujuan yang ingin dicapai, bukan pada reaksi negatif yang didapat. Pasangan muda ini percaya selama mereka melakukan sesuatu yang baik kepada orang lain dengan tulus, orang-orang yang menolak pasti dapat merasakan ketulusan itu dan kelak akan mencari mereka karena tak ada orang yang mampu menolak ketulusan hati.



Waktu mengambil keputusan yang besar, tantangan yang dihadapi pun semakin besar. Namun keinginan yang bulat untuk sukses di Nu Skin mengantar pasangan ini menjadi *Executive Brand Director*.

Keluarga menjadi dorongan terbesar untuk bisa sukses di Nu Skin. Kedua pasang orang tua yang umurnya tidak muda lagi membuat Michael dan Vera berjuang melawan waktu untuk bisa segera sukses.

Hal yang dirasa sebagai momen terberat adalah ketika orang-orang yang dipercaya akan bisa sukses di bisnis Nu Skin menyerah untuk mencapai mimpinya. Awalnya Michael dan Vera merasa sulit untuk menerima, terlebih karena sudah investasi banyak waktu pada orang-orang tersebut. Namun keduanya menguatkan diri dengan selalu bersyukur tanpa pamrih, belajar untuk menerima dan kembali fokus pada tujuan. Mereka memilih untuk menjauhkan diri dari hal-hal negatif dan hanya fokus pada orang-orang yang positif dan bertahan untuk berjuang bersama.

Keinginan menjadi leader yang bisa menginspirasi banyak orang mengantar Michael dan Vera pada tujuan selanjutnya yaitu menjadi *Team Elite* dan menciptakan 2 *Executive Brand Director* dalam tim tahun ini. Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* menjadi bukti bisnis Nu Skin bisa dijalankan dan merupakan titik awal memulai sesuatu yang lebih besar dan lebih mulia.



**SUCCESS IS NOT AN
ACCIDENT, SUCCESS
IS ACTUALLY A CHOICE
-STEPHEN CURRY-**



New Executive Brand Director

Nabila Rifqiah, S.E & Syahril Yanuar Chapri

Nabila Rifqiah atau akrab disapa Bella adalah anak tunggal yang lahir dan besar di Surabaya. Meski anak tunggal dari kecil ia tidak dididik untuk manja dan bisa mendapat segala sesuatu dengan mudah. Saat SMA, ia diberi ayahnya mobil. Saat itu ayahnya berkata, Jika terjadi sesuatu apapun dengan mobil ini, adalah tanggung jawabmu. Maka saat mobil itu mogok, ban kempes, diserempet, Bella menyelesaikan masalah sendiri tanpa memberi tahu orang rumah. Dengan didikan keras dari mama dan ayahnya, ia tumbuh mandiri, tidak bergantung, dan bisa memecahkan masalah.

Bergelar Sarjana Ekonomi dari sebuah perguruan tinggi swasta di Surabaya,

sebelum menjalankan Nu Skin ia menjalankan usaha ayahnya di bidang kulit. Ia juga memiliki online shop pakaian. Pada saat bersamaan, Bella mengenal produk inovatif Nu Skin melalui seorang teman dekat. Ketika melihat Nu Skin juga memiliki peluang yang sangat besar, iapun memutuskan untuk ada di bisnis ini. Yang ia yakini adalah bahwa yang diinginkan sebagian besar perempuan tidak jauh dari kecantikan dan merawat tubuh.

Menghadapi penolakan, dicemooh, bahkan dihina oleh saudara dipandang Bella hal yang biasa. Yang terpenting baginya adalah ia hadir untuk memberikan solusi bagi semua orang. Bella bahkan melihat dirinya



dan semua yang ada di platform Nu Skin adalah miracle bagi banyak orang. Itu pula yang membuatnya terus maju, terus percaya, dan terus memberikan harapan bagi banyak orang, dengan dukungan dari keluarga intinya.

Dorongan yang melatari tekad Bella untuk sukses di Nu Skin berasal dari anak dan mamanya, orang tua satu-satunya yang ia miliki. Dulu sebagai ibu rumah tangga biasa, ia tidak pernah dan takut untuk memiliki goals, tapi di platform ini ia bisa dan mampu mewujudkannya.

Pernah menemukan titik tersulit di bisnis ini, Bella hampir berhenti dari Nu Skin. Tapi dukungan orang terdekat serta tim yang

terus memberikan kepercayaan membuatnya tetap bertahan. Sebuah keputusan yang tak henti ia syukuri, dan hingga kini kerap membuatnya menangis haru. Timnya, beserta mimpi-mimpi serta kepercayaan yang digenggamnya dari mereka membuat semangatnya selalu menyala dan pantang menyerah.

Menjadi *Team Elite*, serta *Team Elite Platinum* dan *Circle of Excellence* adalah target Bella selanjutnya. Dengannya, ia berharap mewujudkan mimpi terbesarnya yaitu membantu timnya mewujudkan apa yang menjadi impian mereka dengan menjaga sikap untuk tetap menjadi pribadi yang positif, rendah hati dan berintegritas.



HIDUP TIDAK AKAN BERARTI APA-APA JIKA TIDAK PERNAH BERJUANG



New Executive Brand Director

Nike Noventa Erly Enda & Thomy Al Akbar Iswan

Sulung dari 3 bersaudara, Nike lahir dan menghabiskan masa kecil di kota tahu Kediri, Jawa Timur. Sejak kecil ia diajarkan papanya untuk jujur, berjuang, dan selalu berusaha menjadi yang terbaik. Berkat didikan itu, di usia dewasanya Nike selalu memotivasi diri untuk terus berjuang agar bisa sukses dengan tetap rendah hati.

Nike adalah sarjana S1 Ekonomi Akuntansi. Selepas kuliah, ia menjalani profesi sebagai banker selama 5 tahun, termasuk di antaranya, sebagai seorang *relationship manager* di sebuah bank swasta di Indonesia.

Pertemuan pertama Nike dengan Nu Skin terjadi melalui produk ageLOC LumiSpa meski saat itu ia belum berkomitmen

untuk menjalankan bisnisnya. Baru setelah mendapatkan transformasi yang baik pasca mengikuti program ageLOC TR90, Nike mulai fokus menjalankan bisnis Nu Skin.

Tak selalu respon positif yang didapatnya saat memperkenalkan tentang Nu Skin kepada seseorang. Namun Nike menjadikan penolakan sebagai motivasi untuk bisa sukses. Menurutnya, cibiran orang-orang tidak lebih penting dari pada 'why'-nya dalam menjalankan bisnis ini, yaitu keinginan memberikan kehidupan lebih baik dan terbaik untuk diri dan keluarga. Saat tiba di titik hampir menyerah, Nike selalu ingat lagi alasan itu, sehingga apapun yang terjadi tidak akan membuatnya mundur.

Untuk mencapai kesuksesan, Nike meyakini fokus sebagai kata kunci, disertai dengan upaya terbaik, didasari integritas, komitmen, dedikasi, dan konsistensi, berpikir positif dan selalu bersyukur kepada Tuhan. Pencapaian *Executive Brand Director* bagi Nike adalah *reward* untuk dirinya dan orang-orang yang ia sayangi atas dukungan mereka. Di atas semua itu, ia bersyukur Tuhan YME telah meletakkannya di titik ia berada saat ini. Dukungan mentor dan tim yang mempercayainya membuat Nike yakin untuk tidak pernah berhenti membantu mengubah hidup lebih banyak orang.

Sebuah keputusan besar jauh lebih penting daripada kerja keras. Nike telah membuat keputusan itu, dan mengisinya dengan bekerja secara cerdas.



***DON'T WAIT FOR SUCCESS
TO FIND YOU.
YOU SHOULD GO TAKE IT***



New Executive Brand Director

Redya Ayu Triutari & Adhi Kresno Condro

Redya dan Adhi adalah pasangan muda yang berprofesi sebagai dokter. Keduanya merupakan bungsu di keluarga, dan terdidik untuk berusaha terlebih dulu jika menginginkan sesuatu. Hal ini yang kelak membuat Redya menjadi sosok yang ingin terus bergerak maju dengan apapun kondisi yang dimilikinya.

Sebelum mengenal Nu Skin, Redya menjalani profesi sebagai dokter yang sedang dalam proses pendidikan dokter spesialis. Ia bertemu seseorang di kota kecil Klaten yang mengenalkannya pada produk Nu Skin. Saat pertama kali menghadiri convention Nu Skin, Redya terpukau dengan cerita sukses orang-orang di platform ini. Tanpa

sadar ia telah memvisualisasikan dirinya untuk bisa seperti mereka.

Tentu, langkah Redya tidak mudah. Saat ia berkomitmen untuk menjalani bisnis Nu Skin, tidak sedikit rekan, guru, bahkan saudara yang mempertanyakan keputusannya. Belum lagi berbagai penolakan yang datang dari rekan yang bahkan tidak disangkanya. Namun ia menanggapi dengan menganggapnya sebagai garam kehidupan yang justru akan menambah memori dan pelajaran dari kisah suksesnya kelak.

Keluarga menjadi dorongan terbesar bagi Redya untuk menekuni bisnis ini dengan serius. Saat melihat anak yang semakin

memerlukan sosok ibu di masa kecilnya, ia sadar harus bisa segera memiliki fleksibilitas dalam hal waktu. Hal tersulit yang dirasa Redya di bisnis ini adalah saat tim menjadi besar sedangkan waktu yang ia miliki untuk mereka terbatas. Ia harus memiliki manajemen waktu dan perencanaan yang matang. Dalam kondisi demikian, Adhi yang melihat keseriusan istrinya akhirnya turun tangan membantu dan turut membina tim bersama.

Menjaga semangat untuk tetap fokus pada tujuan dilakukan Redya dengan membayangkan fleksibilitas waktu bersama keluarga kecilnya serta mengingat kembali apa mimpi dari masing-masing orang di timnya. Tak ada kata menyerah, karena ada orang-orang yang telah mempercayakan diri mereka padanya.

Redya dan Adhi menargetkan untuk masuk dalam jajaran *Circle of Excellence*. Menghidupi mimpi besar untuk meraih fleksibilitas keduanya berkomitmen untuk membawa semakin banyak orang baik yang berintegritas ke platform Nu Skin.

Menjadi *Executive Brand Director* adalah bukti bahwa bisnis ini riil dan bisa dikerjakan. Pencapaian ini juga menjadi pembuka untuk mewujudkan mimpi besar mereka.





ORANG YANG TIDAK SEMPURNA JUGA BISA BERMANFAAT UNTUK ORANG BANYAK



New Executive Brand Director

Septi Hanum Wulansari & M. Rosyad

Sebuah pengalaman di masa kecil membuat Septi tumbuh menjadi orang yang sangat tidak percaya diri. Septi memutuskan untuk kuliah di jurusan Psikologi. Ia merasa harus memperbaiki *mindset* dan hatinya agar bisa menerima kondisi dirinya. Septi merasa ia harus berubah untuk menjadi lebih percaya diri dan menghargai diri sendiri.

Perlahan ia mulai bisa menerima dirinya apa adanya dan mencoba untuk melakukan hal-hal yang membanggakan orang tua. Septi bertekad untuk mandiri dan tidak bergantung pada orang lain. Setelah lulus, sulung dari 3 bersaudara ini merasa tertantang untuk menguji kemandiriannya dengan bekerja di luar pulau. Ia diterima bekerja sebagai

Supervisor HRD di Banjarmasin, Kalimantan Selatan.

Bertemu sosok pria yang kemudian menjadi suaminya di Kalimantan, tak butuh waktu lama bagi Septi memutuskan untuk menikah dengan M. Rosyad dan menjadi ibu rumah tangga.

Seorang teman mengenalkannya pada ageLOC Galvanic Spa dari Nu Skin. Kondisi wajah yang saat itu tengah bermasalah membuatnya tertarik dengan alat tersebut. Terlebih Septi mengetahui Nu Skin juga ada peluang bisnisnya. Setelah mempelajari produknya, ia membeli ageLOC Galvanic Spa. Ternyata hasilnya baik, dan ini membuatnya tertarik untuk mempelajari bisnis Nu Skin lebih lanjut.



Septi memulai bisnis Nu Skin dengan berbagai keterbatasan. Mulai dari *upline* yang jauh, tidak punya pengalaman menjual sama sekali serta kontak yang minim karena berada di perantauan, hingga rasa minder di dalam dirinya. Saat mengalami berbagai penolakan dalam bisnis, awalnya ia merasa terpuruk. Septi seakan merasa kembali ke masa lalu yang sudah dikubur dalam-dalam. Ia semakin minder dan terasing saat satu persatu teman-temannya menolaknya. Beruntung *upline* dan mentor-mentornya selalu mendukung saat Septi merasa *down*. Ia lalu memutuskan untuk bangkit dan kembali berjuang saat segala penolakan dan cibiran berdatangan.

Melewati jalan yang cukup panjang, Septi berhasil meraih peringkat Executive Brand Director. Tidak mudah bertahan jatuh bangun di Nu Skin, ia mengalami stagnasi dalam volume penjualan organisasinya. Septi memutuskan untuk melakukan perubahan besar dalam *mindset*-nya dengan membenahi hati dan pikiran untuk menjadi seorang Executive Brand Director. Menjalani bisnis



Nu Skin membuat Septi belajar untuk bisa segera bangkit ketika mengalami hal yang tidak menyenangkan, dan menjadi seseorang yang lebih tangguh. Septi memasang target untuk menjadi 2 Star Team Elite Platinum dan berupaya mewujudkan mimpi terbesarnya yaitu mengubah 1000 keluarga di Indonesia untuk bisa menjadi Brand Representative yang kuat.



**BE THE ANGEL FOR
YOURSELF, THEN BE THE
ANGEL FOR OTHERS**



New Executive Brand Director

Sri Suparni & Antyanti Widya Purwarini

Ibu dari dua anak, Sri Suparni adalah seorang pensiunan. Berasal dari keluarga yang bermukim di Kediri Jawa Timur, ia terbiasa mendapatkan sesuatu dengan tidak mudah. Ajaran yang sama ia terapkan pada anak-anaknya, termasuk si sulung Antyanti yang menjalankan bisnis Nu Skin bersamanya.

Kuliah di jurusan pendidikan guru sekolah lanjutan pertama (PGSLP), Sri kemudian melanjutkan hingga meraih sarjana Bahasa Inggris. Putrinya, Antyanti, adalah dokter umum yang menjalani dinas PTT di Kalimantan Timur. Ia kemudian melanjutkan dengan mengambil pendidikan dokter spesialis penyakit dalam.

Sri mengenal Nu Skin karena melihat transformasi teman anaknya di media sosial. Ia kemudian bertekad membelikan anaknya paket *weight management* ageLOC TR90. Setelah bertransformasi dengan bantuan program TR90, Anty *sharing* di media sosial dan membuat banyak orang tertarik mengikuti. Sri pun menyusul menggunakan program yang sama. Saat itu keduanya hanya berpikir ingin sehat dan *sharing* ke keluarga dan beberapa orang mengikuti.

Banyak orang mencibir pasangan ibu dan anak ini; mereka heran karena Sri membiarkan sang anak yang calon dokter spesialis penyakit dalam memilih menjalankan bisnis *multi-level marketing*. Tapi

Sri tak goyah dan tetap jalan karena yakin pilihannya itu tidak merugikan siapa pun. Baginya, penolakan adalah penerimaan yang tertunda.

Saat Sri dan Anty melihat banyak dari anggota tim yang belum mencapai impian, didorong alasan terbesar yaitu keinginan menjadi sebaik-baiknya manusia, keduanya lebih fokus membantu mereka mencapai mimpi-mimpinya. Dengan selalu mengingat apa yang menjadi 'Why' di bisnis ini, Sri dan Anty mempertahankan semangat apapun kondisi yang dihadapi. Hal tersulit adalah saat banyak konflik terjadi, namun ternyata penyebabnya hanya karena ego saja. Setelah mau menurunkan ego, semua menjadi lebih mudah.

Pencapaian *Executive Brand Director* hanyalah *pin title* dan bukan menjadi tujuan utama. Keberhasilan ini adalah untuk menunjukkan ke timnya untuk selalu bertumbuh agar mereka semua juga bisa mencapai mimpi-mimpinya. Dengan itu pula, Sri dan Anty berupaya mewujudkan.





**ONE TIME SUCCESS
IS NOT SUCCESS.
CONTINUOUSLY
SUCCESS IS REAL
SUCCESS**

New Executive Brand Director

Titik Cinthia Dewi & Arya Brima Nuansa

Titik lahir di Jayawijaya, Papua, dan menghabiskan 11 tahun masa kecilnya di Wamena, kota kecil di kaki gunung Puncak Jaya, gunung tertinggi di Indonesia. Masa SMP dan SMA dilaluinya di Madiun, mengikuti ayahnya yang berprofesi sebagai karyawan BUMN dan ibu yang merupakan guru SD. Di Papua.

Memiliki latar belakang sebagai dokter umum dengan studi lanjut Magister Biomedik (S2), Titik bekerja sebagai dosen di salah satu universitas negeri di Malang, juga sebagai dokter di 2 klinik dan tutor pengajar di bimbingan khusus calon dokter. Ibu satu orang anak ini membangun bisnis Nu Skin terlebih dahulu sebelum suaminya yang berprofesi sebagai Arsitek dan project

manager di perusahaan properti bergabung bersamanya.

Mengenal Nu Skin dari Natanael Untario, sahabat yang berlatar belakang dan berprofesi sama dengannya, Titik terkaget-kaget ketika dalam waktu 3 bulan Natanael yang dulunya gemuk berubah menjadi lebih proporsional dan terlihat lebih muda. Ketika mendengar cerita tentang program ageLOC TR90 dari Nu Skin, ia tidak langsung percaya karena sudah antipati dan skeptis dengan suplemen, terutama suplemen diet.

Butuh waktu satu tahun untuk membaca jurnal dan semua hal tentang ageLOC. Baru saat peluncuran ageLOC Y-Span Titik tertarik. Walaupun harganya tergolong mahal, namun

ia memiliki keyakinan bahwa semua orang butuh ageLOC. Peluangnya pun menarik karena saat itu belum banyak orang yang mengetahui tentang teknologi ini. Ia bertekad untuk maju terlebih karena meyakini Nu Skin sesuai syariat dengan telah mendapatkan sertifikat halal dan syariah baik untuk produk dan juga bisnisnya.

Dalam perjalanan bisnisnya, Titik menyikapi penolakan yang diterima dengan santai dan tidak pernah merasa ditolak. Ketika calon klien tidak ingin membeli saat ini, ia merasa mereka sedang menunda untuk berpikir. Kerap pula dianggap aji mumpung bahkan jual gelar, mengingat latar belakangnya di bidang kesehatan, Titik hanya menanggapi dengan senyum sambil menunjukkan hasil transformasi badan.

Momentum yang membuat Titik menjadi sangat serius di bisnis Nu Skin adalah ketika anak semata wayangnya yang berusia 4 tahun tidak bisa bermain bersama dan mendapatkan perhatian penuh orang tuanya.

'Why' Titik dan Brima di bisnis Nu Skin adalah anak, lalu orang tua. Hal terberat bagi Titik adalah ketika ia harus bayar harga di depan. Ada masa ia harus membawa anaknya ke



semua meeting supaya bisa bersama lebih lama. Malam hingga subuh, tak jarang harus naik kereta ekonomi antar kota. Banyak orang mencibir dan meragukannya, termasuk orang tua yang sedang ia perjuangkan masa pensiunnya. Semua dilakukan Titik untuk sukses. Karena tidak ada orang sukses karena hadiah.

Sukses adalah hasil perjuangan untuk terus fokus bekerja keras, dedikasi dan komitmen penuh.. Dan Titik tahu, di Nu Skin perjuangan itu akan membawanya pada hidup yang pasti berubah. Kuncinya adalah *belief* dan persisten, juga selalu dekat dengan orang yang *mindset*-nya sukses karena 5 orang terdekat kita menentukan seperti apa kita.

Titik menargetkan untuk selanjutnya menjadi *Team Elite Platinum*. Ia ingin menjadi inspirasi bagi orang-orang yang belum percaya bahwa bisnis MLM yang dikerjakan dengan integritas bisa membawa kepada kesuksesan. Mimpi terbesar Titik adalah menjadi Muslimah berpengaruh di Indonesia. Menjadi *Executive Brand Director* hanya pengingat bahwa ia sudah semakin dekat dengan *goal*-nya, dan memiliki kewajiban yang lebih besar untuk lebih meluaskan hati dan menerima banyak hati yang sedang dititipkan Allah kepadanya.



SEBELUM MENEMUKAN KESUKSESAN TERBESAR, ANDA AKAN MENGHADAPI TANTANGAN TERBESAR. HADAPILAH.



New Executive Brand Director

Wirda & Andhika Pradana

Wirda dididik di tengah keluarga yang disiplin serta sangat mementingkan nilai akademis. Masa kecilnya penuh dengan kegiatan belajar, dari pagi sampai malam, dan membentuknya menjadi seorang pembelajar. Bermukim di kota Jember, ayahnya yang seorang PNS dokter mendidik Wirda dan tiga saudaranya dengan keras dan otoriter. Untuk mendapatkan sesuatu, ia harus menunjukkan prestasi terlebih dulu ke orang tua.

Masa kecil yang sangat indah dijalani Dhika di Jakarta. Ia dikelilingi orang-orang yang sangat mencintai dan menyayanginya. Meski demikian, ia dididik sang mama untuk mandiri.

Sampai saat ini, Dhika selalu mengingat etos kerja papanya yang membanting tulang pagi sampai malam demi kehidupan keluarga.

Sebagai sarjana Psikologi, Wirda pernah bekerja di berbagai bidang, antara lain marketing, penulis, agen asuransi, juga penguji psikotest. Sedangkan Dhika yang sejak SD sampai SMA bersekolah di sekolah negeri di Jakarta, karena drop out saat kelas 2 SMA dan tidak meneruskan lagi. Kehidupan remaja Dhika setelah drop out diisi dengan berdagang kecil-kecilan dan berlanjut dengan bekerja sebagai fotografer, video editor, agen asuransi dan properti serta berbisnis.

Wirda dikenalkan pada Nu Skin oleh adik kelas semasa kuliah. Ia mengawali dengan menggunakan ageLOC Galvanic Spa dan AP24. Yang membuatnya yakin terhadap Nu Skin adalah perusahaannya yang kredibel, produk yang bagus, serta *culture* dan lingkungan yang positif. Semakin mengenal Nu Skin, semakin ia jatuh cinta.

Sebuah acara yang dihadapinya membuat Wirda menemukan 'AHA moment'. Di situ pertama kalinya ia mendengarkan presentasi bisnis *direct selling* yang tidak menjanjikan bagus-bagusnya saja, tapi juga memperlihatkan perjuangan dan proses untuk bisa meraih *goals*. Di situ juga ia akhirnya menemukan apa yang salah dari yang dilakukannya selama ini, yaitu belum melibatkan Tuhan dalam setiap yang ia kerjakan. Saat itu ia menyadari, pantas saja meski dulu sudah kerja keras, tapi belum mendapatkan hasil yang sesuai.

Keinginan Wirda untuk mengunjungi Jepang, negara impiannya sejak kecil, yang sempat dikuburnya dalam-dalam, ketika mendapat kesempatan untuk ikut berkualifikasi dalam success trip Tokyo, Wirda merasa itulah saatnya berjuang untuk mendapatkan impiannya. Keberhasilan memenuhi kualifikasi untuk trip Tokyo membuat Wirda selalu bersemangat untuk mengejar semua program yang Nu Skin tawarkan.

Bagi Wirda, titik tersulit adalah, pertama, mengelola kekecewaan dan belajar untuk bersikap legowo. Yang kedua, ia menghadapi situasi di mana ia sangat ingin lari mengejar goal dengan semangat membara, tapi kondisi tubuhnya sedang tidak sehat. Yang bisa dilakukan adalah bertawakkal, memasrahkan semua kepada Allah setelah menjalankan ikhtiar menjalani prosesnya dengan maksimal.



Saat lelah diterpa banyak tantangan, Wirda selalu ingat kembali ada banyak orang di organisasinya yang butuh dibimbing untuk bisa mencapai goal mereka. Menjadi *Team Elite*, pemenang *BDM Challenge* dan *4 Star Creator* Moskow adalah target selanjutnya dan menjadi jalan untuk mewujudkan mimpi terbesar Wirda dan Dhika, yaitu bisa berdampak dan bermanfaat bagi banyak orang.



MENJADI *EXECUTIVE BRAND DIRECTOR* ADALAH ALARM PENGINGAT UNTUK DIRINYA AGAR MENJADI IBU YANG LEBIH BAIK UNTUK KELUARGA DAN TIM, KARENA TANGGUNG JAWAB SEMAKIN BESAR.



New Executive Brand Director

Wiwin Pramulia & Mala Ratinah

Wiwin Pramulia lahir dan besar di kota Bengkulu. Selepas kuliah, lulusan Fakultas Ekonomi ini bekerja sebagai staf keuangan di sebuah perusahaan swasta. Melalui media sosial seorang teman, ia mengenal Nu Skin. Ia kemudian mempelajari data, baik produk maupun bisnisnya, dan melihat prospek cerah dari peluang bisnis Nu Skin. Yakin menjadikan Nu Skin sebagai kendaraan bisnis untuk membantunya meraih impian, ditambah keinginan untuk punya banyak waktu bersama keluarga, Wiwin memutuskan untuk fokus menekuni Nu Skin.

Tidak ada hambatan berarti yang ditemuinya selama menjalankan bisnis Nu Skin

menjadi hal yang sangat disyukurinya. Keluarga, saudara dan teman bahkan sangat mendukung. Mindset tentang Nu Skin yang positif pada diri Wiwin menularkan energi yang juga positif kepada orang lain. Baginya, tantangan terbesar di bisnis ini adalah belajar menjadi seorang leader; sebuah hal baru karena sebelumnya sebagai karyawan, Wiwin tidak punya pengalaman memimpin tim.

Merasa bukan orang yang hebat dalam leadership, satu hal yang diyakini Wiwin, yaitu ketika ia membantu banyak orang untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan, maka iapun akan mendapatkan apa yang diinginkan. Prinsip dan keyakinan



tersebut berhasil membuatnya membantu tim meraih apa yang mereka impikan, dan menjadikannya *Executive Brand Director*. Tak hanya itu, iapun menjadi salah satu pemenang *Jumpstart@20* dan merupakan *2 Star Creator* di *Success Summit Istanbul*.

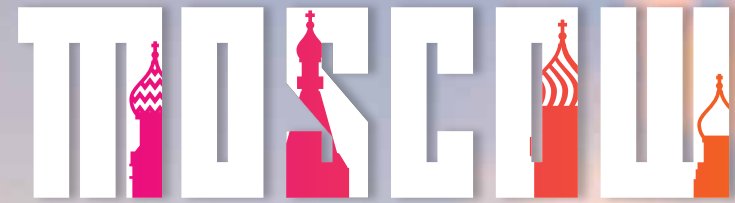
Kebahagiaan keluarga dan tim menjadi dorongan terbesarnya di Nu Skin. Tidak ada yang bisa membuatnya berhenti karena keinginan untuk membahagiakan orang-orang yang disayangi begitu besar. Ia juga memiliki keinginan untuk membantu para ibu rumah tangga agar mulai membangun bisnis yang bisa dikerjakan dari rumah sehingga memiliki waktu yang lebih fleksibel untuk keluarga.

Menjadikan kalimat "Jadilah manusia berprestasi kebanggaan Allah SWT dan Rasul" sebagai penyemangat, selanjutnya, Wiwin berharap dapat memberikan dampak yang lebih besar agar semakin banyak kehidupan yang terbantu. Ia menargetkan untuk mencetak banyak Star serta leader-leader kuat berprestasi, dan menjadi Team Elite serta Circle of Excellence di tahun 2021 ini.



May 2022

JOIN US TO VISIT THE ICONIC, ANCIENT CITY OF



NU
SKIN

UNDUH FLYER MOSCOW 2022

Inilah kesempatan Anda untuk mengunjungi mutiara arsitektur Kekaisaran Rusia dan merasakan mistik dan keindahan Moskow. Nikmati lingkungan budaya yang kaya dan benamkan diri Anda dalam koleksi **katedral Kremlin** yang sangat banyak. Berada di sana dan berfoto *selfie* di landmark yang paling banyak dikunjungi di Moskow, **Red Square!** Ini benar-benar pengalaman sekali seumur hidup yang tidak boleh dilewatkan!

Siapkan tim Anda untuk menikmati tujuan kelas dunia dari Success Summit Nu Skin.

Perjalanan Kita, Kisah Anda!
Sampai jumpa di Moskow tahun 2022!



KLIK UNTUK MELIHAT SELENGKAPNYA



**SENIOR
BRAND DIRECTOR**



BRAND DIRECTOR



**EXECUTIVE
BRAND PARTNER**



**SENIOR
BRAND PARTNER**



BRAND PARTNER



**BRAND
REPRESENTATIVE**

DISCLAIMER Untuk menghasilkan kompensasi penjualan sebagai seorang *Brand Affiliate* dibutuhkan waktu, usaha dan dedikasi yang besar. Sukses juga akan tergantung dari keterampilan, bakat dan kemampuan kepemimpinan yang Anda miliki. Tidak ada jaminan atas kesuksesan finansial dan hasil dapat bervariasi di antara sesama *Brand Affiliate*.

Saat ini *Million Dollar Circle* telah berubah menjadi *Circle of Excellence*. Secara global, kurang dari 0,01 % *Brand Affiliate* yang menjadi anggota *Circle of Excellence*. Ringkasan lengkap mengenai nilai rata-rata bonus yang dibayarkan pada masing-masing tingkat di wilayah Asia Tenggara di bawah Skema Kinerja Penjualan Velocity dan informasi lebih lanjut mengenai *Circle of Excellence* tersedia di www.nuskin.co.id.



DESY DIANA EKAWATI &
HAPPY RAHMAT



Dr. ANTONIUS &
MARISA



Dr. TANGKAS STEFANIE C Y &
IWAN SUSANTO SALIM



ERVINA GUNAWAN &
RUDI SANTOSO



HENNY DJUWITA SANTOSA &
AGUNG SANTOSA



IRYUVITA JANUARIZKA
PUTRI RADJAMIN & HATA
FIRMANSYAH, S.E.



NIKE NOVENTA ERLY ENDA &
THOMY AL AKBAR ISWAN



REDYA AYU TRIUTARI &
ADHI KRESNO CONDRO



SYLVIA IRENE &
IROYATNI



WIWIN PRAMULIA &
MALA RATINAH



1 STAR CREATOR

- ✧ A.ULFA ERYANTI & KUSMARDYANTO
- ✧ ADRIAN HARTANTO & NOVIA AMELIA
- ✧ AGUS PRIHANTORO & YENI ERVANI
- ✧ ANDI FARIDA MERJAN & SURATMAN
- ✧ ANDI ISMA SURYANI & EDI SUHERMAN, S.E.
- ✧ ANGGUN ESTI WARDANI
- ✧ BERNADETH INDAH ALONA B. & dr. ELLY HERAWATI
- ✧ CUT DESNA APTRIANA & SUTRISNO EKI PUTRA
- ✧ DEVIA PUSPITA SARI & FIRDAUS
- ✧ DEWI SARTIKA KASMAN & MUHAMMAD REZA PRATAMA KAMAL, S.T.
- ✧ dr. FUSINOVANA & DODY HARTONO
- ✧ EFENDI SALIM & VISION
- ✧ ELLY & HERMAN INDRI
- ✧ ELSI SEPRIYANTI & DIDON MUHAMMAD TRI MULYA
- ✧ EMMI TAURUSIA WIJAYA & HERWIN ADI ARJANA PUTRA
- ✧ ERSHY RAFANTI & MAKSUN JATMIKO
- ✧ EUGINIA MEIRINA DITA PUTRI
- ✧ FEBRIA LYSA LOURENA & SYAFENDI
- ✧ FEBRIANA INDRIASARI & Dr INDRA CANDRA MANIKAM
- ✧ FEMILIA KURNIAWATI & MIKO SAPUTRA WIJAYA
- ✧ FENNY IRA MARLINA
- ✧ FERGIE RAKTION & BERNAGO
- ✧ FUI CIN & TJHANG DJUN FAT
- ✧ GABRIEL STEVEN HARJANTO & RUDY HARJANTO
- ✧ GALUH INDIRADINI
- ✧ GISELLA REGINA WINARTO
- ✧ GOH BUN FU
- ✧ GRACIA RUTYANA HARIANTO & ELIEZER AGUSTINUS
- ✧ HELEN THERESIA M SINAGA & FRIZT SORENTA, S.H.
- ✧ HELENA CAROLINE,SS
- ✧ HERMAS PUSPITO & DANIELLA PRIMA MUSTIKA
- ✧ HJ RINI EKA A SOEGIYONO
- ✧ IDUL FAUZI & TRISMIANA
- ✧ IFA URIFAH & ANANG TRI YULIANTO
- ✧ IMANSYAH SUTRISNO, S.T., M.M. & LIANA MARIZA
- ✧ IPUNG ANDI PRASETYA & IRAWATI SANTI MANULANG
- ✧ JOHNNY & IVANNA WIDJAJA
- ✧ JOVITA MULIANI & MIRACHEL TANU
- ✧ KEVIN MILAWIDJAJA & EFFIE JUNITA SANTOSO
- ✧ KINGSLEY ANAND SAMANTHA
- ✧ LAILIA RACHMANI & IRFAN DWI ARYANTO
- ✧ LAURA OLIVIA RAMADHONA & BAYU PUTRA SUSILA
- ✧ LEONITA ARYANI, S.H. & ARIEF RAHARDJA, S.T.
- ✧ LILIES HENDRI & KRISTIAN HADI



1 STAR CREATOR

- ✧ LINAWATY & DATIA SUHARDIMAN
- ✧ LINDAWATI & OBERLIN NAPITUPULU
- ✧ LUSSIA CHRISTINA & ARDHI YULIANTO
- ✧ MAGDALENA IKA NINGTYAS
- ✧ MARIA DEWI CHANG & RUDY MUDITA
- ✧ MARISA & ANTHONY
- ✧ MARLINA & HENDRA RAMLI
- ✧ MEGA SURIYATI
- ✧ MERLI CITRA & SUHENDI
- ✧ MICHAEL CHRISTI SETIOBUDI & DR VERAWATY NUR
- ✧ MUHAMAD SYAFRUDIN & SRI HERNIYATI
- ✧ MURNIJATI TJAHJADI & AIK GOH LEE
- ✧ NABILA RIFQIAH, S.E & SYAHRIL YANUAR CHAPRI
- ✧ NATANAEL UNTARIO & SHELLA MARGA SEPTINA
- ✧ NIA WIDIYANTI & NAUFAL
- ✧ NINA NURHAYATIN & YASINTA,DHEINA PUTRI
- ✧ NIRA HAIRUNISA, AMK & HENDRIANA HENDRI
- ✧ NOVIYANTI & YOPY TANAKA
- ✧ RIA GUSTIAWATI & AGUS ADI PURWANTO
- ✧ RIA MUHAJIRAH & HENDRAYADI
- ✧ RITA & EVER SIERRA
- ✧ RIZKY AYU PERMATASARI & AHMAD ADAM UBAIDILLAH
- ✧ ROSITA
- ✧ RUDI ARIYANTO & DENA MAINARI
- ✧ SHERLY GUNAWAN & YUDI ANDRI
- ✧ SRI DINAJAYA & M.ARDANI HASAN
- ✧ SRI RESNOWATI & SATRIADI
- ✧ SRI SUPARNI & ANTYANTI WIDYA PURWARINI
- ✧ SUCIATI & SUCIATI & KAMAL ADIB
- ✧ SUSI OKTARINA SITOMPUL & Ir. IVAN JEFRI PARDEDE
- ✧ SUZANNA & DAVID ALIMAN, S.E., M.B.A.
- ✧ TAN DANNY TANJAYA & ESTHERLITA SURYO PRAYOGO
- ✧ TAN THELMA LEVIANA
- ✧ TEA ISMATIKA
- ✧ TITIK CINTHIA DEWI & ARYA BRIMA NUANSA
- ✧ TYAS DWI LESTARI
- ✧ VALERIE
- ✧ VONY SILVIA MARCELINA & ABENG FANDYANSYAH
- ✧ WANDA EDIKA TRESNA AYU & RICKY HADIANTO
- ✧ WENI SULASTRI & ELAN SUHERLAN
- ✧ WIRDA & ANDHIKA PRADANA
- ✧ WYONNA FILIA
- ✧ YATNA ASINTIYO WIDAGDHO & TINi NURBAITI
- ✧ YUNI INDRIATI FATONAH & NASRULLAH
- ✧ YUYUN MARIATI

- ✧ ADITYA CHANDRA W,S.Sos, M.Si.
- ✧ AGNES INDAH CHARLITTA & YOSEPHINE INDAH DIANNA
- ✧ ANA SUSANTI
- ✧ ANDREAS EKO WIBOWO & INDRESWARI RADITA TRICAHYANI
- ✧ ANDREW ROBERT DIYO & MARGARETHA KARTIKAWATI
- ✧ CHRISTOFEL IVANO PUTRA PARDEDE
- ✧ DENIE ERMAWATI & KUNCORO SULISTYO ADHI
- ✧ DESAK AYU PUTU NILA KASIH & NI KETUT RANEM
- ✧ DESI ELISABETH
- ✧ DEVI PAWESTI MINTO PALUPI & RONI PERDANA SP.SI
- ✧ DEWI SARI
- ✧ DONA SILVIA & ISKANDAR BAKTHI
- ✧ Dr. ANDREAS WIDJAJA, SpPD
- ✧ DWI ERMI IRHAMI & MUTSNI ARIF FAIQ
- ✧ ELLY SETIAWATI & KRISWIRA IVAN LENGGONO
- ✧ ELVINA KURNIA IMANUEL & DANIEL OCTAVIANO CHAN PURNOMO
- ✧ ENDANG SRI LESTARI & HERU JOKO SANTOSO
- ✧ ERI MITRI DAHLIA & RINALDI
- ✧ ERNI FITRIYANI
- ✧ ERVINA MATAHELMUAL
- ✧ ERWIN CATUR WICAKSONO
- ✧ FAUZATUN MAGHFIROH & H. M. SYAHRONI
- ✧ FIDA SONIA PUSPA ERYANTO
- ✧ GABRIEL ARNI SABBATINA & PRAKASA EDDO RENDRYA
- ✧ HANIFAH MAILANY & ALEX MAHDI
- ✧ HELGA CHRISTINA & BOBBY YULIUS LOMAN
- ✧ HERASARI YUNITA & MINGGUS KEIKO
- ✧ HERYADI & MARCELINA YACOB
- ✧ I GUSTI AYU SULENDRI

- ✧ IGIN GINTING
- ✧ INEU YUNIAWATI
- ✧ IR.NIA GUSNIATY
- ✧ IVAN FADHILA & SRINGATI
- ✧ KARTIKA HISMAWARI & RAKHMAD KARTOLO
- ✧ LIDIA CHRISTIN
- ✧ LIE CHIN & CEN CAI
- ✧ LILY CHANDRA
- ✧ LINDA HERVIANI
- ✧ LUTFIA SARI & IMAN SAPUTRO
- ✧ MARIA SRIMULYATI
- ✧ MEGA MARIANA & OTNIEL RENATO SIGIT
- ✧ MEGA SARTIKA
- ✧ MELLY TJOE
- ✧ NI LUH ARI SINTYAWATI & I WAYAN DEDI SUPARTA
- ✧ NOVIE SUSANTIE SH & MARTOMI WIRYATMO
- ✧ OLLIN NOSTALGIA
- ✧ PRIMA AL AKBAR
- ✧ Prof. Dr.DYAH SAWITRI,S.E.,M.M.
- ✧ RAHMANIAH & FIRDAUS
- ✧ RATU TRIANA NOVIANTI & WISDAR
- ✧ RIKA GUSMAYA SARI & ANDRI
- ✧ SASANTI PUTRI MAHANANI
- ✧ SHIVA NUR ANNISA & ELI DIAH RODIAH
- ✧ SITI FARHANAH AULIA
- ✧ STEPHANIE GUNAWAN & ARIEF YONASIS
- ✧ SUGENG PRAYITNO & SRI SOESILOWATI
- ✧ SUHENDRA & MAHDALENA
- ✧ SWASTANTO & RASIH SRI DEWANTI
- ✧ TRI MARYANTO
- ✧ YAYAH KOMARIYAH & ROHATI
- ✧ YUSTINA SETIARINI
- ✧ ZULFA YULIZA & DEDI SUPRIADI



SELAMAT KEPADA PARA PEMENANG SUCCESS SUMMIT

- A AFRIANTY AP & MUHAMMAD IQBAL
- ANGELINE SUSANTO & STEFANUS
- ATI PUSPANITA L & PIANG AWAL KALIM
- ATIKA SUNARTI & DIDIEN NAPRAMA MAULANA
- C.E SUTJIRAHAYU
- CHRISTILLA META KRISNA & BOYKE HARDENDOE SANTOSO
- DIMAS MARAH SWASTIKA & SRI RAHAYU LUBIS
- dr. GENTIANI NANERE & Ir. J.W SAPUTRO, PH.D
- dr. RISTA YULI RATNA & ANDI FEBRIAS
- dr. YULIA SISCA & SUYANTO
- Drg. TJATUR YULIASTUTI & SUGENG WINARNO
- EDELIANA IRENE
- EKA SHINTA SANTOSA & RUDDY BASUKI KURNIADI
- ELFARINY S & ALINDA
- FANNY KURNIAWAN & YOHANES LIMARGA
- FITRA PINANDHITA & TRI BUDI KRISTANTO
- GARNIS NURMAYASARI & ROIFAL ALAMSYAH
- HELEN JULIANA
- HIANGNI ANDRIANI PERMANA & SUBANDI HIDAJAT TJASA
- HILDA FRANSIS SAHUREKA & DAVID SALIM
- INDIRA PURNAMASARI & AKHMAD NURSYAMSI FITRA
- IRNI YULIANTY & SABILA NAJWA IZZATI
- JONI & RUSNA
- LAIRA HEVITA SIREGAR & MUHAMMAD BAKRI
- LYDIA WINIASIH & IR STEVEN UMBU ZOGARA
- MARIA INDERASARI RAHMAWATI & JULIUS EKA PUTRA
- MEIYANE HALIMATUSSYADIAH & LUKAS BUDIONO
- NATALIA MARIA KAIRUPAN & IZAK MATATULA
- NURUL FATMAYANTI & WIDI YOGA WAHYUDYATMIKA
- RIDHA LATHIPUNNISA & RIZKY FERDHIAN
- ROSINA JODJANA & AGUS SURYA WIBOWO
- ROY DWI SAPUTRA & AMELIA PUSPAWIJAYA
- SANTIANI BAYU ESANATRA & ABE SUGENG RAHADI
- SILVIA TRIARISTUTI TANOJO & RONNY LIYANTO LIE
- TANTRI KUSUMANINGSIH & ADHI WIJAYA
- TENTHINI EDIB HANUM & AHMAD BASYARI
- ULFA ILYANA,S.E. & AGUS FIRMAN HIDAYAT, S.E.
- VEGA SYLVIA W & HANDOYONO HERLAMBAH
- VIRNA KUSUMASARI, S.H. & ARIEF PERDANA
- WIWIK ANDRIANIE
- YULIANA & SUCAHYO



JUMPSTART & BDM CHALLENGE

SELAMAT KEPADA PARA PEMENANG
BDM CHALLENGE TAHUN 2020

Winner



TAN DANNY TANJAYA &
ESTHERLITA SURYO PRAYOGO

SELAMAT KEPADA PEMENANG
JUMPSTART@40 TAHUN 2020

Winner

JUMPSTART@40



IRYUVITA JANUARIZKA PUTRI RADJAMIN &
HATA FIRMANSYAH, S.E.

SELAMAT KEPADA PARA PEMENANG
JUMPSTART@20 TAHUN 2020

Winners

JUMPSTART@20



ADRIAN HARTANTO &
NOVIA AMELIA D



AGUS PRIHANTORO &
YENI ERVANI



DESY DIANA EKAWATI &
HAPPY RAHMAT



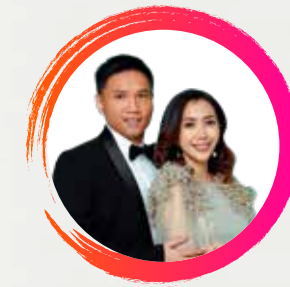
DEWI SARTIKA
KASMAN &
MUHAMMAD REZA
PRATAMA KAMAL, S.T.



dr. YULIA SISCA &
SUYANTO



Dr. TANGKAS STEFANIE C Y &
IWAN SUSANTO SALIM



ERVINA GUNAWAN &
RUDI SANTOSO



FAVALIA MARIJA &
TANU TULUS KISMANTO



FEBRIANA INDRIASARI &
Dr INDRA CANDRA
MANIKAM



GABRIEL STEVEN
HARJANTO & RUDY
HARJANTO



GALUH INDIRADINI



KEVIN MILAWIDJAJA
& EFFIE JUNITA
SANTOSO



KRISTINA KOSEN &
GIDEON TORSINA



MUHAMAD SYAFRUDIN &
SRI HERNIYATI



NABILA RIFQIAH, S.E &
SYAHRIL YANUAR CHAPRI



NATANAEL UNTARIO &
SHELLA MARGA SEPTINA

SELAMAT KEPADA PARA PEMENANG
JUMPSTART@20 TAHUN 2020

Winners

JUMPSTART@20



NIKE NOVENTA ERLY
ENDA & THOMY AL AKBAR
ISWAN



REDYA AYU TRIUTARI &
ADHI KRESNO CONDRIO



RIA MUHAJIRAH &
HENDRAYADI



RIZKY AYU PERMATASARI &
AHMAD ADAM UBAIDILLAH



RONNY SOEPRAJOGI &
LANNY SUTIARTO



SEPTI HANUM WULANSARI
& M. ROSYAD



SRI SUPARNI &
ANTYANTI WIDYA
PURWARINI



SYLVIA IRENE &
IROYATNI



TAN DANNY TANJAYA
& ESTHERLITA SURYO
PRAYOGO



TINI NURBAITY S.P.D.
& YATNA ASINTIYO
WIDAGDHO



TITIK CINTHIA DEWI & ARYA
BRIMA NUANSA



WIRDA &
ANDHIKA PRADANA



WIWIN PRAMULIA &
MALA RATINAH

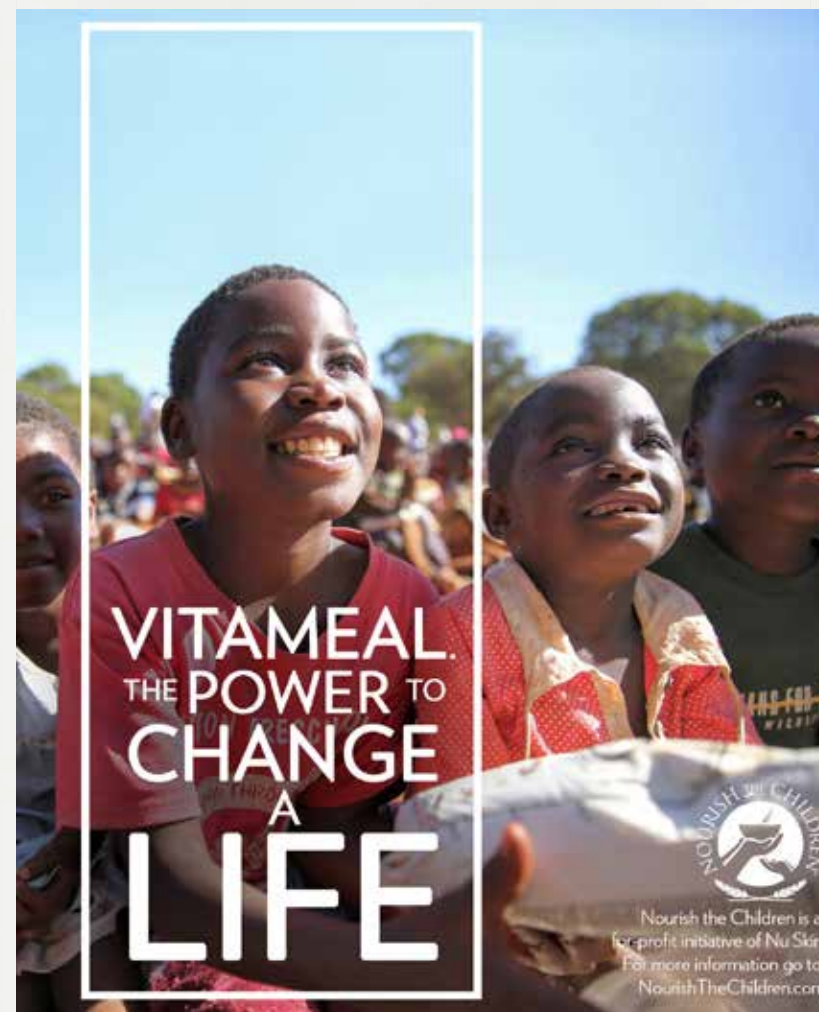


NOURISH
the CHILDREN



1 YEAR AMBASSADOR
SULYANTI

AMBASSADOR
MAESYAROH
CHRISTOFER PATRICK TOBIAS
FACHRIZAL, MUHAMMAD
GUNAWAN
IDA ANITA SUSANTI
NENENG ROHAYA
RIZKY ARISANDY
SUHENDI
SUMANTA
WAHYUNINGSIH
YULIE ARIF





**SEMAKIN BANYAK
ALASAN UNTUK
MENIKMATI
PRODUK-PRODUK
NU SKIN!**

Dapatkan Hadiah *Welcome Gift* untuk Pembelian Pertama.

Ini yang Anda tunggu! Memperkenalkan enJoy - program penghargaan loyalitas yang memungkinkan Anda mendapat poin dengan berbelanja dan menukarkan poin pada pembelian berikutnya yang memenuhi ketentuan.

	enJoy Club	enJoy Premier
Persyaratan	Selama Anda merupakan <i>Brand Affiliate</i> Nu Skin	Anda adalah <i>Brand Affiliate</i> Nu Skin 'dengan ARO
Ukuran Pesanan Minimum	Rp. 750.000,-	
Poin yang Dihasilkan	Dapatkan 5% untuk setiap Rp. 750.000,- yang dibelanjakan produk-produk Nu Skin	Dapatkan 10% untuk setiap Rp. 750.000,- yang dibelanjakan produk-produk Nu Skin
Penukaran Poin	Hingga 60% dari produk-produk Nu Skin selain paket <i>sponsoring</i> dan promosi lainnya	
Hadiah Tambahan	<i>Welcome Gift</i> untuk pesanan pertama - Hadiah ulang tahun	<i>Welcome Gift</i> untuk pesanan pertama - Hadiah ulang tahun - Penawaran eksklusif ARO
Kadaluarsa Poin	3 bulan	6 bulan

SIMAK PANDAUN STEP BY STEP

DAFTAR PRODUK YANG TIDAK BISA DIBELI MENGGUNAKAN POIN



**MEMPERKENALKAN CARA BARU UNTUK
MEMBAWA ANDA DAN MITRA ANDA KE ACARA
YANG MENARIK INI.**

BERGABUNGLAH DENGAN KAMI DALAM ACARA
3-HARI 2-MALAM YANG MENYENANGKAN DAN BIAYA
DITANGGUNG OLEH PERUSAHAAN*



**KUALIFIKASI :
JANUARI - JUNI 2021**

KRITERIA:

Jadilah *Brand Representative*, *Brand Partner* & *Senior Brand Partner* baru antara bulan Januari 2021 - Juni 2021
Akumulasi minimal 15.000 GSV setelah mencapai peringkat baru dalam periode kualifikasi.

Penggunaan *Flex Block* pada saat periode kualifikasi sampai dengan acara berlangsung akan mendiskualifikasi akun dari kualifikasi dan keikutsertaan akun ini pada cara ini.

HADIAH:

Perjalanan dan pelatihan bisnis 3 (tiga) hari 2 (dua) malam

Syarat dan ketentuan:

- Program ini terbuka untuk *Brand Representative*, *Brand Partner* dan *Senior Brand Partner* Baru dari yang pertama kali berganti peringkat (Peringkat baru). *Brand Representative* yang dipromosikan kembali melalui *Re-Entry Track* tidak akan dihitung sebagai *Brand Representative* baru
- Peserta kualifikasi harus mengakumulasi minimum 15.000 GSV dalam periode kualifikasi.
- Peserta kualifikasi diharuskan untuk melengkapi kriteria kualifikasi antara Januari 2021 hingga Juli 2021.
- Peserta kualifikasi harus mempertahankan setidaknya 2.000 GSV dari awal kualifikasi hingga *trip* berlangsung. Namun, untuk *Brand Representative* yang dipromosikan pertengahan bulan, dapat mulai kualifikasi pada bulan berikut.
- Partisipasi dalam Go Star Camp Revamp tidak dapat dipindahtangankan dan dikonversi ke dalam uang.
- Peserta kualifikasi tidak boleh melakukan pelanggaran *Brand Affiliate* sebelum dan selama periode kualifikasi hingga acara berlangsung.
- Tanpa mengurangi kebijakan pengembalian produk Nu Skin Indonesia (NSID) dalam Kebijakan & Prosedur (termasuk tetapi tidak terbatas pada hak perusahaan untuk mengganti bonus yang dibayarkan pada produk yang dikembalikan), Anda setuju bahwa jika dalam waktu 12 bulan sejak akhir acara ini, Anda mengembalikan produk yang dibeli selama periode kualifikasi acara ini (termasuk pengembalian produk yang dibuat oleh *downline Brand Affiliate* yang memenuhi syarat yang diperhitungkan dalam kualifikasi) dengan total lebih dari 5% dari total penjualan selama bulan kualifikasi, Nu Skin Indonesia (NSID) memiliki hak untuk meminta pengembalian keseluruhan biaya yang telah ditanggung oleh Perusahaan kepada Anda.
- *Peserta kualifikasi dari luar Jakarta bertanggung jawab untuk mendapatkan transportasi sendiri ke Jakarta. Namun, Nu Skin Indonesia (NSID) akan memberikan subsidi tunjangan transportasi yang ditentukan berdasarkan per wilayah atau area, dimana penentuan besaran subsidi ditentukan oleh, Nu Skin Indonesia (NSID).
- Nu Skin Indonesia (NSID) berhak, atas kebijakannya sendiri, untuk menghentikan atau menunda program dan acara ini tanpa pemberitahuan sebelumnya atau kewajiban apapun kepada Anda jika ada peristiwa yang tidak terduga yang menurut pendapat absolut Nu Skin Indonesia (NSID) dapat membahayakan keberlangsungan acara ini.
- Dalam hal terjadi perselisihan mengenai program ini atau syarat dan ketentuan di sini, Nu Skin Indonesia (NSID) berhak untuk membuat keputusan akhir yang bersifat mengikat.
- Syarat dan ketentuan Kualifikasi ini di sini akan diatur oleh dan ditafsirkan sesuai dengan hukum yang berlaku di wilayah Republik Indonesia.

SILAKAN MENGHUBUNGI ACCOUNT MANAGER ANDA UNTUK PERINCIAN LEBIH LANJUT
TENTANG CARA MEMENUHI SYARAT.

NU
SKIN®

#BisaBanget

PT NUSA SELARAS INDONESIA (NU SKIN INDONESIA)

City Plaza-Wisma Mulia 10th Floor Suite 1001-1002, Jl. Gatot Subroto No.44 Jakarta 12710
Telp: (62) 21 300 300 10 | Fax: (62) 21 300 300 11 | Distributor Support Hotline : (62) 21 300 300 10
WWW.NUSKIN.CO.ID



Nu Skin Indonesia



nuskinid



@Nu_Skin_ID



Nu Skin Indonesia