

# SUCCESS DEMONSTRATED

EDISI MARET 2022



# DAFTAR ISI

- 3 **President's Note**
- 4 **Sebuah Langkah Awal**
- 5 **Circle of Excellence**
- 15 **Team Elite**
- 133 **Executive Brand Director**
- 149 **Senior Brand Director**  
**Brand Director**  
**Executive Brand Partner**  
**Senior Brand Partner**  
**Brand Partner**  
**Brand Representative**
- 150 **Star Creator**
- 162 **BDM & JumpStart Winners**
- 164 **Ambassador Nourish the Children**

**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*.

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 bawah Skema Kinerja Penjualan tersedia di [www.nuskin.co.id](http://www.nuskin.co.id).



Leader Indonesia,

Saya berharap Anda semua dalam keadaan baik dan berbagi kegembiraan yang sama dengan kami untuk merayakan keberhasilan para *leader* sukses Indonesia di majalah ini.

Saya ingin menyampaikan selamat kepada para *sales leader* atas prestasi Anda yang luar biasa, khususnya para *Executive Brand Director* baru, 10 *Team Elite* baru, 16 *Requalifying Team Elite*, dan 2 *Circle of Excellence I* – Danny Tanjaya & Estherlita Suryo Prayogo, dan Eka Shinta Santosa & Ruddy Basuki Kurniadi. Kami sangat bangga memiliki Anda sebagai *leader* yang berkomitmen.

Peningkatan peringkat ini tidak hanya menunjukkan keberhasilan Anda dalam menjalankan bisnis Nu Skin, tetapi juga seberapa banyak kehidupan yang telah Anda bantu untuk berubah melalui produk-produk inovatif, peluang bisnis yang dinamis, dan budaya *Force for Good*.

Penghargaan tulus saya sampaikan kepada Anda yang telah berkontribusi membantu orang lain melalui program Southeast Asia's Children's Heart Fund. Jumlah anak dengan penyakit jantung bawaan yang telah dibantu terus meningkat, dengan kontribusi Anda melalui program donasi 1% *commission*. Sangat berarti bagi anak-anak ini untuk mendapatkan bantuan yang mereka butuhkan. Di kesempatan ini, saya juga ingin berterima kasih atas dukungan Anda untuk membantu anak-anak yang mengalami malnutrisi di seluruh dunia melalui donasi VitaMeal\*.

Tahun ini akan menjadi tahun yang hebat. Saya ingin Anda semua mengambil bagian dalam kesempatan luar biasa ini dengan inovasi dan *platform* bisnis yang kita miliki. Manfaatkan *preview ageLOC Reset* di bulan depan untuk mengembangkan bisnis Anda lebih tinggi. Saya mendorong Anda semua untuk terus membantu meningkatkan kehidupan orang lain melalui produk-produk inovatif Nu Skin dan menemukan sisi terbaik diri Anda bersama Nu Skin.

Mari bekerja sama untuk menjadikan Nu Skin Indonesia #1. Nu Skin Indonesia #BisaBanget!

Salam,  
**Dr. Vicky Leevutinun**  
President, Southeast Asia & Pacific

\*Nu Skin adalah distributor komersial produk suplemen dan perawatan kulit dan diperdagangkan di New York Stock Exchange (NUS). Nourish the Children adalah inisiatif Nu Skin dan terdaftar di beberapa negara bagian sebagai usaha bersama komersial. Inisiatif ini memungkinkan *Brand Affiliate* dan pelanggan Nu Skin untuk membeli VitaMeal dari Nu Skin dan menyumbangkannya ke organisasi amal untuk membantu memecahkan masalah dunia yang kompleks dalam memberi makan anak-anak yang kekurangan gizi. Harga VitaMeal sudah termasuk biaya produksi, biaya operasional umum, distribusi dan penjualan. Seperti halnya produk Nu Skin lainnya, *Brand Affiliate* mendapatkan bonus dan Nu Skin memperoleh bagian keuntungan dari setiap penjualan VitaMeal.

Leader Yth.,

Memasuki tahun ke-17 Nu Skin Indonesia hadir di negeri ini, saya sangat bersyukur atas pertumbuhan dan pencapaian yang diraih, hari demi hari. Usia yang semakin matang, membuktikan bahwa Nu Skin adalah satu *platform* terpercaya yang dapat meningkatkan kehidupan melalui produk-produk yang inovatif, peluang yang bermanfaat dan budaya yang memperkaya kehidupan.

Pencapaian para *Circle of Excellence I* – Danny Tanjaya & Estherlita Suryo Prayogo, dan Eka Shinta Santosa & Ruddy Basuki Kurniadi, para *Team Elite* baru dan *requalifying, Executive Brand Director* serta kisah-kisah sukses yang mengisi majalah kita ini menjadi bukti. Dengan kepemimpinan Anda dan produk-produk inovatif Nu Skin, Nu Skin Indonesia telah menjadi salah satu *market* dengan pertumbuhan paling pesat di Asia Tenggara. Banyak orang telah berhasil mengembangkan potensi mereka dengan didukung oleh *platform* peluang yang dinamis. Hal ini juga berdampak pada lebih dari 800 anak dengan kelainan jantung bawaan (sejak tahun 2010 hingga saat ini) yang telah mendapatkan kesempatan untuk kembali sehat dan menyongsong masa depan yang cerah, dengan dukungan Anda melalui program donasi 1% *Commission*.

Selamat atas pencapaian Anda semua! Teruslah menyentuh kehidupan lebih banyak orang, dengan peluang Nu Skin yang dinamis, produk-produk inovatif dan budaya *force for good*. Tetapkan fokus Anda untuk terus bertumbuh bersama kami, dan menyongsong tahun-tahun mendatang dengan keberhasilan yang lebih baik, tidak hanya dalam hal bisnis, tapi juga dalam hal kebaikan yang kita bagikan kepada masyarakat di sekitar kita melalui inisiatif Children's Heart Fund dan Nourish the Children. Dari hati yang terdalam, terima kasih atas kepercayaan Anda terhadap Nu Skin.

Salam,  
**Kany V. Soemantoro**  
President, Nu Skin Indonesia, Filipina, Malaysia & Brunei



# 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.

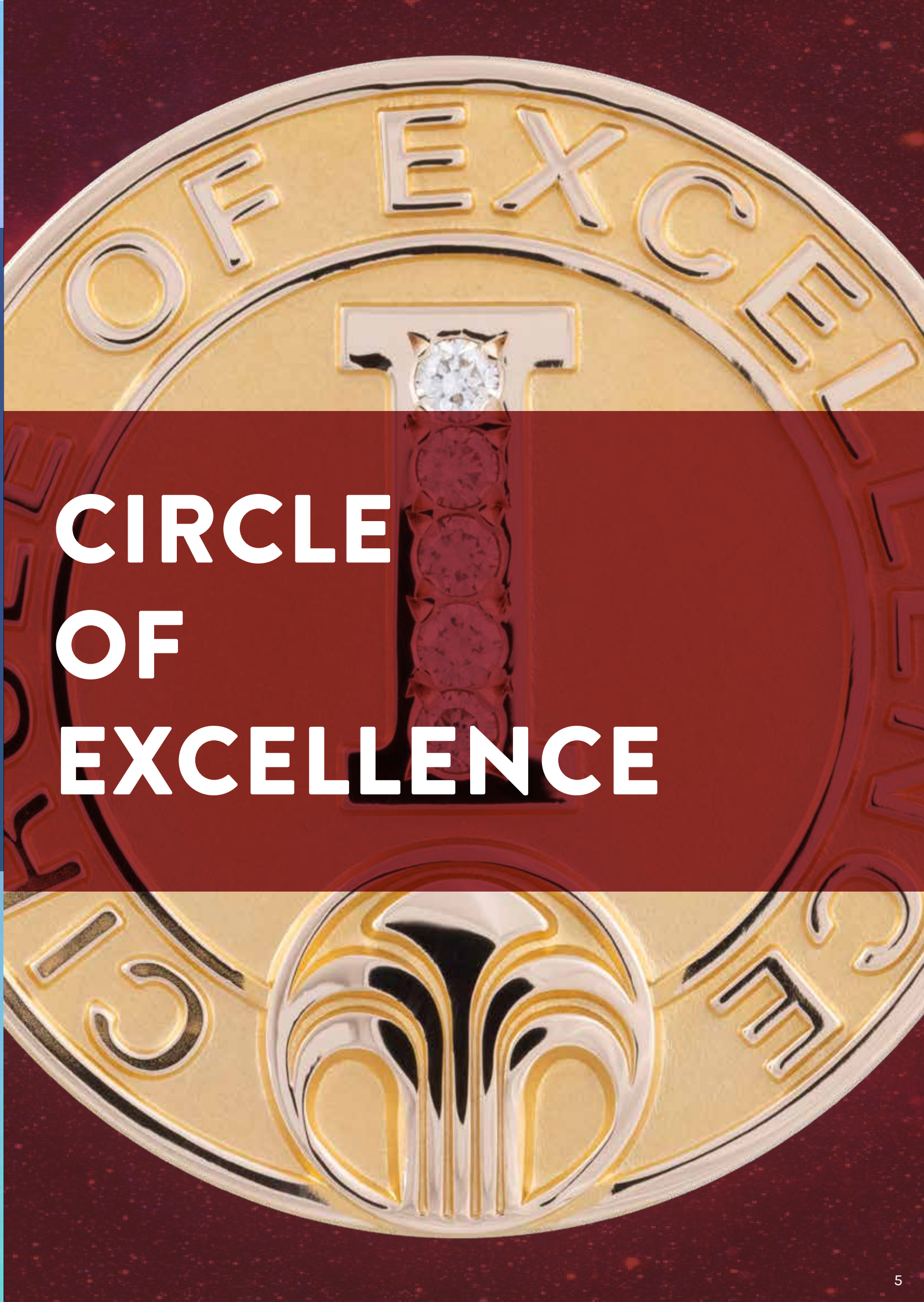
"Mengapa orang tak dapat membuat produk-produk perawatan kulit yang benar-benar bagus?" Pemikiran tersebut menginspirasi Blake untuk menciptakan rangkaian produk perawatan kulit yang hanya mengandung bahan-bahan yang baik dan bermanfaat.

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 38 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. Memasuki tahun ke-17 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 *Walk-in Center* di Medan, Surabaya, Makassar, Bekasi, Bandung, Pekanbaru, Serpong dan Semarang untuk melayani para *customer* dan *sales leader*.



CIRCLE OF EXCELLENCE

Danny Tanjaya & Estherlita Suryo Prayogo  
Circle Of Excellence I & New Team Elite

## BERTAHAN SAMPAI AKHIR UNTUK SUKSES

CIRCLE OF EXCELLENCE I  
& NEW TEAM ELITE

Menjalani kehidupan sejak kecil di Surabaya, pasangan Danny Tanjaya dan Esther dibesarkan dalam keluarga yang menekankan pentingnya untuk menggapai ilmu setinggi-tingginya. Keduanya juga diajarkan untuk hidup hemat dan bekerja keras jika menginginkan sesuatu, dan bukan hanya meminta. Itu membuat Danny dan Esther terbiasa untuk bekerja keras untuk meraih apa yang diimpikan.

Danny sempat menjalani profesi sebagai kontraktor teknik sipil di proyek pembangunan besar di Surabaya. Esther adalah seorang guru Bahasa Mandarin yang mengajar di beberapa sekolah, bimbingan belajar dan les privat. Cerita hidup keduanya berubah ketika beberapa tahun kemudian Danny mulai mengenal rangkaian produk – produk Nu Skin yang inovatif.

Berawal dari niatnya untuk hidup lebih sehat, Danny tertarik untuk mencari cara untuk mengelola berat badannya untuk bisa ideal. Saat itu ia menggunakan TRA, produk *weight management* terdahulu dari Nu Skin dan berhasil menurunkan berat badannya. Tak lama setelah itu, Nu Skin kembali meluncurkan produk terbaru untuk membantu mengelola berat badan, yaitu ageLOC TR90, dan Danny mengikuti programnya. Sekali lagi ia membuktikan manfaat produk Nu Skin dan berhasil menurunkan berat badannya lagi hingga lebih ideal. Bisa mengelola berat badan itu benar-benar mengubah kesehatan dan penampilan, hingga membuat Danny terpicat pada peluang di balik produk-produk Nu Skin ini. Terlebih, ia mengetahui Nu Skin memiliki teknologi yang inovatif dan perusahaannya memiliki misi *Force for Good*.





Keputusan Danny untuk fokus menekuni bisnis *direct selling* sempat ditentang orang tuanya. Apalagi ia sudah bersekolah hingga jenjang S2 di bidang Teknik Sipil. Namun Danny memahami pola pikir orang tuanya tersebut karena mereka belum memahami seluk-beluk dari bisnis yang ditekuninya. Ia memilih untuk memberikan bukti kepada orang tuanya.

Tidak punya banyak teman dan pada permulaannya mengalami banyak penolakan, itulah kondisi yang dihadapi Danny. Namun tantangan itu malah membuatnya semakin ingin membuktikan bahwa ia dapat berhasil menjalankan bisnis Nu Skin. Bersama istrinya Esther, keduanya fokus untuk membesarkan bisnis ini. Wanita menyukai *travelling* ini mengibaratkan pasangan yang saling mendukung itu seperti 2 roda sepeda yang berjalan ke arah yang sama, pasti membuat kecepatan sepeda itu menjadi



lebih cepat. Itulah yang membuat bisnis keduanya berkembang cukup cepat.

Manusia cenderung untuk mengikuti apa yang dicontohkan, karena itu menjadi pemimpin adalah memberikan contoh bagi orang lain mengenai bagaimana menjalankan bisnis ini dengan baik dan

benar. Konsep tentang *leadership* ini yang diterapkan dalam hubungan dengan tim yang mempercayai Danny dan Esther untuk membimbing mereka menuju kesuksesan.

Orang bisa cepat, tapi tidak semua orang bisa konsisten dan konsisten. Pencapaian *Circle of Excellence* ini adalah bukti bahwa siapa yang mau bekerja keras, terus fokus, konsisten, konsisten dan memiliki goal yang jelas pasti akan sampai di tujuan. Di sisi lain, menjadi *Team Elite* merupakan bukti bahwa semua orang bisa dan layak untuk berhasil, dengan didukung kejujuran dan integritas serta kerja sama tim yang mempunyai visi dan misi yang sama.

Ibarat lomba lari, bisnis Nu Skin ini bagai lomba marathon, yang bertahan sampai akhirnya yang akan berhasil. Determinasi dan kesabaran menjadi kunci bagi Danny dan Esther untuk melewati tantangan dan bertahan hingga sekarang menjadi *Circle of Excellence I & New Team Elite*. Selanjutnya Danny dan Esther menargetkan *Team Elite Platinum 4 Star* dan *Circle of Excellence II* sebagai *milestone* dalam bisnis mereka.





**TIDAK ADA ALASAN  
UNTUK MENYERAH**



**CIRCLE OF EXCELLENCE I**

**N**ama Eka Shinta Santosa sudah melekat hampir selama Nu Skin Indonesia berdiri. Kecintaannya pada Nu Skin ditunjukkannya dengan kerja keras, hari demi hari, untuk membagikan produk-produk inovatif dan peluang ini kepada banyak orang. Hari ini, usaha panjangnya itu berbuah hasil yang manis, namanya tercatat sebagai *Circle of Excellence I*.

Ibu yang akrab disapa dengan nama Dewi Santosa ini adalah anak sulung dari 7 bersaudara. Dewi dan adik-adiknya dibesarkan dalam keluarga yang hangat, bahagia dan selalu rukun. Kedua orang tuanya mengajarkan dan mendidik anak-anaknya dengan beragam pengetahuan dan pengalaman. Mental untuk menjadi pemenang sudah melekat pada diri Dewi dan saudara-saudaranya sejak kecil dan menjadi bekal hidup yang sangat berharga.

Lulus SMA, Dewi bersekolah untuk menjadi asisten apoteker dan kemudian bekerja mengelola apotek yang dimiliki ayahnya. Ilmu yang didapatnya saat itu, berpuluh tahun kemudian membantunya memahami kualitas dari produk-produk Nu Skin dengan lebih mudah.

Bisnis Nu Skin mengisi babak selanjutnya dari kehidupan Dewi. Ketika seorang teman memperkenalkannya pada bisnis dan produk Nu Skin, ia menekuni dan mempelajari dengan seksama, terutama



tentang kualitasnya. Di awal, keluarga kurang setuju saat Dewi menjalani bisnis ini. Namun ia tetap menjalankannya, hingga mencapai satu titik di mana ia bisa membawa keluarganya untuk terjun ke dalam bisnis ini karena percaya pada produknya yang inovatif dan dapat membantu mengubah banyak orang. Terlebih, Nu Skin memiliki visi untuk menjadi perusahaan kecantikan dan kesehatan inovatif terkemuka di dunia, didukung oleh platform peluang bisnis yang dinamis.

Segala sesuatu perlu pengorbanan. Perlu ada kerja sama yang baik dengan pasangan karena menjalankan bisnis Nu Skin cukup menyita waktu. Di Nu Skin, orang bisa maju karena bisnis ini bukan hanya sekedar menjual produk dan mendapatkan pendapatan tambahan, tetapi benar-benar membangun koneksi. Jadi meskipun bisnis Nu Skin menyita waktu, Dewi mendapat dukungan dari



suami dan anak-anaknya untuk terus maju dan berhasil di bisnis ini.

Di usianya yang memasuki senja namun tetap energik dan penuh semangat, Dewi memegang teguh keyakinan bahwa keberhasilan bukan diberikan dengan begitu saja. Keberhasilan harus diikhtiarkan dan diperjuangkan dengan 4 hal, yaitu yakin, kerja keras, niat baik, dan ulet. Bagi Dewi, apa yang diinginkan, harus bisa diwujudkan. *Take action*, tidak ada alasan untuk menyerah dari segala sesuatu kita yang lakukan.

Pencapaian *Circle of Excellence* ini hanya merupakan peringkat, namun menjadi berarti karena menjadi bukti persistensi Dewi Santosa dalam membantu banyak orang untuk hidup sehat, bahagia dan juga energik.



# SEA ROADMAP TO SUCCESS



\*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](http://www.nuskin.co.id).



Adrian Hartanto & Novia Amelia  
New Team Elite



**WALK WITH PASSION,  
DREAM WITH ACTION**



**NEW TEAM ELITE**



Adrian dan Novia lahir dari keluarga yang tidak memiliki latar belakang bisnis sama sekali. Adrian adalah sarjana Teknik Industri sedangkan Novia adalah lulusan Fakultas Psikologi di salah satu universitas ternama di Jakarta. Setelah lulus keduanya meniti karir di salah satu perusahaan otomotif terbesar di Indonesia. Adrian di bagian *Sales & Marketing*, sedangkan Novia di departemen HRD.

Pertemuan Adrian dan Novia dengan Nu Skin berawal dari produk ageLOC TR90 yang membantu mengubah penampilan Novia. Keduanya menyadari bahwa Nu Skin memiliki rangkaian produk inovatif yang dibutuhkan banyak orang.

Adrian dan Novia melihat, Nu Skin memberikan kesempatan untuk memiliki bisnis. Di mata keduanya, resiko dalam bisnis ini cuma satu yaitu penolakan. Paling mentok orang bilang tidak mau. Baik Adrian maupun Novia sadar betul semua bisnis juga menghadapi penolakan dan kendala masing-masing. Selalu ada orang bilang tidak suka teh, lebih suka kopi, dan sebaliknya. Jadi keduanya memandang bisnis Nu Skin adalah sebuah peluang bisnis yang pantas untuk dicoba.

Di mata Adrian dan Novia, hal tersulit dalam bisnis ini adalah ketika menghadapi pertumbuhan tim yang tidak sejalan dengan ekspektasi mereka.





Pencapaian *Team Elite* ini adalah persembahan untuk keluarga besar, terkhusus Adrian yang berjanji pada orang-orang tuanya untuk memiliki hidup yang lebih baik melalui bisnis Nu Skin.

Bagi mereka *Team Elite* bukanlah akhir, melainkan awal untuk goal mereka berikutnya yaitu menjadi *Team Elite Platinum* dan segera menyelesaikan kualifikasi *Circle of Excellence*. Keduanya memiliki goal untuk menciptakan 100 *Circle of Excellence* dalam perjalanan karir Nu Skin mereka dan membantu kehidupan lebih banyak orang melalui produk inovatif dan peluang bisnis Nu Skin yang dinamis.



Ukuran organisasi mereka sempat stuck, entah kenapa. Di sini keduanya belajar bersyukur tanpa syarat, berterima kasih pada orang-orang yang ada dalam tim mereka, dan meningkatkan ketulusan hati agar lebih peduli kepada kesuksesan tim. Keduanya turut berjuang bersama tim untuk pencapaian tiap individu dan membantu lebih banyak orang untuk mencapai tujuan masing-masing.



Perubahan terjadi dalam tim saat menjalani program yang diberikan Nu Skin, seperti *Go Star Camp*, *Super Go Star Camp*, *Success Trip*, dan lainnya. Mereka menaruh hati dan bekerja sama untuk membawa lebih banyak anggota tim untuk bisa menang dalam program-program Nu Skin tersebut. Dengan membantu orang untuk berubah, mendahulukan kepentingan tim daripada ego pribadi, sesungguhnya sedang saling membantu untuk mendekat kepada pencapaian.





**SUKSES HARUS  
DIPERJUANGKAN**



**NEW TEAM ELITE**

Happy lahir di tengah keluarga yang memiliki 7 anak. Berlatar belakang sebagai karyawan swasta di Jakarta selama 14 tahun, bapak 2 anak ini dipertemukan dengan Nu Skin karena kebutuhannya akan produk suplementasi kesehatan. Manfaat yang didapat membuatnya terdorong untuk *sharing* mengenai produk-produk Nu Skin yang inovatif ke banyak orang dan menjalankan bisnis di tengah kesibukannya bekerja.

Perjalanan dalam bisnis tidak selalu berlangsung mulus, sering terjadi semangat turun ketika menghadapi kendala. Happy mengatasinya dengan selalu berdoa, terutama mendoakan seluruh tim dalam organisasinya, serta mengingat dan melihat kembali *goal* yang belum terwujud. Kendala akan selalu ada dalam hidup, tetapi ia tidak akan pernah menyerah karena *goal* yang dimiliki sangat besar.



Keberhasilan mendapatkan *Success Trip* untuk pertama kalinya membuat ia semakin yakin untuk menyusun *goal* yang lebih besar melalui bisnis Nu Skin. Hadirnya sistem Velocity pada tahun 2018 menjadi momentum yang mengubah semuanya, mulai dari cara kerja hingga pola pikir dan cara pandang setiap orang terhadap bisnis ini. Itulah momentum bagi Happy dan Desy untuk meningkatkan bisnis mereka ke level selanjutnya.

Tekad dan komitmen yang kuat membawa mereka menjadi *Team Elite* di tahun 2021. Happy bertutur, dulu saat melihat para *Team Elite*, ia hanya bisa membayangkan saja. Namun saat ini ia membuktikan bahwa pencapaian *Team Elite* itu benar ada dan nyata. Hal ini bisa diperjuangkan oleh siapapun tentunya dengan kerja keras, semangat pantang menyerah, konsisten, persisten, dan memiliki *goal* yang jelas. Itulah arti pencapaian *Team Elite* bagi pasangan ini.



Happy dan Desy menjadikan *Team Elite Platinum* sebagai *goal* selanjutnya. Keduanya juga menanamkan pada diri sendiri tekad untuk menjadi manusia yang lebih bermanfaat, dan bisa menginspirasi banyak orang sebagai alasan untuk terus maju dan bertumbuh di Nu Skin.



## BERSINERGI UNTUK SUKSES BERSAMA



NEW TEAM ELITE



Ervina Gunawan tumbuh dalam sebuah keluarga kecil bahagia. Ayahnya seorang pengrajin piala, dan ibunya berprofesi sebagai *Event Organizer* di bidang *fashion*. Menghabiskan masa sekolahnya dari TK hingga SMA di Kediri, Jawa Timur, sejak kecil Ervina dituntut harus mandiri dan bisa mengerjakan segala hal tanpa mengharapkan pertolongan orang lain. Ayahnya juga sering mendorong anak-anaknya untuk ikut berbagai kompetisi, karena memandang kompetisi sebagai sebuah *achievement*.

Mengawali bisnis Nu Skin melalui produk *ageLOC TR90* dan *ageLOC LumiSpa* yang didemokannya pada temannya, banyak orang kemudian tertarik karena melihat perubahan pada kulit dan wajahnya. Dari situ, ia mulai memasarkan produk Nu Skin yang inovatif ini melalui media sosial.



Bulan pertama menjalankan bisnis, Ervina mampu menjual banyak produk *ageLOC LumiSpa* ke rekan-rekannya. Kemudian karena melihat manfaat dari *ageLOC TR90* juga bagus, ia dan Rudi suaminya mencoba mengonsumsi dan mengikuti programnya. Hasil yang bagus dari program yang mereka jalani tersebut membuat Ervina semakin yakin bahwa Nu Skin adalah peluang bisnis yang menguntungkan. Kegigihan dan kesungguhan Ervina perlahan membuat suami yang awalnya tidak setuju beralih mendukung bisnis sang isteri.



Apapun pekerjaan yang dijalani, pasti ada yang tidak suka bahkan mencibir. Terlebih dalam bisnis *multi-level marketing*, yang mencibir jauh lebih banyak karena orang masih beranggapan model bisnis ini *too good to be true*. Tapi ia memilih untuk fokus pada orang yang mau dan percaya saja.

Dorongan terbesarnya untuk sukses di bisnis ini adalah ingin membuat orang lain bisa merasakan keberhasilan yang dia rasakan. Hal tersebut membuat Ervina memutuskan untuk serius menjalankan bisnis Nu Skin dengan dukungan penuh sang suami.

Diakui Ervina, titik tersulit di bisnis ini adalah kurangnya rasa sabar yang terkadang muncul. Penyebabnya, antara lain, karena dihadapkan pada proses orang lain yang lebih cepat. Namun ia memilih untuk menjaga semangat agar tidak mudah menyerah dengan selalu mengingat *goalnya*.

Bagi Ervina, pencapaian *Team Elite* ini menunjukkan bahwa ada orang-orang yang percaya kepadanya, mau bersinergi dan tumbuh bersama. Wanita cantik ini bertekad akan membawa 50 orang di timnya untuk menjadi *Team Elite* dan 20 orang untuk menjadi *Circle of Excellence*. *Goal* terbesarnya adalah mengantarkan timnya ke panggung *Circle of Excellence*, memiliki kehidupan yang lebih baik dan bisa mengikuti *trip* bersama.





**BERSAMA  
KESULITAN ADA  
KEMUDAHAN**



**NEW TEAM ELITE**



Fibriana Indriasari, atau Indri, lahir di kota kecil Purworejo sebagai anak sulung dari 3 bersaudara. Ayah dan ibunya berprofesi sebagai pegawai negeri atau ASN. Indri menghabiskan masa kecil di kota kelahirannya hingga SMA, dan melanjutkan pendidikannya hingga meraih gelar sarjana Teknik Kimia.

Dalam perjalanan hidupnya, sosok yang sangat berperan membentuk karakter Indri adalah sang ibu. Kesabaran dan kegigihan beliau membuat Indri belajar tentang arti kerja keras dan pentingnya memiliki tujuan yang besar dalam hidup ini.

Sebelum mulai membangun bisnis Nu Skin, Indri adalah pengusaha salon muslimah. Perkenalannya dengan Nu Skin dimulai dari alat ageLOC Galvanic Spa. Sekitar tahun 2014 Indri banyak bertemu dengan perempuan-perempuan yang ingin kulit wajahnya terlihat lebih muda dan sehat. Ia kemudian mulai menggunakan perangkat mungil ageLOC Galvanic Spa untuk membantu merawat kulit mereka. Hasilnya bagus, dan membuat Indri semakin yakin dengan produk-produk Nu Skin yang inovatif dan mulai membangun bisnisnya.

Indri tidak pernah menganggap penolakan atau kalimat miring yang disampaikan orang lain kepadanya sebagai hal yang menyakitkan dan mematahkan semangatnya. Alih-alih, hal itu malah menjadi pendorong baginya untuk memperbaiki cara dalam menyampaikan tentang produk dan peluang bisnisnya. Bagi Indri semua



hambatan adalah tantangan yang tujuannya untuk meningkatkan level kemampuan dan kapasitas yang ia miliki. Yang terpenting adalah keyakinan bahwa Allah SWT adalah satu-satunya tempat bergantung dan hanya kepadaNya berserah sehingga apapun yang terjadi, itu adalah baik dan harus disyukuri.

Faktor pendorong terbesar di bisnis Nu Skin ini adalah tekad Indri untuk bisa membantu banyak orang mencapai *goal* dalam kehidupan mereka. Indri mendapati banyak orang memiliki *goal* tapi tidak yakin ataupun tidak bersemangat mengejanya. Di situlah Indri mencoba berperan untuk memotivasi. Ia juga melihat Nu Skin mampu menjadi kendaraan pemberdayaan dan menjadi *income* tambahan bagi banyak orang.



Kesuksesan maupun kegagalan diyakini Indri merupakan ujian kehidupan dari Allah. Tujuannya adalah mewujudkan keberhasilan yang penuh keberkahan dan dapat dinikmati banyak orang. Ketika seseorang berada pada ujian kegagalan, bagaimana agar tetap mampu bersyukur dan mengambil hikmah dari kegagalan itu kemudian belajar lagi untuk bisa meraih keberhasilan yang diinginkannya.

Pencapaian *Team Elite* di mata Indri dan suaminya dr. Indra adalah bagaimana mendorong kesuksesan yang dirasakan keduanya bisa berdampak positif untuk kehidupan banyak orang. Tujuan Indri selanjutnya menjadi *Team Elite Platinum 4 Star*.



Indri meyakini bahwa dalam proses bertumbuh ini pasti ada kesulitan yang harus dihadapi, namun dia percaya bersama kesulitan ada kemudahan, serta pentingnya semangat untuk selalu bekerja tuntas, bersegera, berkelanjutan dengan hati yang lapang.

Gisella Regina Winarto  
New Team Elite



**FOCUS ON GOALS,  
NOT OBSTACLES**



**NEW TEAM ELITE**

Gisel dibesarkan dalam keluarga besar. Papanya memiliki bisnis tradisional, sedangkan ibunya fokus mengurus rumah tangga. Sebagai anak tengah dari 3 bersaudara, ia banyak menghabiskan masa kecilnya di lingkungan keluarga dan sekolah.

Saat berkuliah di jurusan Psikologi, Gisel menekuni bisnis *online shop* yang menjual baju dan sepatu. Bisnisnya itu berlangsung sebelum ia membangun bisnis Nu Skin. Sarjana Psikologi yang masih muda ini mengenal Nu Skin lewat pamannya. Saat itu, ia mulai menggunakan rangkaian produk Nu Skin yang inovatif dan ketika berada di posisi *Brand Representative*, mulai yakin untuk fokus membangun bisnis Nu Skin.

Ia menyikapi penolakan, bahkan juga cibiran dari orang lain, dengan tetap fokus pada *goal* yang dituju. Beruntung, Gisel termasuk orang yang tidak mudah baper kalau diomongin atau ditolak.



Namun begitu, ia ingin membuktikan kalau dirinya yang tadinya dipandang sebelah mata, ternyata lewat Nu Skin bisa berhasil. Semua orang, dengan latar belakang apapun, bisa berhasil kalau mau, tentunya dengan bekerja keras, konsisten, persisten, dan tetap fokus pada *goal* yang ingin diraih. Memang, yang tersulit adalah memaksa diri untuk keluar dari zona nyaman, serta bertemu dan berbicara dengan orang baru. Tapi semua bisa dilatih dan lama-lama bisa jadi terbiasa.

Momentum yang menjadi *kick-off point* di bisnis Nu Skin adalah ketika terlalu lama berada di zona nyaman pada saat menjadi *Executive Brand Director*. Idealnya, tidak stuck dan harus bertumbuh supaya semakin banyak orang yang percaya dan terbantu hidupnya.



Gisel menjaga semangat pantang menyerah, tetap fokus dan selalu berpikir positif saat menghadapi kendala dalam bisnisnya dengan jalan bersyukur dan selalu *happy*. Saat merasa lelah, ia memilih untuk *take a break* sebentar agar tidak semakin *down* dan bisa bangkit lagi.

Target selanjutnya yang ingin dicapai Gisel adalah menjadi *Team Elite Platinum* dan menghasilkan lebih banyak *Brand Representative* dan *Executive Brand Partner* untuk semakin membesarkan organisasinya. Ia menyimpan *goal* besar yang sangat ingin diwujudkan, yaitu bisa menjadi seseorang yang mandiri dan bisa membanggakan orang tua.





**DO GOOD &  
GOOD THINGS  
WILL COME TO YOU**



**NEW TEAM ELITE**



Iryuvita atau akrab dipanggil Yuvi menghabiskan masa kecil di Surabaya. Papanya dan anggota keluarga lainnya 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. Perubahan yang dialaminya membuat banyak orang tertarik untuk mengikuti program ageLOC TR90 yang inovatif. Ditambah peluang bisnis Velocity dari Nu Skin yang dinilainya sangat menarik dan dinamis, Yuvi pun memutuskan untuk berjuang melalui platform Nu Skin.

Karakter Yuvi yang cuek memudahkannya mengatasi reaksi negatif yang diterima saat menjalankan bisnis Nu Skin. Ia melihat penolakan sebagai motivasi untuk refleksi diri dan memperbaiki kekurangan. Bersyukur, tak ada cibiran yang ia terima dari lingkungan keluarga. Menurutnya, setiap orang harus mencari sesuatu dalam dirinya yang bisa terus memotivasi, sehingga apapun rintangan yang dihadapi, ia tidak akan berpikir untuk menyerah. Melihat timnya yang benar-benar berjuang juga menjadi motivasi tersendiri bagi Yuvi untuk tidak menyerah, karena ia merasa bertanggung jawab akan keberhasilan mereka.

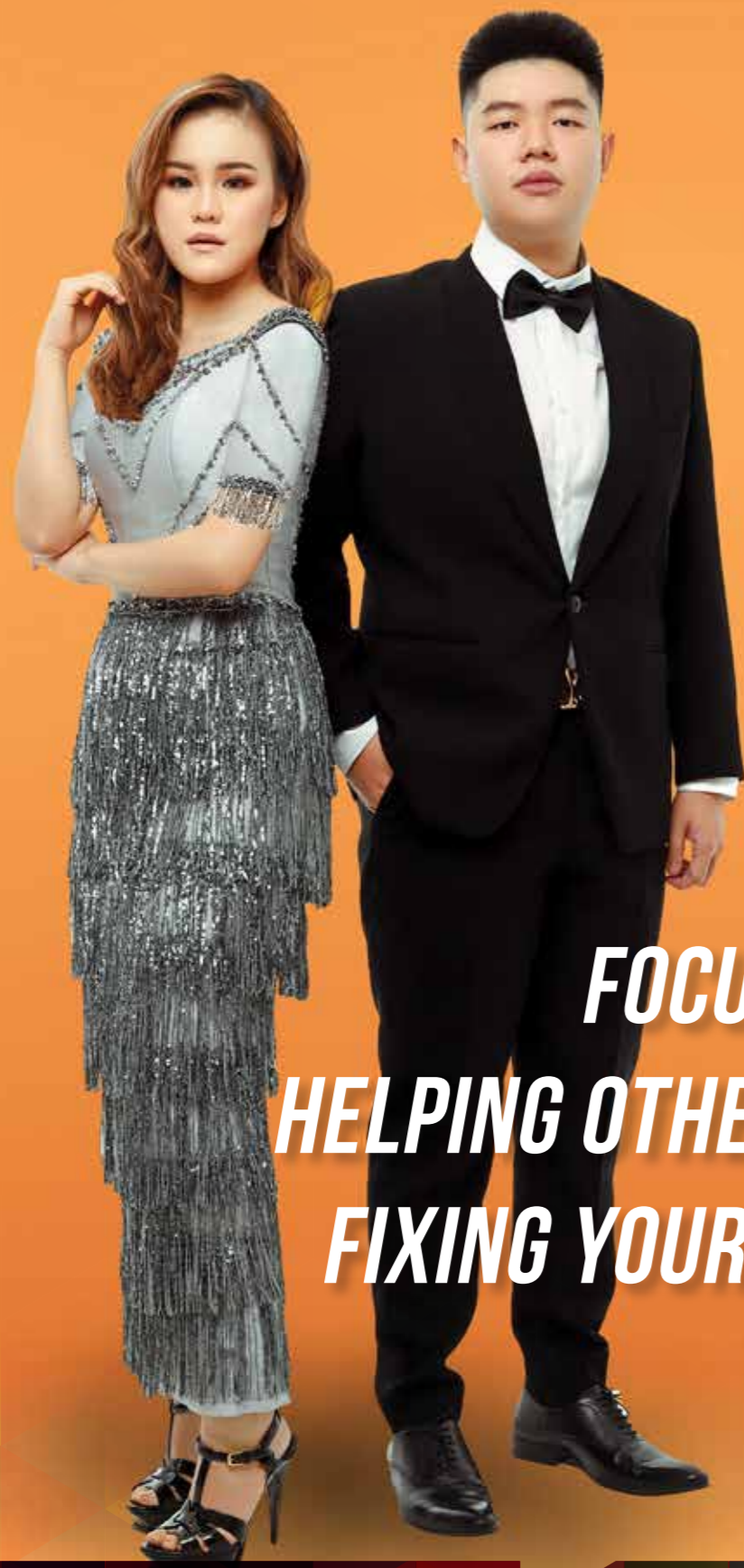
Keinginan memberikan yang terbaik untuk anak-anak menjadi 'Why' yang kuat bagi Yuvi untuk berhasil di bisnis ini. Ia merasa sebagai ibu rumah tangga harus bisa independen tanpa meninggalkan anak-anak di rumah. Banyak goals yang ingin dicapainya melalui platform Nu Skin dan perlahan ia yakin bisa mewujudkannya.

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.

Menjadi *Team Elite* menjadi kebanggaan tersendiri bagi Yuvi karena merupakan pembuktian atas kerja keras, konsistensi dan kedisiplinannya di bisnis Nu Skin. Sebagai orang yang mudah bosan dan suka dinamika, ini kali pertama Yuvi menekuni suatu hal untuk waktu cukup lama.





**FOCUS ON  
HELPING OTHERS &  
FIXING YOURSELF**



**NEW TEAM ELITE**



Kevin adalah anak kedua dari 3 bersaudara. Memiliki gelar sarjana di bidang pariwisata dan perhotelan, namun ketika lulus kuliah Kevin bekerja membantu bisnis orang tuanya yang bergerak di bidang tekstil. Di suatu kesempatan, Kevin mendapatkan informasi tentang Nu Skin dari saudara sepupunya. Saat itu, ia melihat success story dari banyak orang, dan hal itu membuatnya yakin terhadap bisnis Nu Skin.

Ketika orang menolaknya, sesungguhnya mereka tidak sepenuhnya menolak. Itulah yang diyakini Kevin. Baginya penolakan bukanlah hal prinsip, karena ia mendapati adanya kemauan yang tertunda. Kevin yakin, ketika orang-orang yang menolak itu kelak melihat hasilnya, tanpa perlu dipaksa mereka juga pasti mau.

Kevin melihat peluang yang menguntungkan di Nu Skin. Namun ia juga menyadari bahwa setiap bisnis pasti ada tantangannya. Di bisnis Nu Skin ini, tantangannya adalah menyadarkan semua orang untuk menerima hidup di jaman modern dengan adanya





kemajuan teknologi. Ia mengatasinya dengan cara terus berbagi kepada orang sekitar dan membuktikan manfaat yang dimiliki oleh produk inovatif dari Nu Skin.

Di usianya yang tergolong sangat muda, pasangan Kevin dan Effie memandang jauh ke depan. Naluri bisnis mereka terbangun dan tidak ingin menyalahgunakan peluang yang datang karena paham potensinya. Di luar sana, ada banyak sekali anak muda seumuran mereka yang juga membutuhkan peluang ini, sehingga Kevin memilih untuk terus berbagi.

Pencapaian sebagai *Team Elite* yang sudah diraih, menurut Kevin bukan karena kemampuannya semata, tapi ada campur tangan dari Tuhan, dukungan orang tua yang luar biasa, juga kerja sama yang baik



dari seluruh tim Nu Skin. Kevin dan Effie membuktikan bahwa untuk berhasil di Nu Skin, tidak ditentukan oleh latar belakang ataupun usia seseorang, namun hal tersebut ditentukan dari kerja keras, konsisten, dan fokus yang diberikan pada tujuan yang ingin diraih.



Berhasil di usia muda adalah cita-cita besar pasangan *millennial* ini. Hari ini, keduanya sudah melihat cita-cita itu terwujud. Selanjutnya, fokus mereka ke depan adalah membantu seluruh tim meraih keberhasilan yang sama, dan mengubah hidup lebih banyak orang lagi.

# MENJADI *MIRACLE* BAGI BANYAK ORANG



NEW TEAM ELITE



Lahir sebagai anak tunggal, Nabila Rifqiah atau akrab disapa Bella tidak pernah dimanja. Dengan didikan keras mamanya dan ayah yang penyayang, Bella tumbuh menjadi pribadi yang mandiri dan *problem solver*.

Memiliki gelar sarjana di bidang Manajemen dari sebuah perguruan tinggi swasta di Surabaya, sebelum menjalankan Nu Skin, Bella menjalankan bisnis yang dimiliki ayahnya. Pada saat bersamaan, Bella diperkenalkan dengan rangkaian produk - produk Nu Skin yang inovatif melalui seorang teman dekat. Ketika melihat Nu Skin juga memiliki peluang bisnis yang menarik, iapun memutuskan untuk ikut bergabung. Ia yakin bahwa yang diinginkan sebagian besar perempuan tidak jauh dari merawat tubuh, atau menjaga berat badan ideal.

Menghadapi penolakan, diejek, bahkan dihina oleh saudara dipandang Bella hal yang biasa. Yang terpenting baginya adalah ia hadir untuk membantu banyak

orang. Itu pula yang membuatnya bekerja keras untuk terus maju, terus percaya, dan terus membantu banyak orang, dengan dukungan dari keluarga intinya.

Dorongan yang melatarbelakangi tekad Bella untuk menjadi berhasil di Nu Skin berasal dari anak dan mamanya, orang tua satu-satunya yang ia miliki. Dulu sebagai ibu rumah tangga, ia tidak memiliki *goal* yang besar, tapi di *platform* ini ia belajar untuk memiliki *goal* yang ingin diraih dan ia mampu mewujudkannya.

Ibu dari satu anak ini pernah melewati titik sulit yang hampir membuatnya berhenti dari Nu Skin. Tapi ia bukan orang yang melihat sesuatu sebagai kesulitan, karena rasa percaya dan motivasi pada diri sendiri yang ia kedepankan, dan memilih fokus pada tujuan. Sebuah keputusan yang tak henti ia syukuri, dan hingga kini kerap membuatnya menangis haru. Hal yang membuat semangatnya selalu menyala dan pantang menyerah adalah *goal - goal* dalam hidupnya serta



kepercayaan dari tim yang selalu ia genggam

Bagi Bella, setiap bulan adalah momentum yang harus diisi dengan terus membangun *network*, memperbaiki diri, dan memperbesar *action*. Karenanya tidak ada kata santai, harus selalu siap untuk *push* diri dalam *journey* ini agar dapat segera mencapai tujuan.

Bella berhasil mewujudkan *goal*-nya untuk menjadi *Team Elite* di tahun 2021 lalu. Pencapaian ini bukan cuma sekedar *title*, tapi menjadi penanda banyaknya kehidupan orang lain yang terbantu, sehingga ini adalah tanggung jawab untuk bisa membuat mereka menjadi sukses bersama di bisnis ini. Ke depan Bella ingin meraih *title Circle of Excellence*. Bersama dengan hal tersebut ia berharap mewujudkan *goal* terbesarnya yaitu menciptakan banyak *Team Elite Platinum* dan membantu timnya mewujudkan apa yang menjadi tujuan mereka dengan tetap menjadi pribadi yang positif, rendah hati dan berintegritas.



Titik Cinthia Dewi & Arya Brima Nuansa  
New Team Elite



**FIGHT OR DIE,  
NOW OR NEVER**



**NEW TEAM ELITE**

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.

Memiliki latar belakang sebagai dokter umum dengan studi lanjut Magister Biomedik (S2), hari-hari Titik disibukkan dengan profesinya sebagai dosen, juga sebagai dokter di 2 klinik. Ibu satu orang anak ini membangun bisnis Nu Skin terlebih dahulu sebelum suaminya yang berprofesi sebagai Arsitek dan *assistant managing director* di perusahaan properti bergabung bersamanya.



Titik mengenal Nu Skin dari sahabat yang berlatar belakang dan berprofesi sama dengannya. Transformasi yang dialami sahabatnya setelah menjalankan program ageLOC TR90 dalam waktu 3 bulan sungguh menarik bagi Titik. Ia antusias mempelajari rahasia di balik transformasi itu, ia mulai tertarik untuk mempelajari produk - produk Nu Skin yang inovatif dan juga membaca jurnal dan semua hal tentang ageLOC.



karena kini ia memiliki waktu untuk bisa menjemputnya pulang sekolah jam 12 siang.

Orang tua juga menjadi 'Why' Titik dan Brima di bisnis Nu Skin. Titik melihat orang tuanya telah membesarkan dan merelakan kesenangannya tidak terpenuhi karena ingin anak-anaknya mendapatkan fasilitas terbaik di sekolah. Itulah yang membuat Titik merasa wajib untuk bisa membahagiakan orang tuanya.



Berbekal keyakinan bahwa semua orang butuh ageLOC, Titik mulai menjalankan bisnis Nu Skin. Terlebih, Nu Skin telah mendapatkan sertifikat halal baik untuk produk dan juga bisnisnya. Dalam perjalanannya, Titik menyikapi penolakan yang diterima dengan santai, bahkan, ia tidak pernah merasa ditolak. Ketika calon klien tidak ingin membeli saat ini, ia merasa mereka sedang menunda untuk berpikir.



Momentum yang membuat Titik fokus di bisnis Nu Skin pada awalnya adalah karena ingin memiliki waktu yang banyak untuk bersama anak. Saat itu Titik melihat ada peluang untuk membuat para ibu untuk bekerja dari rumah dan mendampingi tumbuh kembang anak tanpa harus kehilangan peluang untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Hal itu benar terjadi. Ia sendiri tidak perlu lagi menitipkan anaknya di day care



Dengan menjadi *Team Elite* berarti Allah sedang mempercayakan tugas yang lebih besar, yaitu menitipkan banyak hati untuk mau berubah bersama menuju kehidupan yang lebih baik. Titik berharap untuk kelak wafat dengan meninggalkan amal jariyah yang tak terputus.

Valerie  
New Team Elite



**WUJUDKAN MIMPI  
BESAR BERSAMA  
PLATFORM NU SKIN**



**NEW TEAM ELITE**

Lahir dan dibesarkan sebagai sulung dari 2 bersaudara ini dididik oleh orang tuanya untuk tidak menggantungkan hidup kepada siapapun, tidak mudah mengeluh apalagi menyerah, dan perhitungan dalam hidup.

Berkuliah di bidang *Culinary*, Valerie pernah magang sebagai *Chef* di salah satu hotel bintang lima di Surabaya. Ia pernah memasarkan kue-kue kering buaatnya secara *online* dan berencana membangun industri kecil yang menyuplai ke supermarket, namun semua tidak berlanjut karena ia terikat pada produk dan peluang bisnis Nu Skin.

Valerie mengenal Nu Skin dari orang tuanya yang telah menjalankan bisnis Nu Skin lebih dahulu. Sebagai pengguna produk-produk inovatif Nu Skin, Valerie sudah mengenal sekali dan merasakan manfaat - manfaatnya. Ia pun melihat manfaat yang diperoleh oleh orang tuanya dari bisnis Nu Skin. Meski begitu, Valerie yang saat itu SMA sama sekali tidak berminat karena masih ingin bersenang-senang dan fokus urusan sekolah saja.



Selang beberapa waktu, tiba-tiba Valerie tergerak ingin mencoba menjalankan bisnis Nu Skin. Setelah mencoba ia berhasil menjadi *Brand Representative* dan langsung merasakan hasil dari Nu Skin. Sejak itu kepercayaan dirinya meningkat. Ia menjadi semakin bersemangat sejak datang ke acara *Convention Nu Skin* di bulan Maret 2020. Di acara itu ia melihat orang-orang usia berapapun dari segala *background* yang berhasil di bisnis ini.



Valerie telah menciptakan momentum dengan *success story* keberhasilannya mencapai peringkat *Team Elite* di usia 24 tahun. Selanjutnya ia menargetkan untuk menjadi *Circle of Excellence* di tahun 2024, mencetak banyak *Team Elite* di timnya, serta mengubah kehidupan lebih banyak orang lagi.



Saat memulai di Nu Skin, banyak sekali cibiran yang didapat dari teman-temannya, apalagi ini bisnis MLM yang sering dinilai negatif. Valerie memilih untuk menanggapi dengan santai dan tidak memasukkan ke dalam hati. Waktu itu ia hanya berpikir: berjuang atau menyerah hasilnya sama juga, pasti dicibir. Jadi ya lanjut berjuang saja, pikirnya.



Valerie sedari dulu memiliki beberapa *goal* dalam hidupnya antara lain memiliki kehidupan yang mandiri, menyenangkan orang tuanya, dan beramal lebih banyak. *Platform Nu Skin* mengajarkan Valerie untuk memiliki *goal* dan membantunya mewujudkan *goal* tersebut.

**Ronny Soeprajogi & Lanny Sutiarto**  
CIRCLE OF EXCELLENCE II, 5 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 13 YEAR TEAM ELITE



**DO YOUR  
ABSOLUTE BEST &  
LET GOD  
DO THE REST**



**13 YEAR TEAM ELITE**



**N**ama Ronny Soeprajogi dan Lanny Sutiarto lekat dengan jejak perjalanan Nu Skin Indonesia. Kepemimpinan keduanya yang kuat dan menginspirasi telah menjadi panutan dan melahirkan *leader-leader* besar di Indonesia. Sebagai salah satu pionir di Nu Skin Indonesia, Ronny dan Lanny telah membuktikan cinta dan konsistensinya di bisnis ini. Keduanya terus berkomitmen untuk menumbuhkembangkan organisasi bisnis mereka dari waktu ke waktu. Pencapaian sebagai *Team Elite* tahun ke-13 ini menjadi bukti komitmen tersebut.

Karakter kuat Ronny dan Lanny tak lepas dari pengalaman masa kecil dan didikan yang diterima. Ronny yang berasal dari keluarga pedagang sejak kecil terlatih untuk berjualan membantu orang tua. Orang tuanya menekankan pendidikan sebagai keharusan, dan berhasil membawa Ronny meraih gelar *Bachelor of Business Accounting* dan *Bachelor of Computing in Information System*. Ia sempat bekerja di firma akuntan terkemuka sebelum mengawali bisnis pertamanya.



Lanny dan dua 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 besar.

Melalui sebuah pertemuan bisnis, Lanny mengenal Nu Skin dan tertarik untuk menggunakan produknya. Manfaat produk yang inovatif menginspirasi Lanny untuk mencoba menjalankan bisnisnya. Waktu bergulir, Ronny yang sebelumnya lebih memilih fokus pada bisnisnya sendiri, akhirnya tertarik untuk bergabung dengan istrinya dan turut fokus menekuni bisnis ini.

Momen penting bagi majunya bisnis pasangan ini terjadi saat bertemu dengan orang-orang yang tepat dan duplikasi terjadi. Terlebih, perusahaan juga mendukung dengan terus menciptakan



inovasi dalam hal produk-produk, peluang maupun *business tool*-nya.

Salah satu titik sulit bagi keduanya adalah saat melihat orang-orang yang bergabung bersamanya memutuskan untuk berhenti. Keduanya menjaga semangat agar tidak down dan mudah menyerah dengan mensyukuri apa yang sudah dimiliki sambil mengejar apa yang ingin dicapai, serta melakukan pengembangan pribadi yang berkelanjutan.

Pencapaian sebagai *Team Elite* memiliki arti adanya orang-orang yang berhasil dibantu untuk bisa mencapai *goal* dan keberhasilan mereka. Pencapaian itu adalah hasil kerja sama tim yang luar biasa. Keduanya menargetkan untuk bisa mencetak 1000 *Ruby* di dalam organisasinya. *Goal* terbesar Ronny dan Lanny adalah melihat Nu Skin Indonesia membawa dampak terhadap perekonomian negara dengan membantu keluarga-keluarga kecil memiliki kehidupan yang lebih baik dari sisi finansial dan kepribadian.



Henny Djuwita Santosa & Agung Saputra Santosa  
CIRCLE OF EXCELLENCE I & 12 YEAR TEAM ELITE



**MIRACLE CAN HAPPEN,  
WHEN YOU BELIEVE**



**12 YEAR TEAM ELITE**



Pencapaian *Team Elite* di tahun ke-12 menjadi bukti kesetiaan Henny Santosa kepada ajaran orang tuanya yang selalu mengatakan, "Bukan hanya sekedar mau tapi harus bisa dan bukan hanya bisa saja tapi harus sukses." Henny mempelajari bisnis secara otodidak dari kedua orang tuanya yang merupakan pekerja keras. Dari keduanya pula, Henny diajarkan untuk menjadi orang yang rendah hati dan memiliki kepedulian kepada orang lain.

Kecintaan Henny kepada *Nu Skin* berawal dari produk-produknya yang inovatif. Prihatin dengan kondisi kesehatan adiknya yang sangat sibuk dan kala itu kerap pulang larut malam, sang kakak menyarankan Henny untuk mengonsumsi produk suplemen *Nu Skin*. Ditambah dengan budaya *Force for Good* yang luar

biasa, Henny semakin jatuh hati pada Nu Skin dan memutuskan untuk fokus mengembangkan bisnisnya.

Wanita berlatar belakang pendidikan Farmasi ini sadar bahwa produk Nu Skin memang tergolong tidak murah. Namun baginya, kesehatan adalah modal utama dan karenanya ia ingin orang lain bisa sehat.

Itu pula yang menjadi dorongan terbesarnya di bisnis ini, yaitu membantu membuat orang memiliki kehidupan yang lebih 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.

Bagi Henny, menjadi *Team Elite* bukanlah mengenai *title* saja, tapi berarti ada banyak orang yang bertransformasi kehidupannya melalui pencapaian itu. Wanita cantik ini menginginkan untuk

bisa berperan membantu perekonomian negara dengan melahirkan banyak *entrepreneur* melalui bisnis Nu Skin. *Goal* terbesarnya adalah membangun bisnis Nu Skin dari Sabang sampai Merauke.





**MENULARKAN  
SUKSES KE  
SELURUH KELUARGA  
INDONESIA**



**9 YEAR TEAM ELITE**

Dunia yang berubah sangat cepat mengubah banyak hal dalam kehidupan manusia. Banyak tantangan yang harus dihadapi.

Kualifikasi sepanjang tahun 2021 tidak mudah. Ridha dan Dianart turut merasakannya. Namun beruntung, Nu Skin selalu siap berubah dalam strategi dan sikap untuk menghadapi perubahan zaman yang harus terjadi sangat cepat dan penuh kejutan. Nu Skin juga selalu siap mendukung semua distributornya dengan terus berinovasi selain menyediakan digital tool yang bisa dimanfaatkan untuk belajar dan bekerja. Nu Skin juga menambah rangkaian produk - produk baru yang juga inovatif.

Digital tool ini sangat penting untuk menjangkau lebih banyak orang dan





untuk bekerja maksimal agar lebih cepat mencapai keberhasilan dan bisa menikmatinya bersama orang tua dan anak-anak. Hari ini, sukses itu ingin mereka tularkan kepada banyak keluarga di Indonesia agar kehidupannya menjadi lebih baik.

Pasangan dokter ini ingin mencetak *Team Elite* dan *Circle of Excellence* sebanyak-banyaknya di dalam organisasi mereka. Keduanya berharap ke depannya semakin banyak leader Nu Skin Indonesia yang berprestasi hingga menjadi *Team Elite*, *Team Elite Platinum*, dan *Circle of Excellence* dan bisa mengharumkan nama Indonesia di dunia.



memungkinkan bisnis berkembang. Karena itu, pasangan yang telah bergabung dengan Nu Skin sejak beberapa tahun lalu ini yakin masih besar peluang semua orang untuk tetap berprestasi dan berkembang bersama platform bisnis yang Nu Skin sediakan. Yang terpenting, miliki "Why" yang kuat dan selalu ingat goal besar yang dimiliki, agar tetap semangat, pantang menyerah, fokus dan berpikir positif ketika menghadapi kendala apapun.

Izin dari Allah, restu orang tua dan keikhlasan dari anak-anak dan keluarga menjadi pembuka jalan bagi Ridha dan Dianart meraih peringkat *Team Elite* untuk kesembilan kalinya. Orang tua dan anak-anak mereka adalah "Why" terbesar Ridha dan Dianart saat mengawali perjuangan di Nu Skin. Ketika itu, keduanya bertekad





**TEAM ELITE ADALAH  
SEBUAH PRIVILEGE**



**9 YEAR TEAM ELITE**

**M**andiri sejak kecil, itulah sosok Sri Resnowati. Dibesarkan dalam keluarga tentara membuatnya terdidik disiplin dan banyak mencontoh kepribadian ibunya yang sangat mandiri. Ia memiliki gelar sarjana Akuntansi dari sebuah universitas di Jogja dan pernah bekerja di dunia perbankan selama 8 tahun. Ia kemudian berhenti dari karier profesionalnya pada tahun 1992 dan memilih fokus membesarkan kelima anaknya.

Berselang belasan tahun, Sri yang sangat menyukai tantangan dan tertarik pada hal-hal baru mengenal sebuah alat perawatan mungil dari adik iparnya, Yusanidah. Alat itu adalah, ageLOC Galvanic Spa, yang segera menarik minatnya terlebih ketika ia mengetahui bahwa ada juga peluang bisnis yang bisa ditawarkan. Sri memutuskan bergabung ke bisnis Nu Skin dan terus menekuninya hingga hari ini.

Acara Camp yang diikuti Brand Representative dari seluruh Indonesia membuka pandangan Sri akan potensi yang ditawarkan Nu Skin. Mentor-mentor yang luar biasa dan jenjang kesuksesan (*roadmap to success*) yang ditawarkan membuatnya semakin bersemangat. Sepulangnya dari acara tersebut, Sri menuliskan 10 *goal*nya bersama Nu Skin di dalam agenda tahun 2010. Beberapa tahun kemudian, ia menemukan 9 dari *goal* yang dituliskannya sudah tercapai di Nu Skin, dan ini membuat *belief*-nya semakin kuat.



Semua hal yang diucapkan dan dilakukan harus positif, karena setiap kebaikan akan membawa kebaikan bagi diri sendiri maupun orang lain. Hal itu diyakini dan diterapkan Sri dalam seluruh aspek hidupnya, termasuk dalam berbisnis. Keinginan untuk membantu orang lain mendapatkan kehidupan yang lebih baik menjadi dorongan terbesar bagi Sri di bisnis ini. Momen menemukan seseorang yang ingin berubah, dan dengan bantuan yang diberikan kepadanya, orang tersebut berhasil menjadi lebih baik, menjadi kebahagiaan tersendiri bagi Sri.

Pun sebaliknya, bagi Sri 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. Jika mendapat cibiran maupun penolakan dari orang-orang yang didekatinya, Sri menanggapinya sebagai tantangan memperbaiki diri dan berusaha lebih baik lagi. Baginya, menjalani pertemanan dan membuat orang mengenal Nu Skin adalah dengan mengenal diri kita sendiri terlebih dulu.



Langkah Nu Skin untuk secara konsisten berinovasi dan meluncurkan produk-produk baru yang inovatif diapresiasi Sri karena membantunya meraih momentum untuk membesarkan bisnisnya. Inovasi yang konsisten ini menciptakan *trust* tak hanya bagi para *leader*, tapi juga untuk orang-orang baru. Setelah melewati momentum mulai dari ageLOC Galvanic Spa di tahun 2008, hingga ageLOC Boost di tahun 2021, Sri siap menyambut momentum berikutnya dengan hadirnya ageLOC Reset pada bulan April mendatang.



Jalan untuk menjadi *Team Elite* sangat tidak mudah, namun sangat layak untuk diperjuangkan. Karena menjadi *Team Elite* adalah *privilege*, sebuah keistimewaan yang memberikan keuntungan bisa merasakan lebih dahulu apapun yang terbaru dari Nu Skin. Saya sangat bersyukur memiliki teman-teman dan tim yang selalu berpikir positif sehingga bisa tetap stabil. Bagaimana seorang *leader* mampu bertahan dan *lead by example* untuk orang-orang di sekitar adalah kuncinya. Terus berusaha dan belajar untuk memanfaatkan teknologi dan media sosial untuk mendukung bisnis.

Sri memiliki mimpi besar untuk membawa seluruh timnya menjadi



*Team Elite* dan merasakan sukses yang sama seperti yang dialaminya. Selain itu, memperkenalkan Nu Skin ke banyak orang dan menemukan *leader-leader* baru juga menjadi impiannya. Sri berharap Nu Skin segera hadir di Lampung karena ia melihat daerah di selatan Sumatera tersebut punya potensi yang besar, namun belum memiliki *leader* yang kuat. Ia bertekad untuk memfasilitasi dan memotivasi orang-orang di sana untuk bisa melihat potensi yang ada.



# TUMBUH BESAR MELALUI PENOLAKAN & RINTANGAN



7 YEAR TEAM ELITE

Kesuksesan memilih kepada siapa ia akan datang. Bertahun-tahun lalu, Atika Sunarti menekuni profesi sebagai guru senam di sebuah sanggar miliknya. Melalui sebuah momen di sanggar senamnya ini, Atika mengenal Nu Skin dan produk inovatifnya yang kemudian mengubah hidupnya. Kisah bermula ketika dua orang leader Nu Skin datang berkunjung dan mengenalkan sebuah alat perawatan mungil bernama ageLOC Galvanic Spa. Dari 30 orang yang hadir saat itu, hanya satu orang yang kemudian mau mencoba dan *join* untuk menjalankan bisnisnya, yang lainnya tidak menunjukkan ketertarikan.

Dari hari ke hari, Atika melihat temannya itu terlihat lebih cantik dengan kulit wajah yang terawat, kepribadiannya juga turut berubah. Ternyata rahasianya adalah ageLOC Galvanic Spa dan Nu Skin. Atika pun tertarik mencoba ageLOC Galvanic Spa untuk merawat flek hitam di wajah akibat sebelumnya

memakai skin care yang ternyata mengandung merkuri. Setelah pemakaian ageLOC Galvanic Spa selama beberapa bulan, flek itu pun tersamarkan. Saat itu, Atika menyadari bahwa Nu Skin memiliki produk inovatif yang dibutuhkan banyak orang.

Atika bergabung di Nu Skin dengan berbekal niat dan ketekunan. Ia mengaku tak memiliki pengetahuan seputar pemasaran ataupun bisnis sama sekali. Yang dilakukannya adalah persisten, dan fokus mencapai apa yang menjadi targetnya dan melakukan yang terbaik yang ia bisa.

Atika mengakui proses yang terjadi dalam perjalanan bisnis Nu Skin membuatnya menjadi semakin dewasa. Kegagalan, reaksi negatif yang diterima, menjadi hal-hal yang semakin menguatkan. Atika dan Didien sadar, tanpa penolakan ia tidak akan besar. Titik tersulit yang dialami adalah berupaya



meyakinkan diri sendiri bisa, di saat semua orang mengatakan tidak bisa. Persistensi merupakan salah satu faktor kunci untuk bisa terus berjalan.

Menurut Atika, Nu Skin memberinya kesempatan untuk menentukan sendiri seberapa besar keberhasilan yang ingin diraih, dan yang tak kalah penting, mengatur sendiri waktunya. Di bisnis Nu Skin, Atika bisa mengatur kapan bersama anak-anak, kapan bersama keluarga, hingga kapan ia bekerja. Bersama Nu Skin, hidup dan kepribadian Atika berubah 180 derajat. Nu Skin tidak hanya memberikan kesempatan untuk



menjalankan bisnis, namun juga teman-teman baru untuk berbagi cerita tentang manfaat produk-produk inovatif dan bisnis Nu Skin. Ini benar-benar bisnis yang menyenangkan dan memberikan rasa bahagia, karena dapat dilakukan dimanapun, kapanpun, dengan siapapun.

Atika membagikan resepnya untuk bisa mencapai apa yang diinginkan. Awali dengan *goal setting* disertai dengan kerja keras, fokus, konsisten dalam bertindak, berkomitmen atas keputusan yang sudah dibuat, percaya akan kemampuan dan



take action. Langkah-langkah itu pula yang membawa pasangan ini meraih pencapaian *Team Elite* untuk ketujuh kalinya. 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.



## Hendra Ramli & Marlina

CIRCLE OF EXCELLENCE I, 1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 7 YEAR TEAM ELITE



**MENJADI MANUSIA  
YANG BERMANFAAT  
BAGI SESAMA**



**7 YEAR TEAM ELITE**

**K**eberhasilan menjadi *Team Elite* selama tujuh tahun adalah buah manis dari keteguhan dan kerja keras Hendra Ramli dan Marlina dalam membangun bisnis Nu Skin.

Pengalaman masa kecil yang berpengaruh kuat ke karakter Hendra hingga kini. Determinasi dan keinginan kuat untuk memiliki kehidupan yang lebih baik mengantar Hendra menjadi seorang sarjana Teknik Informatika Komputer. Karir di dunia informatika yang diawalnya dengan menjadi *programmer* hingga menjabat sebagai *Regional IT Project Manager* di perusahaan multinasional Singapura tergolong cemerlang. Di tengah kemapanan itulah pada suatu hari ia mengenal Nu Skin.

Ketika masih bermukim di Singapura, Hendra dibuat penasaran dengan perubahan seorang teman gerejanya



yang memiliki tampilan lebih baik. Ia juga terlihat sehat, cerah, dan penampilannya semakin keren. Hendra akhirnya mengetahui rahasia temannya adalah produk dari perusahaan *multi-level marketing*.

Berawal dari menggunakan produk dan mengikuti *training-training*-nya, transformasi yang dialami Hendra sangat mengesankan. Dengan sains dan inovasi di balik produk *ageLOC TR90* tersebut, ia melihat peluang besar industri *weight management* khususnya di Indonesia. Di situlah Hendra menangkap peluang yang Nu Skin tawarkan.





Keteguhan hatinya diuji dengan berbagai penolakan, bahkan dari istrinya sendiri yang sangat menentang ajakan Hendra untuk pulang ke Indonesia. Namun Hendra menganggap orang yang mencibir biasanya karena 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.

Tiga tahun pertama menjadi masa-masa tersulit yang menuntutnya untuk bersabar dan tetap berpikir positif. Hendra memilih untuk bergaul dengan orang-orang yang memiliki cakrawala yang lebih luas, seperti *upline-upline Circle of Excellence* untuk menggali pengalaman dan memahami jalan pikirannya.

Berada di Nu Skin membuat Hendra menemukan satu nilai penting, yaitu kerja keras dan belajar dengan keras saja tidak akan membuat sukses. Dibutuhkan hati yang besar, konsisten, persisten dan ikhlas dalam mengerjakan bisnis



Nu Skin, sehingga tidak mengeluh, tidak hitung-hitung, dan tidak membanding-bandingkan. Perubahan itu mengantarkan Hendra dan istrinya, Marlina, ke pencapaian demi pencapaian dengan organisasi yang semakin besar, hingga saat ini menjadi *Team Elite 7 Year*.

Hendra mengungkapkan keberhasilannya hari ini tak lepas dari nilai-nilai positif yang dipegangnya kuat, seperti bersyukur dengan tanpa pamrih, serta menjadikan bisnis Nu Skin sebagai *lifestyle* bagi dirinya dan keluarga, dan untuk menolong kehidupan banyak orang.

Lalu apa arti sukses bagi Hendra dan Marlina? Dulu keduanya menganggap sukses itu bekerja sebagai profesional di Singapura, namun sejak bergabung dengan Nu Skin, arti sukses bergeser yaitu bisa menghabiskan waktu dengan orangtua dan bermanfaat untuk orang banyak.

Hendra mengungkapkan target selanjutnya yang ingin dicapainya, yaitu membawa Nu Skin Indonesia untuk memiliki 100 lebih *Team Elite* dalam 5-10 tahun ke depan. Ia pun terus menghidupi goal terbesarnya untuk mengubah paradigma orang Indonesia akan industri *multi-level marketing* dan potensi besarnya untuk berperan dalam meningkatkan kehidupan bangsa ini. Hendra dan Marlina meyakini bahwa "Sebagus-bagusnya manusia, akan jauh lebih bagus kalau bisa bermanfaat untuk orang lain."





**CONSTANTLY  
REVIEW &  
RECHARGE FOR  
BETTER RESULT**



**7 YEAR TEAM ELITE**

Catatan panjang perjalanan Ershy, atau akrab disapa Ezie, dan Miko di Nu Skin berawal beberapa tahun lalu. Sebuah keputusan yang diambil Ezie saat itu membawa keluarga kecilnya bertransformasi, hingga mampu membantu banyak keluarga memiliki kehidupan yang lebih baik.

Tidak banyak pilihan yang dimiliki Ezie saat itu untuk mendapatkan penghasilan tambahan guna mendukung ekonomi keluarga. Sempat memikirkan beberapa alternatif untuk bekerja sebagai *fresh-graduate* dan membangun bisnis konvensional, namun Ezie mengurungkan keduanya, dan memilih untuk mengawali bisnis Nu Skin karena produk-produknya yang inovatif.

Melalui adaptasi untuk memperluas pertemanan dan jaringannya, Ezie yang *introvert* mulai memberanikan diri untuk aktif melakukan demo produk. Perkembangan yang terjadi pada sang istri mendorong Miko untuk turut bergabung menjalankan bisnis Nu Skin. Keduanya kemudian mengalami banyak transformasi, demikian juga bisnis Nu Skin mereka.

Di fase awal, pencapaian dari *Brand Representative* hingga menjadi *Executive Brand Director* adalah untuk ambisi pribadi. Namun semua hal berubah saat mengejar pencapaian *Team Elite* dan *Circle of Excellence*, karena sejalan waktu, fokus dan perhatian Ezie dan Miko beralih dari kepentingan pribadi menjadi ke pengembangan potensi kepada tim yang lebih dalam lagi. Tidak hanya berupaya membesarkan volume tapi juga berfokus untuk memfasilitasi komunitas dan



mendukung pertumbuhan pribadi mereka dalam mengembangkan bisnis Nu Skin.

Untuk menjaga semangat agar tetap terus bertumbuh di dalam bisnis Nu Skin, pasangan ini tidak berhenti bekerja dan belajar jauh lebih banyak untuk tetap bisa *catching up* dengan perkembangan zaman. Sebisa mungkin setiap hari keduanya melakukan aktivitas-aktivitas yang menunjang pertumbuhan bisnis. Selain itu, intens berkomunikasi dengan para mentor juga menjadi kunci penting agar semangat bertumbuh dalam bisnis ini tetap menyala.

Perjalanan Ezie dan Miko menuju *Circle of Excellence* merupakan sebuah proses kehidupan. Keduanya merasakan sekali tempaan terhadap diri mereka, hubungan sebagai pasangan suami istri, sebagai orang tua, dan sebagai *leader* untuk

organisasinya. Bisa dikatakan harga yang harus dibayar sangatlah mahal. Pengorbanan emosional mendominasi semua pengorbanan yang ada, melebihi pengorbanan biaya, waktu, dan tenaga yang mereka keluarkan. Hal yang paling menarik dari bisnis ini, di saat ditempa oleh begitu banyak tantangan, dan pengorbanan yang dilakukan, tanpa disadari, bisnis berkembang lebih besar dari saat memutuskan untuk mau berproses.

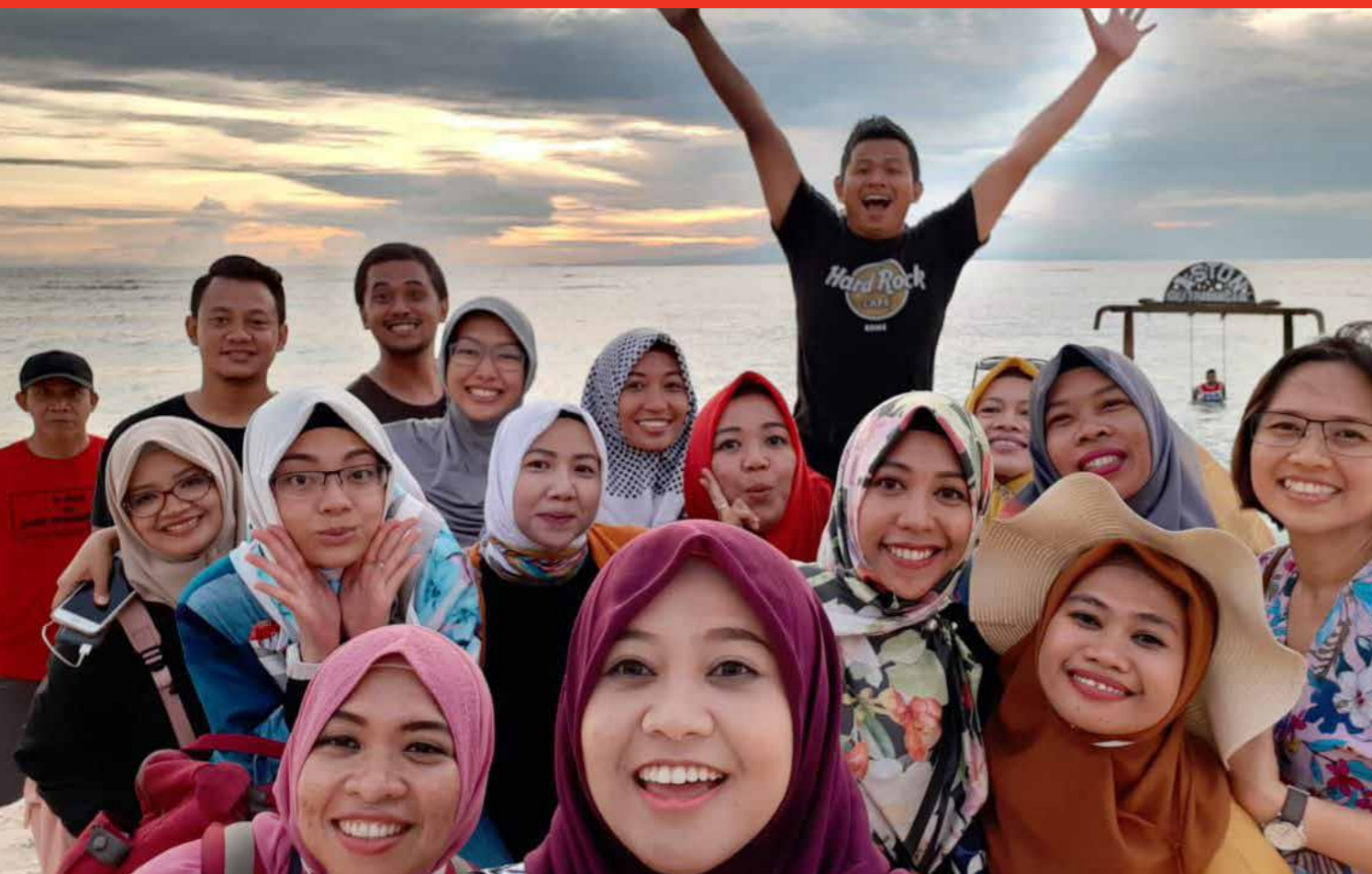
Begitupun dalam proses menuju *Team Elite* ini. Ezie dan Miko merasa betapa keduanya seperti diminta Tuhan untuk kembali bangkit dari zona nyaman. Seolah kembali diingatkan untuk terus melakukan *review* dan *recharge* diri, diperlihatkan kembali jalan dari Sang Illahi, bahwa keberhasilan bukan tentang diri sendiri. Seolah Tuhan



ingin mengatakan, bahwa pekerjaan sesungguhnya belumlah selesai. Sebagai "orang tua" dari organisasi yang mereka pimpin, jalan kesuksesan anggota keluarga dalam organisasi masih terbentang panjang.

Target selanjutnya yang ingin dicapai adalah melahirkan banyak *leader* kuat yang tidak hanya berhasil mencapai target *Team Elite* dan *Circle of Excellence* dari organisasi yang dipimpinnya, namun juga memiliki etika bisnis dan berdampak pada kehidupan banyak orang.

Menjadi *young billionaire couple* adalah *goal* besar Ezie dan Miko. Keduanya berharap untuk meraih fleksibilitas waktu dengan tetap berhasil dalam membangun kehidupan keluarga yang harmonis, membesarkan anak-anak dengan karakter yang kuat dan menjadi inspirasi serta manfaat kebaikan bagi orang banyak.





**SUKSES  
DI NU SKIN ADALAH  
PEMBUKTIAN DIRI**



**7 YEAR TEAM ELITE**

**B**agi Jo dan Helena Nu Skin telah menjadi bagian tak terpisahkan dari hidup mereka. 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 menguatkan diri. Jo mengatakan sejak awal ia sudah punya keyakinan yang sangat dalam pada Nu Skin. Bekerja keras





Memiliki impian menjadi jutawan, 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 *7 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 tentang pengalamannya menggunakan produk Nu Skin dan juga tentang apa yang

di Nu Skin bagi Jo juga sangat penting karena menjadi semacam pembuktian diri.

Datang dari keluarga kecil di Indonesia, ayahnya adalah seorang pengacara perbankan ternama. 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.



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 bermitra 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 & 6 YEAR TEAM ELITE



**MENJADI INSPIRASI  
SUKSES BAGI SESAMA**



**6 YEAR TEAM ELITE**



**B**erbisnis di Nu Skin seperti bekerja sama dengan orang yang tepat, saling mempercayai, sama-sama mempunyai *strong desire* dan tujuan misi besar yang sama. *It is about working with the like-minded people.*

Terinspirasi oleh Nu Skin yang dibangun dari sebuah cita-cita oleh para pendirinya, Sanny Himawan juga memulai perjalanan ini dengan sebuah tujuan besar. Ia percaya akan kekuatan dari sebuah keinginan, kerja keras dan semangat pantang menyerah.



Sanny memandang perkenalannya dengan Nu Skin seperti jalan yang disediakan Tuhan untuk mencapai tujuannya. Sebagai pribadi yang tidak sabaran, tidak suka jualan maupun bicara panjang lebar terlebih dengan orang yang berbeda pandangan, berbisnis *multi-level marketing* sepertinya bukan hal yang ingin dilakukan Sanny.

Butuh proses hingga 3 tahun sebelum akhirnya keinginannya tumbuh, dan memutuskan untuk mencoba menjalankan bisnis Nu Skin. Keyakinan kuat bahwa platform Nu Skin memiliki potensi yang menguntungkan kemudian membawa Sanny untuk fokus dan *all out*.

Dibesarkan oleh kedua orangtua yang memberikan contoh bahwa kesuksesan itu harus dan bisa diperjuangkan, Sanny bersyukur memiliki ayah yang bekerja keras demi memberikan yang terbaik bagi keluarganya. Itulah alasannya untuk sukses dan menjadi kebanggaan sang ayah.

Sanny memiliki gelar *Bachelor of Fine Arts* dari sekolah *design* ternama di San Francisco, Amerika. Ia sempat berkarir sebagai *designer* di perusahaan *advertising* asing serta memiliki bisnis sekolah seni yang dibangunnya dari nol dengan modal "*Visi*" dan "*Mimpi*" sebelum

kemudian terpikat pada produk-produk Nu Skin yang inovatif dan bisnisnya yang dinamis.

Kemauannya untuk belajar dan dibentuk oleh para mentor sekaligus sahabatnya menjadi faktor yang berperan dalam keberhasilan Sanny menapaki jenjang demi jenjang di Nu Skin. Meski diwarnai penolakan dan cibiran, hal-hal negatif yang diterima tidak menghalangi perjalanan yang ia yakini dengan tekad penuh untuk meraih sukses.

Banyak tantangan yang ditemui dalam proses pembelajaran untuk membangun sebuah organisasi yang terdiri dari berbagai macam latar belakang. Menghadapinya, Sanny selalu berpegang pada keyakinan bahwa *It Can Be Done*, dan itu menjadi kekuatan tersendiri dalam dirinya. Tak ada yang dapat merenggutnya.

Keberhasilan menjadi *Team Elite* untuk tahun ke-6 adalah cara Sanny untuk menginspirasi banyak orang, terutama para wanita, yang memiliki keinginan untuk maju. Bisnis Nu Skin memberikan peluang kepada setiap orang, baik pria maupun wanita, untuk menemukan jalan untuk meraih keberhasilannya. Sanny percaya kerja keras, kerja cerdas, dan kerja benar dalam membangun jaringan akan membawa siapapun yang sungguh-sungguh di bisnis ini kepada perubahan



menuju kehidupan yang indah dan bermakna.

*Team Elite Platinum* menjadi sasaran berikutnya yang ingin diraih Sanny ke depan. *Goals* terbesarnya yaitu menjadi inspirasi bagi orang lain dan membantu orang-orang untuk mencapai keberhasilannya mereka, menurut Sanny, akan menjadi kebahagiaan yang tak ternilai dalam hidup jika dapat ia wujudkan.

*Success does not depend on the ability you have, but success is owned by the people who have the strongest desire within*



Yuni Indriati Fatonah & Nasrullah  
1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 6 YEAR TEAM ELITE



**MEMIMPIN DENGAN  
MEMBERI TELADAN**



**6 YEAR TEAM ELITE**



Yuni Indriati Fatonah dan suaminya Nasrullah, atau Pak Nas, demikian Yuni menyebutnya, memiliki latar belakang yang sama. Keduanya sama-sama berasal dari keluarga besar yang kuat beragama, dan mengambil jurusan yang sama, yaitu Kimia, Fakultas MIPA.

Dididik oleh ayahnya yang dosen, Yuni, sulung dari 8 bersaudara, sangat concern dengan prestasi akademik. Sejak di bangku sekolah hingga kuliah, ia selalu memberikan 100% kemampuannya hingga mampu meraih prestasi terbaik. Sejak remaja Yuni terbiasa membuat *goal setting* dan persisten untuk mencapainya. Kebiasaan-kebiasaan sejak kecil ini kemudian juga diterapkan dalam bisnis Nu Skin yang dijalaninya.

Yuni awalnya tidak memiliki ketertarikan menjalankan bisnis Nu Skin. Namun, setelah diperkenalkan dengan rangkaian produk-produknya, 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 inovatif ini ternyata bisa membantu meningkatkan kehidupan banyak orang melalui peluang bisnisnya.

Pak Nas adalah seorang pebisnis dan motivator. Pernah menjalankan sederet bisnis dan profesi, belakangan pak Nas turut bergabung setelah melihat kegigihan istrinya di Nu Skin dan meyakini kualitas produk-produk yang disediakan oleh Nu Skin bukan sekadar

penawaran *marketing* bagi konsumennya.

Yuni dan pak Nas memandang Nu Skin sebagai hadiah yang ingin mereka persembahkan untuk orang lain. Hadiah yang akan dapat membawa penerimanya untuk menikmati kehidupan dan kesehatan yang lebih baik. 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 bagi keduanya di bisnis ini adalah keinginan untuk membuat peningkatan hidup untuk tim mereka. Menurut pak Nas, hal paling menantang untuk mewujudkan keinginan itu adalah mencari langkah dan strategi

yang paling tepat bagi tim. Perjuangan untuk membesarkan bisnis, memerlukan peningkatan kapasitas diri dan tim. Di sini, pak Nas sangat berperan untuk meningkatkan dan membina tim di bawah organisasi mereka, selaras dengan profesinya sebagai motivator.

Pasangan yang telah dikarunai enam



anak ini menikmati saat-saat menapaki setiap *milestone* di Nu Skin, karena itu adalah tahapan untuk bertumbuh dan berkembang menuju diri yang lebih baik. *Leader, lead the way*. Itulah yang terus dilakukan dalam setiap tahapan: memberikan contoh kepada tim untuk tumbuh dan berkembang menuju kehidupan yang lebih baik.

Dalam perjalanan pencapaian *Team Elite* tahun ke-6 ini, Yuni dan Pak Nas melihat bahwa Nu Skin merupakan bisnis yang tetap bisa bertahan, bahkan berkembang, walaupun dalam kondisi yang tidak mudah. Di dalam kehidupan, pasti ada banyak tantangan yang akan dilewati, begitupun dalam bisnis. Yang penting, terus berjuang dalam komunitas positif. Keduanya membangun semangat pantang menyerah dengan terus memperbesar mimpi untuk berkontribusi lebih kepada tim dan orang-orang di sekitar, juga untuk menjadi manusia berprestasi kebanggaan Allah.



Menargetkan untuk mencetak banyak *Team Elite* dalam organisasi mereka, Yuni dan pak Nas juga berbagi *goal* terbesar yang mereka miliki, yaitu membantu mengubah kehidupan 1000 keluarga Indonesia menjadi lebih baik.



## Ati Puspanita L & Piang Awal Kalim

CIRCLE OF EXCELLENCE I, 1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 4 YEAR TEAM ELITE



**SAYA BISA KARENA SELALU BAHAGIA**



**4 YEAR TEAM ELITE**

Sebuah pertemuan beberapa tahun silam menjadi awal dari transformasi pada diri dan kehidupan Ati Puspanita. Saat itu, Ati pertama kali mengenal Nu Skin melalui produk ageLOC Galvanic Spa. Setelah mencoba dan melihat langsung hasil perawatan dengan ageLOC Galvanic Spa, ia mulai menawarkan perangkat perawatan mungil ini dengan strateginya yang khas. Saat itu, fokusnya hanya menjual produk. Baru di tahun berikutnya Ati mulai menjalankan bisnis Nu Skin secara serius setelah mempelajari skema kompensasinya dengan seksama. Ati mengaku alasannya untuk berbisnis Nu Skin adalah karena tertarik dengan visi dari perusahaannya, di samping juga karena keuntungan yang didapat.

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 yang tidak memiliki pengalaman profesional Nu Skin menjadi platform baginya untuk bisa berbisnis dan mengembangkan diri. Perlahan tapi pasti, Ati mulai mengundang teman-teman dekatnya untuk diprospek agar bisa mendapatkan kehidupan yang lebih baik.

Dalam perjalanannya, berbagai penolakan dan ejekan pernah diterima Ati. Tapi ia menjalani bisnis Nu Skin dengan happy. Berbagai reaksi yang negatif sekalipun dihadapinya dengan santai. Ditolak ketika menawarkan barang dan ditinggal,



sama untuk bisa meraih pencapaian yang sama jika mau berusaha keras, konsisten, konsisten dan fokus pada tujuan. Tantangan terbesar adalah untuk bisa tetap fokus pada tujuan yang ingin diraih dan tidak patah semangat. Apapun rintangannya, hadapi dan selesaikan. Jangan berhenti di tengah jalan.

Ati mengungkapkan rasa bahagianya berada di bisnis Nu Skin yang dianggapnya sebagai bisnis yang membahagiakan. Bersama Nu Skin, Ati mengalami perubahan secara personal. Ia ditempa untuk menjadi *leader* yang baik dan juga mampu membawa orang lain untuk berubah menjadi lebih baik. Berada di bisnis *anti-aging* dalam bidang kecantikan mendorongnya untuk terus memotivasi orang lain untuk tampil tetap menarik dan memiliki kehidupan lebih baik.



itu hal yang biasa menurutnya. Apapun yang terjadi, bisnis ini harus tetap berjalan. Jalani saja.

Dari sekedar menjual produk dan mencari pendapatan tambahan, suatu ketika Ati tersadar bahwa melalui bisnis Nu Skin ini ia bisa membangun dan menginspirasi orang lain. Saat itu, barulah ia menyadari harus melakukan hal yang lebih besar, yaitu menapaki peringkat demi peringkat, mulai dari *Executive Brand Director, Team Elite*, hingga masuk ke *Circle of Excellence*.

Sederet puncak prestasi telah diraih Ati, menjadikan dirinya salah satu *leader* inspiratif Nu Skin Indonesia yang selalu konsisten dan percaya diri. Menjadi *Team Elite* untuk keempat kalinya di usia yang tidak lagi terbilang muda diyakini Ati bukan hanya sebuah pencapaian untuk dirinya, melainkan untuk timnya. Ati menempatkan diri sebagai *example*, berawal dari seorang ibu rumah tangga ia bisa menjadi *Team Elite* dan masuk jajaran *Circle of Excellence*. Artinya semua orang memiliki kesempatan yang

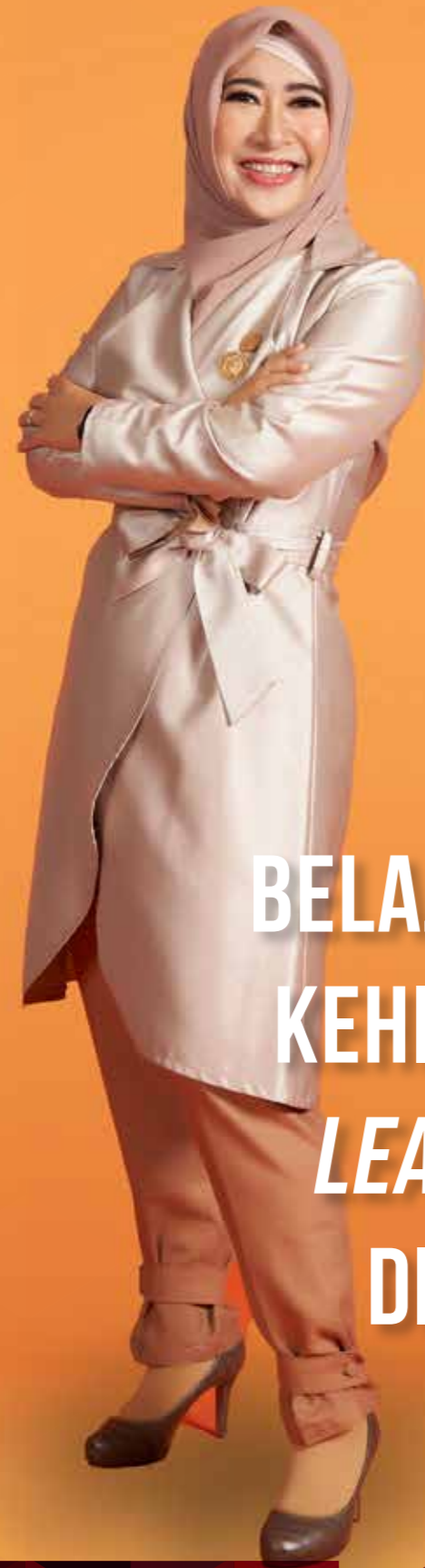
*Sense of responsibility* tersebut juga yang membuat Ati bersemangat menyambangi daerah-daerah untuk memberikan pelatihan kepada orang-orang yang berada dalam organisasinya. Tersebar di beberapa daerah di Indonesia bahkan sampai ke Singapura dan Australia, Ati menginginkan seluruh timnya untuk bertumbuh pesat, dan mengharapkan juga hal yang sama bagi semua orang yang menjalankan bisnis Nu Skin. Lebih luas lagi, ia pun berharap masyarakat Indonesia mau membuka hati, mata dan pikiran mereka bersama Nu Skin, karena tidak hanya produk yang inovatif yang bisa didapat, namun juga kehidupan yang lebih baik.

Selama mengembangkan bisnisnya, Ati bersyukur tidak menemui hambatan yang berarti. Keluarga memberi dukungan pada Ati ketika mengetahui dirinya memutuskan menekuni Nu Skin. Ketiga orang anaknya mengakui perubahan

besar pada diri ibu mereka. Sebelum menjalani bisnis Nu Skin, Ati adalah sosok 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.

Di Nu Skin, tidak ada batasan untuk meraih sukses, termasuk batasan umur. Sukses tidak memandang usia, asal mau berusaha keras, konsisten, konsisten dan fokus pada *goal*. Sekali lagi, Ati Puspanita membuktikannya.





**BELAJAR ILMU  
KEHIDUPAN &  
LEADERSHIP  
DI NU SKIN**



**4 YEAR TEAM ELITE**



**Y**ulia Sari meraih gelar dokter dan mengambil Pendidikan Spesialis Patologi Klinik. Setelah lulus sebagai dokter, ia sempat bekerja di klinik dan rumah sakit besar di Jakarta.

Pertemuannya dengan alat ageLOC Galvanic Spa beberapa tahun yang lalu mengawali perubahan hidupnya. Dalam sebuah demo tentang produk bernama ageLOC Galvanic Spa yang diadakan tetangganya, Yulia dibuat terpukau dengan hasil dari penggunaan alat yang diaplikasikan pada sebelah wajahnya terlebih dahulu. Sisi wajah yang diaplikasikan tadi terlihat lebih kencang dibandingkan dengan sisi yang lainnya. Ketika disampaikan bahwa ageLOC Galvanic Spa dari Nu Skin tidak hanya bisa merawat wajah, namun juga memiliki peluang bisnis yang menarik Yulia luluh dan tampaklah *goal* besar di pelupuk matanya.

Dengan kepercayaannya terhadap produk-produk Nu Skin yang inovatif,



bisnisnya berkembang pesat hal tersebut mendorong semangat Yulia untuk lebih menekuni bisnis ini. Sejak saat itu, Yulia membulatkan tekad untuk terus mengenali peluangnya, sistem bisnisnya, juga teknologi produk-produknya. Bertambahnya pengetahuan membuat sang dokter semakin yakin bahwa perusahaan akan bertumbuh menjadi lebih besar ke depannya.

Setelah mencapai *milestone* pertamanya dengan menjadi *Executive Brand Director* di tahun 2013, tekanan dari lingkungan sempat dihadapi Yulia hingga sempat berpikir untuk berhenti menjalani bisnis Nu Skin. Namun keinginannya tersebut ia redam. Ia menyadari bahwa hal itu merupakan problematika di bisnis ini dan tidak bisa selalu berharap semuanya akan mudah. Orang di luar sana hanya bisa memberi komentar, tapi kitalah yang menjalani hidup kita. Dengan kesadaran tersebut, sejak itu Yulia fokus dengan visi dan *goal* yang ingin dikejar.



Melalui Nu Skin, Yulia membantu banyak orang, terutama wanita, untuk lebih sehat secara fisik, mental dan memiliki pendapatan tambahan. Bisnis ini adalah wadah dalam mengembangkan kepribadian seseorang. Yulia percaya, bila seorang wanita memiliki fisik dan, mental yang baik, ia akan mampu melahirkan dan mendidik generasi mendatang yang lebih baik.

Di mata Yulia Sari, pada awalnya Nu Skin merupakan batu loncatan untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Namun semakin dalam mengenal Nu Skin, ia mendapatkan banyak ilmu kehidupan yang tak ia temui di tempat lain. Menjalankan bisnis Nu Skin juga mengajarkan dirinya tentang nilai-nilai *leadership* yang baik.

Dengan kepemimpinannya, organisasi *downline*-nya tersebar di beberapa wilayah di Indonesia, bahkan telah banyak menghasilkan *leader-leader* yang tergabung dalam *Circle of Excellence*.

Menemukan *leader-leader* dengan visi yang sama adalah tujuan Yulia dalam bisnis ini. Dengan bertemu orang-orang yang tepat, bisnis ini bisa membuat *goals*nya menjadi nyata, seperti pencapaiannya hingga saat ini bisa menjadi seorang *Team Elite* dan *Circle of Excellence*.



Menjadi *Team Elite* bagi Yulia adalah salah satu cara untuk *lead by example* bagi timnya, agar mereka pun bisa menduplikasi hal yang sama dan meraih *goal* mereka. Meski sukses telah digenggamnya, ia terus belajar untuk memperbesar dampak diri bagi lingkungan sekitar dan bertumbuh menjadi lebih baik lagi, setiap hari dan setiap tahunnya.



Edeliana Irene  
CIRCLE OF EXCELLENCE I & 4 YEAR TEAM ELITE

# LEADER MEMIMPIN DENGAN MEMBERI TELADAN



4 YEAR TEAM ELITE

Menjadi *leader* berarti memimpin dengan memberi teladan. Itulah pelajaran penting yang menyadarkan Edeliana dan menjadi momentum baginya untuk bangkit maju di bisnis Nu Skin. Sempat terbuai karena berada di zona nyaman sebagai *Executive Brand Partner* membuat ia ditinggal oleh orang-orang di timnya pada akhir tahun pertama. Timnya tidak terinspirasi dengan zona nyamannya, mereka terinspirasi dengan apa yang ia kerjakan dan hasilkan. Edeliana dihadapkan pada pilihan berhenti dengan semua *goal* yang ada, atau terus maju berjuang meski harus memulai lagi dari awal.

Dalam masa sulit itu, Tuhan selalu menjadi tempat Edeliana mengadu dan bersandar. Ia kemudian bangkit dengan tekad bulat. Momen itu membuat Edeliana semakin menyadari bertumbuh dan berprestasi bukan mengenai diri sendiri, tetapi mengenai orang-orang yang Tuhan percayakan ada dalam organisasinya. Dengan seizin Tuhan, Edeliana tumbuh menjadi salah satu *leader* besar Indonesia dan meraih *Team Elite* pertamanya di tahun 2019.

Edeliana kecil yang ceria sudah bisa belajar mandiri dan terbiasa berdoa mengandalkan Tuhan dalam setiap aspek kehidupannya.

Selepas SMA, Edeliana membangun karir di dunia penyiaran. Dengan suaranya yang renyah dan ceria, ia langsung



diterima di sebuah radio di Semarang. Ia berkarier di sana selama 12 tahun, hingga memimpin 3 stasiun radio sekaligus.

Di usia 33 tahun, sebagai *single parent* dengan 1 anak, Edeliana mulai berpikir untuk menata kehidupannya. Ia memutuskan untuk berubah, dan berusaha keras untuk mewujudkan *goal* yang dimiliki dalam hidupnya. Berbagai peluang dijajaknya, hingga akhirnya Edeliana dipertemukan dengan produk-produk Nu Skin yang inovatif melalui Ibu Atika dan Pak Didien yang mengenalkannya pada peluang bisnis Nu Skin. Baginya, bisnis Nu Skin adalah peluang bisnis menarik dan menguntungkan.

Edeliana menjadikan Tuhan dan anak semata wayangnya, Feliks Immanuel Depthios, sebagai alasan terbesar baginya untuk bertahan dan terus menjalankan bisnis Nu Skin. Itulah *strong why* Edeliana, yang mampu menggerakkannya mengatasi berbagai hal maupun saat-saat terberat. Ia memilih tidak menjadikan penolakan, maupun reaksi negatif sebagai hal yang perlu dipikirkan. Baginya yang terpenting adalah menata kehidupan menjadi lebih baik dan mewujudkan tujuan hidupnya.

Pencapaian sebagai *Team Elite* di tahun ke-4 serta *Circle of Excellence* yang telah digenggamnya sejak tahun lalu, dipandang Edeliana sebagai kepercayaan. Itulah kepercayaan yang Tuhan berikan



kepadanya, kepercayaan yang Nu Skin berikan kepadanya dan tim, kepercayaan yang ia berikan untuk tim, dan sebaliknya, juga antara dirinya dan *upline*, *crossline* serta *sideline*, dan mentor, yang semuanya harus dihormati dan dijaga.

Menjadi seorang istri, ibu, anak mantu, saudara, teman, sahabat, pebisnis dan leader dalam bisnis Nu Skin adalah hal-hal yang sangat Edeliana syukuri. Ini kesempatan yang Tuhan berikan dan ia bertanggung jawab untuk menjaga kepercayaan yang Tuhan berikan dengan melakukan yang terbaik. Bagi Edeliana, itu berarti membantu lebih banyak orang untuk bertumbuh menjadi lebih baik.



Roy Dwi Saputra & Amelia Puspawijaya  
CIRCLE OF EXCELLENCE I & 4 YEAR TEAM ELITE



VENI,  
VIDI,  
VICI



4 YEAR TEAM ELITE



**K**etertarikan pada ageLOC Galvanic Spa yang inovatif membuka perkenalan Roy Dwi Saputra dengan Nu Skin beberapa tahun lalu. Setelah mendalami inovasi dan teknologi yang dimiliki Nu Skin, serta profesionalitas manajemennya dan dukungan yang diberikan kepada *Brand Affiliate*, ia mantap menjadikan Nu Skin sebagai salah satu kendaraan bisnisnya. Keputusan Roy ini dilatarbelakangi keinginan untuk meraih keberhasilan serta fleksibilitas waktu. Seiring waktu, berbagai proses pembentukan dan pendewasaan diri mewarnai perjalanannya, dan ia menemukan misi lain yaitu membagikan nilai kebaikan Nu Skin kepada orang lain.

Roy Dwi Saputra dan Amelia sama-sama lahir dan besar di Kediri, sebuah kota kecil di Jawa timur. Jika Roy datang dari keluarga pebisnis Amelia berasal dari keluarga pekerja yang harmonis.

Passion berbisnis telah tumbuh pada diri Roy sejak kecil, dan ia bertekad



membangun bisnisnya sendiri. Berbekal pendidikan Ilmu Komputer, ia mengawali berbagai bidang bisnis yang berujung pada kegagalan dalam waktu cukup singkat. Kondisi itu membuat Roy tersadar bahwa memulai sebuah bisnis konvensional yang berhasil tidak hanya butuh ide dan semangat.

*Turning point* Roy terjadi ketika ia mengambil keputusan untuk menjalani bisnis Nu Skin yang menawarkan penghasilan tambahan. Dari harapannya untuk menghasilkan penghasilan tambahan, semua berubah ketika ia menghadiri sebuah acara yang dibawakan seorang *Team Elite* dari Thailand. Apa yang bisa dihasilkan dari bisnis Nu Skin membuatnya mulai tertarik mempelajari lebih dalam dan mengubah fokus hidupnya. Beberapa waktu berselang, iapun memutuskan untuk menjalankan Nu Skin dengan fokus.

Dua tahun setelah berjalan sendiri menekuni bisnis Nu Skin, Roy dan Amelia memutuskan untuk membangun bisnis bersama-sama dan memasuki jenjang



pernikahan. Keduanya pun berproses menuju transformasi kehidupan yang mendewasakan.

Ujaran bahwa waktu akan mendewasakan seseorang benar adanya. Roy mengakui cara ia menyikapi penolakan dan respon negatif kini menjadi lebih bijak. Jika di tahun-tahun awal dirinya maupun Amel merasa tidak nyaman dengan penolakan dan terganggu ketika orang mengatakan "Oh bisnis MLM", sekarang keduanya bisa menyikapi dengan ringan. Pasangan ini yakin bahwa pemasaran jaringan merupakan salah satu model bisnis yang telah dijalankan selama beberapa dekade belakangan.

Di mata Amel, hal tersulit yang menguasai pikiran dan emosi adalah saat melihat apa yang telah coba mereka bangun di kehidupan orang lain, tidak terlihat hasilnya untuk beberapa waktu. meski Amel dan Roy sudah memberikan



seluruh hati dan pikiran untuk memperkenalkan peluang dan produk-produk inovatif Nu Skin. Masalah akan datang dan pergi, tapi keputusan yang salah efeknya akan bersifat permanen.

Momentum bertumbuhnya bisnis Nu Skin Roy dan Amel didorong oleh hadirnya sistem Velocity dan lahirnya komitmen keduanya untuk memimpin di depan dan dari belakang pada saat bersamaan. 'Di depan' berarti memberi contoh, sedangkan 'dari belakang' berarti memastikan tak ada seorangpun yang tertinggal.

Dengan teguh dan fokus pada *goal* jangka panjang di bisnis Nu Skin, keberhasilan Roy dan Amel menjadi *Team Elite* untuk keempat kalinya menjadi pembuktian bahwa *It is Possible* bagi siapapun yang mau berproses di dalamnya asalkan mau bekerja keras, fokus pada tujuan, persisten, dan konsisten. Keberhasilan mempertahankan pencapaian sebagai *Team Elite* akan memberi pasangan ini pengalaman yang bisa dibagikan kepada mitra-mitra bisnisnya.

Dalam 5 tahun ke depan, Roy dan Amelia menargetkan untuk mencetak 10 - 12 *Team Elite* baru dan 1 - 2 *Circle of Excellence* di organisasi mereka, dan target pribadi mereka adalah menjadi *Circle of Excellence II* di akhir tahun 2027. Pasangan muda ini memiliki *goal* untuk dapat memiliki bisnis global di usia 50 tahun.



dr. Yulia Sisca & Suyanto  
1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM & 3 YEAR TEAM ELITE



**MEMBESARKAN BISNIS,  
MEMBANGUN KELUARGA**



**3 YEAR TEAM ELITE**



**M**emiliki pengalaman lebih dari 16 tahun di bisnis kesehatan kecantikan kulit membuat Yulia Sisca memahami bahwa perangkat mungil ageLOC Galvanic Spa yang dikenalnya memiliki potensi besar untuk menjadi tren dalam perawatan kulit hingga bertahun-tahun mendatang. Dari ageLOC Galvanic Spa, Yulia kemudian mengenal produk-produk Nu Skin lainnya dan tertarik untuk mengetahui lebih lanjut tentang bisnisnya.

Yulia sangat berdedikasi dan mencintai profesinya sebagai dokter spesialis kulit & kecantikan. Namun saat itu, ia juga menyadari adanya peluang untuk melebarkan bisnis Nu Skin ini serta potensi dari sisi finansial. Sempat terpikir seperti apa persepsi masyarakat jika seorang dokter melakukan bisnis *multi-level marketing*, tapi pada saat bersamaan Yulia memahami potensi bisnis *networking* ini dan akhirnya berkomitmen menjadi mitra bisnis dari Nu Skin, salah satu perusahaan global

di industri *anti-aging*. Dengan inovasi dan teknologi yang dimilikinya, Nu Skin menghasilkan produk-produk inovatif. Itulah alasan Yulia memutuskan untuk fokus menekuni bisnis Nu Skin.

Tidak mudah menjalankan bisnis *networking*. Banyak tantangan dan rintangan datang, terutama dari orang-orang terdekat dalam proses perjalanan bisnis ini. Meski demikian, dalam kondisi itu, Yulia berhasil menyelesaikan kualifikasinya untuk *trip* Hawaii pada tahun 2012, serta berbagai destinasi lain di tahun-tahun berikutnya. Selesai satu pencapaian, lanjut ke pencapaian berikutnya hingga berhasil menjadi *Team Elite* pada tahun 2018 dan *Team Elite Platinum* beberapa tahun setelahnya. Kali ini, Yulia dan suaminya Suyanto berhasil mencatatkan pencapaian sebagai *Team Elite* tahun ke-3, yang memiliki arti banyak orang yang telah dibantu untuk memiliki kehidupan yang lebih baik.

Dokter cantik yang memiliki 3 putra ini mengerti akan selalu ada orang-orang yang tidak mengerti, atau tidak suka dengan apa yang dijalaninya. *It's okay*, fokuslah saja dengan orang-orang yang



mau berubah agar dapat terus bertumbuh dan memberi dampak untuk banyak orang.

Pasangan yang telah memiliki seorang cucu ini sangat menyukai pertemuannya dengan Nu Skin. Ada hal sangat bernilai yang dipelajari keduanya dari bisnis ini yang tak bisa didapatkan di tempat lain, yaitu membangun sebuah keluarga. Yulia mengakui bekerja bersama sang suami dalam membesarkan bisnis Nu Skin membuatnya jadi lebih mengenal pasangannya.

Banyak orang yang tidak bertindak karena takut gagal, padahal tidak bertindak adalah kegagalan yang jelas sudah terjadi. *Jangan takut akan perubahan. Kita mungkin kehilangan sesuatu yang baik, namun kita akan peroleh sesuatu yang lebih baik lagi.*



Angeline Susanto & Stefanus  
1 YEAR TEAM ELITE PLATINUM 2 YEAR TEAM ELITE



VISI BESAR  
DI USIA MUDA



2 YEAR TEAM ELITE

Angeline dan Stefanus adalah pasangan *millennial* dengan visi besar. Berasal dari keluarga sederhana, keduanya 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. Ini membuat Stefanus bertekad untuk menjadi sosok yang tidak mudah menyerah dan selalu bekerja keras.

Angeline memiliki latar belakang yang hampir serupa. Angeline terbentuk menjadi sosok yang penuh tanggung jawab, mandiri, kuat dan tidak mudah menyerah dengan keadaan.



Sebagai sarjana Administrasi Bisnis Stefanus sempat bekerja sebagai staf *Finance* di sebuah perusahaan otomotif terkemuka. Ia juga pernah menekuni bisnis alat musik dan menjadi musisi. Sedangkan Angeline memiliki gelar sarjana di bidang desain interior dan sempat menjalani profesi sebagai *interior designer* dan pebisnis kue. Saat itu, keduanya merasa cukup mapan dengan profesi yang mereka jalani. Namun hal itu berubah setelah mengenal Nu Skin.

Berawal dari produk ageLOC TR90 yang dikenalkan oleh tantenya, Angeline mengikuti programnya selama 90 hari dan mendapatkan hasil yang memuaskan. Berat badannya turun hingga 27 kilogram. Penjelasan mengenai peluang bisnis yang didapatnya dan

dihatnya langsung saat hadir di sebuah acara convention di Kuala Lumpur meyakinkannya akan potensi bisnis Nu Skin. Sepulang dari convention tersebut, Stefanus turut menjalankan program 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-produknya yang inovatif.

Dalam perjalanan di bisnis ini, reaksi negatif terhadap bisnis *multi-level marketing* kerap datang. Namun Angeline dan Stefanus menyikapinya dengan bijak. Keduanya memilih untuk tidak ambil pusing atas respon negatif yang diterima, dan fokus pada hal yang menjadi 'Why' mereka yaitu keinginan untuk mengubah nasib keluarga dan membahagiakan orang tua. "Keberhasilan kami harus lebih cepat daripada penuaan orang tua kami. Keberhasilan kami merupakan tanggung



jawab kami, dan kami mau berhasil bukan dari omongan orang lain tapi karena kami harus menjadi orang yang berhasil dan berdampak untuk orang lain."

Menjadi *Executive Brand Director* di usia muda sempat membuat pasangan ini masuk ke zona nyaman. Bersyukur, keduanya diingatkan oleh *working upline* mereka akan *goal* yang lebih tinggi dan tidak cepat berpuas diri karena masih banyak yang belum berhasil dalam tim mereka. Tekad untuk kembali fokus dan berjuang membawa Angel dan Stefanus

mencapai jenjang *Team Elite* di tahun 2020.

Kini, dengan pencapaian *Team Elite* tahun kedua, tujuan yang lebih besar lagi menanti untuk diraih. Angeline dan Stefanus bersiap untuk mengejar target selanjutnya yaitu menciptakan 2 *Team Elite*, 3 *Executive Brand Director*, 100 *BDM*, dan *Circle of Excellence*. Keduanya memiliki *goal* untuk bisa memiliki, fleksibilitas waktu dan pemikiran yang lebih berkembang.

Melalui kisah suksesnya sebagai *Team Elite*, Angel dan Stefanus membuktikan bahwa bisnis Nu Skin bisa diduplikasi dan dikerjakan asal mau bekerja keras dan konsisten. Keduanya menjadi *living proof* bahwa usia tidak menjadi penghalang untuk berhasil dan memiliki kehidupan yang baik serta berdampak untuk orang lain.





## KEJAR SUKSES DEMI ORANG TUA



2 YEAR TEAM ELITE



Natanael lahir dan dibesarkan di Surabaya. Dari kecil ia diajarkan bahwa "kalau mau sesuatu, harus diperjuangkan". Hal-hal ini membuat Nael sadar bahwa hidup tidaklah mudah, dan ia harus bisa mencapai hal yang lebih baik nantinya.

Shella menghabiskan sebagian besar masa kecilnya di Malang. Kedua orang tuanya adalah pengusaha, sehingga sedari dini ia telah akrab dengan konsep bahwa bisnis bisa membantu banyak orang, mulai dari customer hingga karyawan. Dari sinilah keinginan untuk membantu orang lain tumbuh dengan subur di hati Shella.

Waktu bergulir, Natanael kecil menjelma menjadi pria muda yang cerdas. Ia berprofesi sebagai dokter, dan kemudian melanjutkan pendidikan hingga S2 di bidang biomedik. Shella berprofesi sebagai *fashion designer*.



Natanael berkenalan dengan Nu Skin melalui produk *weight management* ageLOC TR90. Dengan *background*-nya sebagai seorang dokter, ia cenderung skeptis dengan segala produk *multi-level marketing*. Namun saat itu, karena ingin mendapatkan berat badan yang ideal, ia memilih untuk percaya dan fokus menjalankan program ageLOC TR90 dengan sebaik mungkin. Singkat cerita, Nael mengalami transformasi yang diharapkannya dan membuat banyak orang mulai bertanya kepadanya tentang program yang diikutinya.

Keduanya tidak ingin orang tua memiliki kekhawatiran "apakah anaknya bisa berhasil?". Umur orang tua tidak akan bertambah muda, dan waktu terus berjalan, karenanya Nael dan Shella merasa selalu bergulat dengan waktu,

agar sempat untuk membahagiakan dan membanggakan orang tua selagi masih ada. Itulah *Why* pasangan ini.

Titik tersulit di bisnis ini adalah ketika Nael dan Shella belum menyadari *Why* mereka berjuang untuk orang tua. Tanpa *Why* yang kuat ini, semua yang diperjuangkan terasa tumpul dan dingin, sehingga jaringan pun susah berkembang. Namun begitu keduanya menyadari tentang *Why* mereka ini, maka tidak ada masalah yang lebih besar daripada alasan itu. Dibandingkan dengan senyum dan kebanggaan orang tua, semua penolakan, jatuh bangun, ditinggalkan orang, tidak ada artinya.

Bagi Nael dan Shella, momentum yang mengubah banyak hal terjadi dua kali.



Yang pertama adalah ketika menyadari *Why* mereka. Yang kedua adalah ketika keduanya belajar untuk memanfaatkan teknologi dalam berkomunikasi untuk mengembangkan bisnis. Setelah berhasil melakukannya, banyak sekali pintu yang terbuka dan jaringan terbentuk dengan cepat.

Pencapaian sebagai *Team Elite* memiliki arti sebuah pernyataan untuk orang tua bahwa kedua anaknya telah berhasil.





**SET GOAL  
TENTUKAN ARAH  
MENUJU SUKSES**



**2 YEAR TEAM ELITE**



**N**ike Noventa Erly Enda, anak pertama dari 3 bersaudara, lahir dan menghabiskan masa kecil di kota Kediri, Jawa Timur. Dengan gelar sarjana Ekonomi yang dimilikinya, Nike bekerja di salah satu bank BUMN selama 3 tahun, lalu berpindah tempat kerja di salah satu bank swasta sebagai *relationship manager*, hingga akhirnya mengenal Nu Skin. Setelah melihat hasil yang dapat diperoleh melalui peluang bisnis Nu Skin, Nike mengambil keputusan untuk fokus menjalankan bisnis di Nu Skin.

Sedari kecil Nike diajarkan untuk selalu disiplin, tidak mudah menyerah dan mengeluh, serta selalu gigih dalam segala hal. Ketika mulai memasuki dunia kerja, Nike berprinsip menjadi seseorang yang selalu jujur, sesuai pesan orang tuanya bahwa kesuksesan akan didapatkan bila dimulai dengan kejujuran.

Perkenalan Nike dengan Nu Skin dimulai dari produk *skin care* yaitu ageLOC LumiSpa, dan setelah itu program *weight management* ageLOC TR90. Nike sangat



merasakan value dari semua produk inovatif yang dimiliki Nu Skin. Dengan value itu Nike yakin bahwa ia bisa meraih keberhasilan di bisnis ini.

Nike adalah orang yang memiliki banyak goal. Selama tidak merugikan orang lain, Nike tidak pernah mempedulikan cibiran banyak orang kepadanya, karena ia yakin apa yang dilakukannya adalah sebuah kebaikan. Bagi Nike, tidak mungkin sebuah bisnis tidak ada tantangannya. Semakin banyak tantangan dan semakin banyak pengalaman, berarti semakin berkembang, begitu keyakinan Nike.

Dilatarbelakangi keluarga sebagai 'Why'-nya dalam membangun bisnis ini,



Nike berkeinginan memiliki hidup yang bermanfaat untuk banyak orang.

Momentum besar bagi Nike adalah ketika ia memutuskan untuk di bisnis Nu Skin agar memiliki waktu yang fleksibel untuk mengembangkan diri maupun timnya. Ia sangat yakin dengan keputusan yang diambilnya itu, karena jika ditunda tentu akan semakin susah untuk berkembang.

Nike sangat bersyukur dengan apa yang sudah ia capai. Dengan selalu bersyukur,

ia merasa bahagia dan tidak mudah mengeluh, karena tidak semua orang memiliki kesempatan bagus seperti yang didapatnya sekarang. Nike juga berkeyakinan bahwa seharusnya setiap orang memiliki sebuah tujuan dan set goal dalam hidup ini. "Tanpa adanya goal, kita tidak akan semangat; tanpa set goal, arah kita tidak akan jelas", imbuh Nike lagi.

Team Elite menurut Nike adalah sebuah kebanggaan yang bisa ia berikan kepada keluarganya maupun tim. Dengan pencapaian ini Nike berharap bisa memotivasi banyak orang untuk mencapai seperti apa telah diraihinya bersama tim. Dengan begitu, lebih banyak kehidupan yang akan berubah melalui bisnis ini.

Nike berharap bisa mengajak lebih banyak orang untuk menjalani bisnis Nu Skin dan meraih sukses bersama. Circle of Excellence mengisi daftar teratas goal Nike, sambil juga menciptakan banyak Circle of Excellence di organisasinya.

Orang pandai yang ragu-ragu untuk melangkah akan dikalahkan oleh orang yang biasa-biasa saja, tapi cepat mengambil keputusan dan percaya.



## PROGRAM TEAM ELITE PLATINUM 2022 UNTUK TEAM ELITE TRIP 2022

Program *Team Elite Platinum* 2022 (“Program”) dimaksudkan untuk mempromosikan pertumbuhan jangka panjang dan berkelanjutan melalui penjualan kepada konsumen. Program ini diatur oleh aturan berikut (“Aturan Kualifikasi”). Aturan Kualifikasi ini berlaku untuk semua pasar Nu Skin kecuali untuk bisnis di *Mainland China*, yang tidak berpartisipasi dalam Skema Kinerja Penjualan Global Nu Skin dan beroperasi di bawah model bisnis yang berbeda.

### HADIAH TEAM ELITE PLATINUM (mengacu pada Syarat dan Ketentuan di bawah)

- Rekognisi di acara Global, Regional, dan Lokal
- Semua *Team Elite Platinum* saat Ini — Rekognisi *Wall of Fame* Perusahaan dan *Regional* selama dua tahun
- Pin/Sisipan *Team Elite Platinum*
- Hadiah dan Pengalaman eksklusif *Team Elite Platinum*\*

\*Rincian tentang hadiah dan pengalaman eksklusif *Team Elite Platinum* akan diumumkan di kemudian hari.

### KUALIFIKASI TEAM ELITE PLATINUM

#### PERIODE KUALIFIKASI: 1 JANUARI 2022 – 31 DESEMBER 2022

1. Memenuhi semua persyaratan untuk mengikuti *Team Elite Trip* 2023. Lihat Program *Team Elite Trip* 2022 untuk keterangan lengkapnya.
2. Meraih Volume Penjualan Organisasi 2.500.000 antara 1 Januari - 31 Desember 2022. \*\*
3. Meraih Volume Penjualan Organisasi inkremental berikut antara 1 Januari - 31 Desember 2022 dibandingkan dengan Volume Penjualan Organisasi tahunan Anda untuk tahun 2021:
  - 1-Star: 500.000+
  - 2-Star: 1.000.000+
  - 3-Star: 1.500.000+
  - 4-Star: 2.000.000+

**PENTING:** Hanya untuk keperluan persyaratan poin 3 di atas, Anda hanya dapat menghitung maksimal 1.000.000 pertumbuhan Volume Penjualan Organisasi dari setiap *Leadership Team* Anda.

4. Mencapai persyaratan berikut pada Desember 2022 dan mempertahankan persyaratan ini lagi pada Januari hingga Maret 2023:

Pre-Velocity	Velocity
	4 <i>Leadership Team</i>
†15 G1 <i>Brand Representative</i> yang memenuhi kualifikasi	1 dengan 10.000+ Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 1 dengan 20.000+ Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 1 dengan 30.000+ Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 1 dengan 40.000+ Volume Penjualan <i>Leadership Team</i>

5. Mencapai 1 *Leadership Team* inkremental (dengan 10.000+ Volume Penjualan *Leadership Team*) pada bulan Desember 2022 dibandingkan dengan jumlah total *Leadership Team* Anda pada bulan Desember 2021 (Lihat tabel di bawah untuk mengetahui persyaratannya)

\*\* Untuk keperluan Aturan Kualifikasi ini, Volume Penjualan Organisasi adalah jumlah Volume Penjualan bulanan dari Grup Anda, Grup *Brand Representative* G1 – G6 Anda, G6 dari Posisi *Business Builder* Anda, dan G6 dari Posisi Bisnis *Team Elite* Anda untuk setiap bulan di tahun 2022. OSV tahunan dihitung dengan menjumlahkan OSV selama 12 bulan kalender tahun 2022.

† *Brand Representative* G1 yang Memenuhi Syarat adalah (1) G1 *Brand Representative* atau (2) *Brand Representative* yang mengalami penurunan peringkat (*Brand Representative* yang gagal memenuhi persyaratan Pemeliharaan selama bulan tersebut) yang memiliki *Brand Representative* di organisasinya, termasuk *Brand Representative* yang menggunakan *Flex Block*.

### SYARAT DAN KETENTUAN

Anda mengakui dan menyetujui partisipasi Anda dalam Program *Team Elite Platinum* dan merupakan persetujuan penuh dan tanpa syarat Anda dan penerimaan atas Kualifikasi aturan, termasuk syarat dan ketentuan.

1. Setiap *Brand Affiliate* yang memiliki reputasi baik berhak untuk mencoba memenuhi syarat di bawah Program *Team Elite Platinum*. Setiap *Brand Affiliate* yang melanggar syarat dan ketentuan Perjanjian *Brand Affiliate* mereka, Kebijakan dan Prosedur, Skema Kinerja Penjualan Nu Skin, (secara bersama-sama disebut “Dokumen yang Mengatur”), atau Peraturan Kualifikasi ini dapat dianggap tidak memenuhi syarat. Kelayakan untuk semua manfaat *Team Elite Platinum* didasarkan pada pemenuhan semua persyaratan Dokumen yang Mengatur, termasuk semua Persyaratan penjualan bulanan pelanggan. Sebagai syarat untuk berpartisipasi dalam perjalanan atau manfaat apa pun, Anda harus setuju untuk terikat dengan Dokumen Pengatur, sebagaimana berlaku.
2. Hanya *Brand Affiliate* yang mencapai persyaratan kualifikasi sebagaimana ditetapkan dalam Aturan Kualifikasi ini (“Peserta”) yang berhak menerima manfaat. Perusahaan berhak mengaudit dan menilai validitas Akun *Brand Affiliate* Peserta dan volume penjualan terkait. Semua

Akun Peserta *Brand Affiliate* yang dibuat dengan melanggar persyaratan yang ditetapkan dalam Dokumen Pengatur akan dianggap tidak valid dan dapat mengakibatkan tindakan disipliner. *Brand Affiliate* dilarang keras untuk menggunakan nomor identifikasi palsu, nama palsu, atau akun palsu; untuk membeli produk tambahan untuk mempertahankan atau mencapai sebuah peringkat; untuk menggunakan bentuk manipulasi lain yang melanggar ketentuan hukum yang berlaku, syarat dan ketentuan Dokumen Pemerintahan, atau semangat dan maksudnya; atau untuk mendorong orang lain untuk menampilkan tindakan apa pun yang dilarang.

3. Perusahaan berhak untuk (i) mengubah atau menghentikan Program *Team Elite Platinum* atau (ii) mengubah Aturan Kualifikasi kapan saja, atas kebijakan Perusahaan sendiri.
4. Dalam hal Perusahaan menetapkan bahwa telah terjadi pelanggaran Dokumen Pengatur atau Peraturan Kualifikasi, Perusahaan dapat, atas kebijakannya sendiri, menolak rekognisi atau manfaat (atau mengganti manfaat yang telah disediakan), mengambil tindakan apa pun yang disediakan berdasarkan Dokumen yang Berlaku dan hukum yang berlaku, dan berupaya memulihkan pengeluaran atau biaya yang terkait dengan manfaat *Team Elite Platinum*, atau biaya lainnya yang dikeluarkan oleh Perusahaan sebagai akibat dari pelanggaran, termasuk menahan kompensasi penjualan di masa mendatang.
5. Setiap *Leadership Team* di bawah *Business Builder Position* Anda dan *Business Builder Position Presidential Director* akan dihitung sebagai *Leadership Team* Anda.
6. Arti istilah dalam huruf besar yang tidak didefinisikan dalam Aturan Kualifikasi ini dapat ditemukan dalam Dokumen Pengatur Anda. Untuk tujuan Aturan Kualifikasi ini, “Perusahaan” mengacu pada Nu Skin International, Inc., dan afiliasinya.
7. Perusahaan juga berhak untuk mengubah hadiah yang diuraikan atau menggantikan hadiah lain untuk yang diidentifikasi kapan saja dan atas kebijakannya sendiri.
8. Anda tidak dapat mentransfer atau menjual bagian mana pun dari kualifikasi untuk berpartisipasi, dan Anda setuju untuk mengganti kerugian, membela, dan membebaskan Perusahaan, agen, pejabat, direktur dan karyawan dari setiap dan semua klaim, tindakan, kerugian, kerusakan, kewajiban, penilaian, hibah, biaya, dan pengeluaran pihak ketiga (termasuk biaya pengacara) yang timbul dari pelanggaran apa pun terhadap Syarat dan Ketentuan, Dokumen yang Mengatur, atau Aturan Kualifikasi.
9. Apabila Nu Skin menentukan, atas kebijakannya sendiri, bahwa tidak dimungkinkan untuk melanjutkan *Team Elite Trip* karena alasan apa pun (termasuk, tanpa batasan, pandemi, pembatasan perjalanan, masalah keamanan, kondisi cuaca atau kondisi atau kejadian lainnya), Nu Skin dapat membatalkan perjalanan tersebut. Dalam hal demikian, Nu Skin tidak bertanggung jawab kepada Anda atas pembatalan tersebut. Nu Skin tidak bertanggung jawab, dan tidak akan mengganti, setiap biaya atau pengeluaran atau kewajiban yang ditimbulkan oleh Anda sehubungan dengan perjalanan yang direncanakan, termasuk setiap biaya pembatalan, biaya perjalanan, dll. Satu-satunya kewajiban Nu Skin adalah menggunakan upaya terbaiknya untuk menawarkan hadiah atau perjalanan pengganti, yang tidak melebihi perkiraan per peserta biaya perjalanan awal, dikurangi biaya perencanaan acara, biaya pembatalan, pajak, dan biaya lain yang timbul sehubungan dengan perjalanan awal yang direncanakan atau pembatalannya.

### BAGAN PENAMBAHAN LEADERSHIP TEAM

Jika pada 31 Desember 2021	Kemudian diwajibkan pada 31 Desember 2022	
	PRE-VELOCITY	VELOCITY
Kurang dari 4 <i>Leadership Team</i>	Setidaknya 1 <i>Leadership Team</i> lebih banyak dari jumlah <i>Leadership Team</i> pada 31 Desember 2021	4+ <i>Leadership Team</i> 1+ dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 10.000+ 1 dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 20.000+ 1 dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 30.000+ 1 dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 40.000+
	Masing-masing dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 10.000+	
Lebih dari 4 <i>Leadership Team</i>	Setidaknya 1 <i>Leadership Team</i> lebih banyak daripada jumlah <i>Leadership Team</i> pada 31 Desember 2021	Setidaknya 1 <i>Leadership Team</i> lebih banyak daripada jumlah <i>Leadership Team</i> pada 31 Desember 2021 2+ Dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 10.000+ 1 Dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 20.000+ 1 Dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 30.000+ 1 Dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 40.000+
	Masing-masing dengan 10.000+ Volume Penjualan <i>Leadership Team</i>	

## PROGRAM TEAM ELITE 2022 UNTUK TEAM ELITE TRIP 2022

Program *Team Elite* 2022 dimaksudkan untuk mendorong pertumbuhan jangka panjang dan berkelanjutan melalui penjualan kepada konsumen. Program ini berlaku untuk Rekognisi *Team Elite* 2022 dan *Team Elite Trip* 2023 dan diatur oleh aturan berikut (“Aturan Kualifikasi”). Aturan Kualifikasi ini berlaku untuk semua market Nu Skin kecuali untuk bisnis di *Mainland China*, yang tidak berpartisipasi dalam Skema Kinerja Penjualan Global Nu Skin dan beroperasi di bawah model bisnis yang berbeda.

### TEAM ELITE + HADIAH TRIP (tunduk pada Syarat dan Ketentuan di bawah)

- Rekognisi *Team Elite* 2022/2023 di acara Global, Regional, dan Lokal/Market
- Pin *Team Elite* atau Sisipan *Pin Diamond*
- Semua *Team Elite* Saat Ini — Rekognisi *Wall of Fame* Perusahaan dan Regional selama dua tahun
- *New Team Elite* 15 Tahun — Ukiran *Walk of Fame* Nu Skin
- *Team Elite Trip* 2023

### KUALIFIKASI TEAM ELITE

PERSYARATAN KUALIFIKASI: * 6 BULAN KUALIFIKASI (TIDAK HARUS BERTURUT-TURUT)	
Periode Kualifikasi Baru: 12 bulan akan selesai pada 31 Maret 2023 Periode Kualifikasi Ulang: 1 Januari - 31 Desember 2022	
Pre-Velocity	Velocity
** 15 <i>Brand Representative</i> G1 yang memenuhi kualifikasi	6 G1 <i>Brand Representative</i>  4 <i>Leadership Team</i> : 1 dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 10.000+ 1 dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 20.000+ 1 dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 30.000+ 1 dengan Volume Penjualan <i>Leadership Team</i> 40.000+

\* Setiap Bulan Kualifikasi harus dicapai sesuai dengan persyaratan Penentuan Peringkat mana pun yang Anda ikuti pada bulan itu. Enam Bulan yang Memenuhi Syarat dapat mencakup kombinasi dari Bulan yang Memenuhi Syarat yang dicapai berdasarkan persyaratan Pre-Velocity dan Velocity. Bulan Berkualifikasi hanya dapat digunakan untuk satu Periode Kualifikasi *Team Elite Trip*.

\*\* *Brand Representative* G1 yang Memenuhi Syarat adalah (1) *Brand Representative* G1 atau (2) *Brand Representative* yang mengalami penurunan peringkat (*Brand Representative* yang gagal memenuhi persyaratan Pemeliharaan selama bulan itu) yang memiliki *Brand Representative* di organisasinya, termasuk *Brand Representative* yang menggunakan *Flex Block*.

### KUALIFIKASI TEAM ELITE TRIP

Agar memenuhi syarat untuk *Team Elite Trip* dan Hadiah, peserta harus mempertahankan setidaknya status *Executive Brand Director (Blue Diamond)* pada bulan January 2023 sampai dengan Maret 2023.

### SYARAT DAN KETENTUAN

Anda mengetahui dan menyetujui bahwa partisipasi Anda dalam Program *Team Elite Trip* merupakan persetujuan penuh dan tanpa syarat dan penerimaan Aturan Kualifikasi, termasuk syarat dan ketentuan ini.

1. Setiap *Brand Affiliate* dengan reputasi baik berhak untuk mencoba memenuhi syarat di bawah Program *Team Elite Trip* ini. Seorang *Brand Affiliate* yang melanggar syarat dan ketentuan Perjanjian *Brand Affiliate*, Kebijakan dan Prosedur, Skema Kinerja Penjualan Nu Skin (secara kolektif, “Dokumen yang Mengatur”) atau Peraturan Kualifikasi ini dapat dianggap tidak memenuhi syarat. Kelayakan untuk semua manfaat *Team Elite Trip* didasarkan pada pemenuhan semua persyaratan Skema Kinerja Penjualan yang berlaku, termasuk semua Persyaratan penjualan bulanan pelanggan
2. Peserta *Team Elite Trip* yang memenuhi Kualifikasi (“Peserta”) akan menerima dua tiket maskapai penerbangan kelas ekonomi per akun *Brand Affiliate* dari bandara utama terdekat mereka (sebagaimana ditentukan oleh Perusahaan) ke tujuan yang dipilih. Perusahaan akan menentukan harga penjabatan maksimum per tiket. Segala biaya tambahan menjadi tanggung jawab Peserta.
3. Perusahaan akan membayar semua makanan, aktivitas, dan acara yang disponsori Perusahaan untuk maksimal dua orang per akun *Brand Affiliate*. Makanan, aktivitas, dan acara di luar yang disponsori oleh Perusahaan adalah tanggung jawab Peserta. Total biaya *Team Elite Trip* akan bervariasi setiap tahun. Jika lebih dari dua orang dari satu akun *Brand Affiliate* memilih untuk berpartisipasi dalam perjalanan, semua biaya tambahan akan menjadi tanggung jawab Peserta. Kelayakan anak-anak dan anggota keluarga dekat untuk mengikuti perjalanan tersebut mungkin ditentukan oleh Perusahaan di kemudian hari. Kecuali untuk biaya yang secara khusus ditetapkan dalam Bagian 2 dan 3 sebagai tanggung jawab Perusahaan, Peserta akan bertanggung jawab untuk semua pengeluaran lain, termasuk, tanpa batasan, biaya paspor dan visa, perjalanan dari rumah ke bandara keberangkatan, biaya bagasi, tes COVID atau persyaratan lainnya, biaya perjalanan pribadi, dll.

4. Permintaan upgrade maskapai menjadi tanggung jawab Peserta.
5. Peserta akan mendapat satu kamar per akun *Brand Affiliate* selama perjalanan, sebagaimana ditentukan oleh Perusahaan.
6. Peserta hanya dapat mengikuti perjalanan di mana ia telah memenuhi kualifikasinya. Perusahaan tidak akan menanggapi permintaan untuk mengikuti perjalanan di masa mendatang, apa pun kondisinya.
7. *Team Elite Trip* 2023 tidak dapat dialihkan dan tidak memiliki nilai tunai.
8. Peserta akan bertanggung jawab penuh untuk mendapatkan dokumen identifikasi, paspor, visa, dan dokumen perjalanan lainnya yang diperlukan untuk perjalanan domestik dan internasional. Jika Peserta tidak dapat memperoleh dokumen yang diperlukan dan tidak dapat mengikuti perjalanan, tidak ada perjalanan pengganti atau hadiah yang akan diberikan.
9. Peserta akan memberi Perusahaan sebuah kartu kredit yang ditunjuk untuk menutupi pengeluaran pribadi melebihi apa yang telah disetujui oleh Perusahaan untuk dibayar. Peserta memberi otorisasi kepada Perusahaan untuk membebaskan semua pengeluaran pribadi Peserta dan teman perjalanan mereka pada kartu kredit yang ditunjuk, termasuk semua biaya, ongkos, dan pajak yang berlaku.
10. Hanya kategori berikut ini yang dapat berpartisipasi sebagai peserta kedua dari akun *Brand Affiliate*, atas kebijakan Perusahaan:
  - Anggota keluarga dekat (anak, saudara kandung, orang tua, atau kakek nenek) atau orang terdekat; dan
  - Seorang *Brand Affiliate non-Brand Representative* yang belum pernah mencapai peringkat *Brand Representative* atau lebih tinggi.
11. Nilai *Team Elite Trip* dapat dianggap sebagai keuntungan dalam bentuk non-tunai oleh otoritas pajak di market Anda dan dianggap sebagai penghasilan kena pajak bagi Peserta. Nu Skin secara hukum, wajib melaporkan total manfaat non-tunai per orang kepada otoritas pajak. Semua pajak menjadi tanggung jawab Peserta yang menerima manfaat. Nu Skin menyarankan masing-masing Peserta untuk meminta saran dari konsultan pajaknya untuk menentukan apakah semua atau sebagian dari nilai *Team Elite Trip* perlu diberitahukan kepada otoritas pajak. Nu Skin akan memberikan nilai pasti dari *Team Elite Trip* atas permintaan. Peserta setuju bahwa Nu Skin tidak bertanggung jawab atas pembayaran pajak, denda, atau denda yang ditimbulkan Peserta dengan menghadiri *Team Elite Trip* dan/atau gagal melaporkan perjalanan tersebut dengan benar pada pengembalian pajak mereka.
12. Perusahaan berhak untuk mengaudit dan menilai validitas akun Peserta *Brand Affiliate* dan volume penjualan terkait. Setiap akun Peserta *Brand Affiliate* yang dibuat dengan melanggar persyaratan yang ditetapkan dalam Dokumen Pengatur akan dianggap tidak berhak dan dapat mengakibatkan tindakan disipliner. *Brand Affiliate* dilarang untuk menggunakan nomor identifikasi palsu, nama palsu, atau akun palsu; untuk membeli produk tambahan untuk mempertahankan atau mencapai sebuah peringkat; menggunakan bentuk lain dari manipulasi yang melanggar syarat dan ketentuan dari Dokumen Pengatur yang berlaku, atau semangat dan maksudnya; atau untuk mendorong orang lain untuk melakukan tindakan terlarang.
13. Perusahaan berhak untuk (i) mengubah atau menghentikan Program *Team Elite Trip* atau (ii) mengubah Aturan Kualifikasi kapan saja, atas kebijakan Perusahaan.
14. Dalam hal Perusahaan menetapkan bahwa telah terjadi pelanggaran Dokumen Pengatur atau Aturan Kualifikasi, Perusahaan dapat, atas kebijakannya sendiri, menolak rekognisi atau manfaat (atau menarik manfaat yang telah diberikan), atau mengambil tindakan apa pun berdasarkan Perjanjian *Brand Affiliate*, dan mencari cara untuk mengembalikan pengeluaran atau biaya lainnya terkait dengan *Team Elite Trip* atau keuntungan lain, atau biaya lain yang dikeluarkan oleh Perusahaan sebagai akibat dari pelanggaran, termasuk menahan kompensasi penjualan di masa mendatang.
15. Arti istilah-istilah dalam huruf besar yang tidak didefinisikan dalam Peraturan Kualifikasi ini dapat ditemukan dalam Dokumen Pengatur. Untuk tujuan Aturan Kualifikasi ini, “Perusahaan” mengacu pada Nu Skin International, Inc., dan afiliasinya.
16. Perusahaan juga berhak untuk mengubah hadiah yang diuraikan atau menggantikan hadiah lain untuk yang diidentifikasi kapan saja dan atas kebijakannya sendiri.
17. Anda tidak dapat mentransfer atau menjual bagian mana pun dari kualifikasi untuk berpartisipasi, dan Anda setuju untuk mengganti kerugian, membela, dan membebaskan Perusahaan, agen, pejabat, direktur dan karyawan dari setiap dan semua klaim, tindakan, kerugian, kerusakan, kewajiban, penilaian, hibah, biaya, dan pengeluaran pihak ketiga (termasuk biaya pengacara) yang timbul dari pelanggaran apa pun terhadap Syarat dan Ketentuan, Dokumen yang Mengatur atau Aturan Kualifikasi.
18. Apabila Nu Skin menentukan, atas kebijakannya sendiri, bahwa tidak dimungkinkan untuk melakukan perjalanan dengan alasan apapun (termasuk, tanpa batasan, pandemi, perjalanan pembatasan, masalah keamanan, kondisi cuaca atau kondisi atau kejadian lainnya), Nu Skin dapat membatalkan perjalanan. Dalam hal demikian, Nu Skin tidak bertanggung jawab kepada Anda atas hal pembatalan tersebut. Nu Skin tidak bertanggung jawab, dan tidak akan mengganti setiap biaya atau pengeluaran atau kewajiban yang ditimbulkan oleh Anda sehubungan dengan perjalanan yang direncanakan, termasuk setiap biaya pembatalan, biaya perjalanan, dll. Satu-satunya kewajiban Nu Skin adalah menggunakan upaya terbaiknya untuk menawarkan hadiah atau perjalanan pengganti, yang tidak melebihi perkiraan biaya perjalanan awal per peserta, dikurangi biaya perencanaan acara, biaya pembatalan, pajak, dan biaya lain yang timbul sehubungan dengan perjalanan awal yang direncanakan atau pembatalannya.



*Big ideas have  
small beginnings.*



**EXECUTIVE  
BRAND  
DIRECTOR**



**New Executive Brand Director**

## Elsi Sepriyanti & Didon Muhammad Trimulya

Elsi Sepriyanti dan suaminya, Muhammad Tri Mulya Didon, adalah pasangan yang berprofesi sebagai dokter. Kerap harus berpindah-pindah tempat tinggal mengikuti tugas papanya, Elsi memiliki banyak teman dan terlatih untuk beradaptasi dengan lingkungan baru. Sejak kecil ia dididik oleh orang tuanya untuk selalu menjadi nomor 1.

Lulus dari Fakultas Kedokteran, Elsi menjalani profesi sebagai dokter umum selama 13 tahun, antara lain sebagai dokter jaga IGD di beberapa rumah sakit swasta di kota Bengkulu dan Solo, serta di sebuah klinik kecantikan.

Tahun 2019 Elsi mengenal produk Nu Skin yang inovatif dengan mengikuti program

ageLOC TR90. Hasil yang diperoleh pada diri Elsi membuat suaminya ikut menjalani program ageLOC TR90. Transformasi yang nyata pada pasangan ini menginspirasi rekan dan, teman sejawat hal ini membuat Elsi tertarik untuk membuka peluang bisnis. Elsi yang awalnya sama sekali tidak kenal dunia bisnis, terutama MLM, kemudian melirik Nu Skin sebagai platform baru yang memberikan peluang bisnis yang menguntungkan.

Saat mengawali bisnis Nu Skin, yang dilakukan Elsi adalah *sharing* tentang tranformasi yang dialaminya.

Menjadikan anak-anak dan keluarga sebagai alasannya untuk menekuni bisnis Nu Skin membuat Elsi berkomitmen untuk



fokus, persisten dan pantang menyerah menjalaninya. Punya banyak waktu bersama anak-anak menjadi hal yang sangat disyukuri. Menaungi tim yang terdiri dari mitra-mitra bisnis dengan karakter dan ego beragam menuntut Elsi untuk pandai-pandai menjaga banyak hati. Namun ia meyakini, dengan tujuan yang baik di bisnis ini, kesuksesan bersama akan dapat terwujud.

Bagi Elsi, menjadi *Executive Brand Director* bukan semata merupakan keberhasilan pribadi, melainkan pencapaian tim. Karenanya, Elsi bertekad untuk terus membantu timnya untuk sukses dan meraih versi terbaik diri mereka. Karena sukses sejatinya adalah tentang mesukseskan orang lain. Diyakini Elsi, tidak peduli seberapa lambat melangkah, jika tidak berhenti pasti akan sampai ke tujuan.



**New Executive Brand Director**

## Johnny Lim & Ivanna Widjaja

**S**ukses bisa datang melalui jalan berliku, bahkan mendaki. Tapi sukses tidak akan berhenti sebelum bertemu dengan orang yang mencarinya. Dua puluh tahun lebih Johnny Lim berprofesi sebagai pedagang.

Ivanna, sang istri, lahir di tengah keluarga Ivanna memiliki gelar sarjana komputer dan pernah menjadi seorang karyawan sebelum akhirnya menjadi *full time mom*.

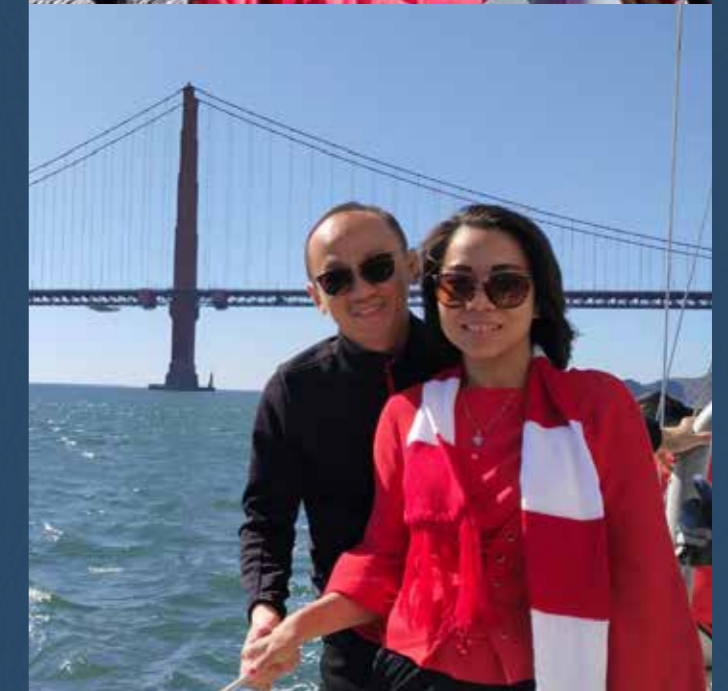
Perkenalan Johnny dan Ivanna dengan Nu Skin terjadi melalui produk *weight management ageLOC TR90*. Dimulai dari adik ipar, kemudian mama, diikuti Ivanna dan akhirnya sekeluarga menggunakan produk tersebut. Di awal, Johnny hanya melihat sebatas produk yang telah membantu

membuat penampilannya berubah dan kesehatan keluarga menjadi lebih baik. Ketika suatu hari diajak ke acara *Convention* dan dikenalkan pada bisnisnya, baru matanya terbuka dan menyadari betapa besarnya bisnis yang ada di Nu Skin. Di *Convention* itu ia memutuskan untuk langsung berkomitmen penuh mengerjakan Nu Skin.

Johnny mengikuti setiap *meeting* yang ada, dan perlahan mulai menggunakan semua produk Nu Skin yang inovatif serta mengikuti arahan dari para mentor. Meski banyak mendapat penolakan, dan banyak juga yang *join* lalu pergi, Johnny mengabaikannya. Ia terus fokus pada tujuan.

Saat mencapai peringkat *Senior Brand Director*, Johnny dan Ivanna sudah merasakan posisi nyaman. Namun keduanya segera tersadar untuk tidak *stuck* dan berdiam diri demi tim mereka. Keinginan untuk membahagiakan kedua orang tuanya menjadi pendorong yang kuat bagi Johnny dan Ivanna untuk meraih peringkat *Executive Brand Director*.

Keduanya bersyukur karena ada mentor-mentor yang selalu mengingatkan untuk terus bekerja keras, fokus pada tujuan, konsisten, persisten dan selalu mensyukuri segala hal. *Unconditional gratitude* ini membuat Johnny dan Ivanna tetap kuat dan terus maju, dengan hati yang mau peduli.



Johnny dan Ivanna mensyukuri pencapaian mereka sebagai *Executive Brand Director*. Namun hal itu tidak ada artinya jika pada akhirnya tidak ada orang-orang yang terbantu kehidupannya menjadi lebih baik.

"Jangan khawatir untuk mengerjakan Nu Skin, karena kita mengerjakan yang baik."



**New Executive Brand Director**

## Margaretha Chistina Octaviani & Erith CWS

Christin, anak bungsu dari tiga bersaudara, lahir dari keluarga tentara. Menghabiskan masa kecil di pulau Madura, ia melihat bagaimana orang tuanya berjualan makanan ringan di tempatnya bersekolah. Dari situ ia belajar bahwasanya untuk mendapatkan sesuatu harus melalui usaha, dan pasti melalui naik turun.

Sebagai sarjana Manajemen, Christin sempat bekerja di perusahaan swasta selama setahun. Namun kemudian ia memilih untuk *resign* dan *full time* menjadi ibu rumah tangga. Dalam kondisi itu, program ageLOC TR90 menjadi awal mula Christin mengenal Nu Skin. Transformasi menggembirakan yang didapat saat program membuatnya yakin untuk menjalankan bisnis ini.

Tidak ada yang sulit dalam proses menuju keberhasilan, dan Christin memilih untuk menjadikannya sebagai *happy problem*. Ketika menerima penolakan, bahkan juga cibiran dari orang-orang, ia memilih fokus saja untuk *create result* baginya dan timnya. Hal utama yang menjadi kunci bagi Christin dan Erith ketika dihadapkan pada kendala, adalah *set goal, fokus, persisten, dan konsisten*.

Di titik ini, pencapaian sebagai *Executive Brand Director* memiliki arti yang sangat penting, karena menjadi pembuktian bagi banyak orang yang sudah mempercayai pasangan ini untuk diarahkan dan berjuang bersama untuk mencapai keberhasilan.

Christin dan Erith berharap untuk segera menjadi *Team Elite Platinum* serta membuat *success story* sebanyak mungkin pada timnya. Ke depan, keduanya bisnis Nu Skin yang dibangunnya berkembang.





**New Executive Brand Director**

## Myria Halida & Heryasin Laudy

**D**isiplin, tangguh dan harus menjadi orang yang bermanfaat untuk orang banyak. Itulah didikan orang tua kepada Myria Halida, anak bungsu dari dua bersaudara. Meski anak bungsu, ia tidak dibiasakan untuk mendapatkan sesuatu hal yang diinginkan dengan mudah. Semua ini membentuk Myria menjadi sosok yang mandiri dan tidak bergantung pada orang lain.

Myria tumbuh besar di Surabaya dan berkuliah di Fakultas Ekonomi. Ia memiliki gelar sarjana Ekonomi dan pernah bekerja di kantor konsultan pajak dan sebuah bank swasta. Ia memutuskan untuk *resign* dari pekerjaannya ketika harus mengikuti suaminya, Heryasin.

Di tengah rutinitasnya sebagai ibu rumah tangga, seorang teman mempertemukan Myria dengan produk Nu Skin yang inovatif. Melalui program *weight management ageLOC TR90* yang diikutinya, Myria mendapatkan hasil yang baik dan menemukan versi terbaik dirinya. Transformasi yang dialaminya membuat Myria semakin percaya diri. Ia melihat peluang bisnis yang menarik di balik produk-produk Nu Skin yang inovatif, karena ia yakin semua orang ingin memiliki tubuh yang sehat.

Menjadi bagian dari transformasi orang lain membuatnya ingin terus membantu mereka. Dengan produk-produk yang inovatif dan peluang bisnis yang menarik dan dinamis,

bisnis Nu Skin yang dijalani Myria bertumbuh dengan cepat. Ia bersyukur Nu Skin bisa menjadi tambahan *income* yang baru untuknya dan keluarga.

Ketika memulai, ujian datang dalam bentuk penolakan dan cibiran dari lingkungan sekitar. Namun kepribadian Myria yang kuat membuatnya tetap kokoh dan tidak mudah menyerah. Ketika ia yakin, konsisten bekerja keras, persisten, dan fokus pada goal yang dimiliki pasti dia akan berhasil. Terlebih bisnis ini memungkinkannya untuk menjadi orang yang bermanfaat bagi orang banyak.

Anak-anak menjadi alasan terbesar Myria dan Heryasin untuk berjuang di Nu Skin. Pasangan ini memiliki satu anak spesial yang membuat mereka selalu semangat, pantang menyerah, tetap fokus dan berpikir positif ketika menghadapi kendala di bisnis ini.

Meski tak mudah, namun dengan fokus, persisten dan konsisten, disertai doa dan usaha, pasangan Myria dan Heryasin berhasil mencapai peringkat *Executive Brand Director*. Selanjutnya, keduanya menargetkan untuk menjadi *Team Elite Platinum*. Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* adalah hasil usaha, kerja keras dan jawaban atas doa-doa yang mereka panjatkan selama ini.

*Winners never quit. Quitters never win*





**New Executive Brand Director**

## Noviyanti & Yopy Tanaka

Noviyanti berasal dari Tanjung Pinang yang berlokasi di pulau Bintan, Sumatera. Selepas SMA, Novi merantau ke Jakarta dan berhasil meraih gelar sarjana di bidang Akuntansi. Ia kemudian berkarir di bidang pendidikan dengan menjadi tenaga pengajar di sekolah dan lembaga pendidikan, serta terakhir menjadi guru privat bahasa Mandarin. Suaminya, Yopy, lahir dan dibesarkan di Palembang. Merantau ke Jakarta tahun 1998 untuk kuliah di bidang Akuntansi, setelah lulus ia bekerja sebagai Akuntan dan *Financial Planner*.

Perkenalan Novi dengan Nu Skin berawal dari ageLOC Galvanic Spa yang memberinya hasil yang ia inginkan. Begitupun ketika ia mencoba mengonsumsi ageLOC R<sup>2</sup> dan

LifePak. Meski demikian, saat itu ia lebih memilih untuk fokus pada pekerjaannya sebagai guru bahasa dan tidak tertarik menjalankan bisnis Nu Skin. Beberapa waktu berselang ia baru mengerti bahwa bisnis Nu Skin memungkinkannya untuk bisa membantu orang dengan produk-produknya yang inovatif.

Awalnya Yopy tidak mengetahui istrinya mengonsumsi suplemen Nu Skin. Namun kemudian ia berusaha memastikan langsung bahwa apa yang dikonsumsi Novi baik bagi kesehatannya dengan datang ke kantor Nu Skin dan mengikuti *training*-nya. Dari situlah ia percaya suplemen Nu Skin memang baik untuk dikonsumsi. Novi dan Yopy kemudian mengikuti program ageLOC



TR90 dan mendapatkan hasil yang membuat keduanya lebih percaya untuk menjalankan bisnis Nu Skin. Selain produk-produknya bermanfaat, perusahaannya pun merupakan terdaftar di New York Stock Exchange.

Hal itu mendorong Novi untuk *sharing* ke orang lain dan mulai menjalani bisnisnya, hingga akhirnya secara tidak langsung organisasinya terbentuk. Novi dan Yopy menjalani bisnis Nu Skin dengan penuh warna warni. Suka duka mereka rasakan, tantangan juga rintangan pun berdatangan. Namun keduanya terus bergandengan tangan menapaki setiap langkah perjalanan itu hingga mencapai posisi *Executive Brand Director*.

Pasangan ini selalu saling mengingatkan harus berhasil di Nu Skin demi anak dan orang tua mereka. Pencapaian *Executive Brand Director* merupakan langkah awal untuk naik ke tingkatan selanjutnya agar dapat membantu dan menginspirasi lebih banyak orang lagi.

Beberapa tahun yang lalu Novi dan Yopy akhirnya memutuskan untuk fokus menjalankan Nu Skin dengan sepenuh hati. Momentum itu tercipta karena terus menerus ditanya kapan mencapai *Executive Brand Director* oleh anak mereka. Pertanyaan seperti *Executive Brand Director* itu berapa lama bisa tercapai? atau Kenapa mami dan daddy belum mencapai *Executive Brand Director*? itulah yang melecut Novi dan Yopy karena harus memberikan contoh kepada sang anak.

Keinginan untuk membahagiakan anak dan orang tua menjadi alasan besar di balik langkah pasangan ini. Saat ego dan emosi maupun perasaan yang negatif muncul, Novi dan Yopy mengatasinya dengan mengingat kembali tujuan awal mereka menjalankan bisnis Nu Skin, serta untuk siapa keduanya berjuang. Menjadi *Team Elite* akan menjadi jalan untuk mewujudkan tujuan itu, sambil membantu lebih banyak orang untuk mengubah hidupnya melalui Nu Skin.

*If Anything is Worth Doing. Do It with all Your Heart.*





**New Executive Brand Director**

## Tan Thelma Leviana & Johan Prawira Widhi Atmaja

Di usia 25 tahun, Thelma yang awalnya adalah seorang *makeup artist* dan Johan yang merupakan seorang pengusaha yang meneruskan perusahaan orangtuanya, melihat peluang yang menarik di *platform* Nu Skin. Keduanya memutuskan keluar dari zona nyaman mereka dan memulai pertempuran baru. Tujuannya satu: membuktikan kepada keluarga dan orang-orang di sekeliling bahwa keduanya bisa berhasil di Nu Skin.

Thelma adalah sulung dari tiga bersaudara, sedangkan Johan anak kedua, juga dari tiga bersaudara. Thelma lahir dan besar di Surabaya.

Johan melewati masa kecilnya di Lombok dan ketika SMA pindah ke Surabaya. Ia dididik akan pentingnya menempuh pendidikan, dan harus bertanggung jawab serta mandiri agar kelak bisa mempunyai masa depan yang cemerlang. Ajaran yang ditanamkan ini mendorongnya untuk bekerja keras dan harus sukses.

Setelah lulus dari jurusan Manajemen Bisnis, Thelma melanjutkan profesinya sebagai *makeup artist*, sedangkan Johan menjadi seorang pebisnis. menerusi bisnis distributor milik ayahnya.

Perkenalan Thelma dengan produk Nu Skin yang inovatif berawal ketika ia melihat



transformasi seorang teman yang telah menjalankan program ageLOC TR90. Ia melihat potensi besar di balik program ageLOC TR90 dan yakin bisa sukses karena banyak orang yang ingin bisa me-manage berat badannya agar lebih ideal.

Tak diragukan, titik tersulit adalah saat pertama kali menjalani bisnis ini. Banyak orang yang tidak percaya, bahkan mencibir karena menganggap remeh bisnis *direct selling*. Namun dengan karakternya yang selalu pantang menyerah, Thelma tetap fokus pada *goal* yang ingin dicapainya, yaitu membanggakan orang tua dan memiliki waktu bersama anak kelak.

Dengan selalu mau belajar dan punya mental yang kuat untuk terus berjuang, pasangan *millennial* ini berhasil meraih peringkat *Executive Brand Director*. Pencapaian ini menggambarkan seberapa banyak orang yang telah terbantu untuk berubah hidupnya melalui peluang Nu Skin. Keduanya ingin selalu punya hati untuk dapat menolong orang lain, agar juga bisa mengubah hidupnya bersama Nu Skin.





**MELBOURNE**  
SUCCESS SUMMIT 2023

MULAI KUALIFIKASI  
ANDA SEKARANG  
DAN DAPATKAN  
LIBURAN BERSAMA  
KAMI KE  
**MELBOURNE!**

Berkemas dan menuju ke  
Melbourne, Australia — salah satu  
kota paling layak huni di dunia!

Jelajahi jalan-jalan kecil yang ramai menuju seni jalanan  
yang penuh warna, nikmati secangkir kopi di kafe yang  
nyaman, dan naik trem untuk menjelajahi permata  
tersembunyi kota, museum dan galeri seni yang menawan.

Atau keluar dari kota dan kunjungi kotak pemandian  
warna-warni dan koloni penguin untuk beberapa momen  
yang layak untuk Instagram! Nikmati kehidupan alam liar  
Australia dengan penguin dan koala.

Liburan impian ini milik Anda hanya jika Anda  
meraihnya.

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



SCAN UNTUK  
INFORMASI  
DETIL

SCAN UNTUK DAFTAR LENGKAP



**SENIOR  
BRAND DIRECTOR**



**BRAND DIRECTOR**



**EXECUTIVE  
BRAND PARTNER**

SCAN UNTUK DAFTAR LENGKAP



**SENIOR  
BRAND PARTNER**



**BRAND PARTNER**



**BRAND  
REPRESENTATIVE**



KEVIN MILAWIDJAJA &  
EFFIE JUNITA SANTOSO



MARGARETHA CHISTINA  
OCTAVIANI & ERITH CWS



MYRIA HALIDA &  
HERYASIN LAUDY





**ANNISA PRANINDITHA SURYONO**



**DENIE ERMAWATI &  
KUNCORO SULISTYO ADHI**



**ADRIAN HARTANTO &  
NOVIA AMELIA**



**ANTONIO SALIM &  
ELLENA GUNAWAN**



**DANNY TANJAYA &  
ESTHERLITA SURYO  
PRAYOGO**



**DIANIKA PUTRI PUSPITASARI**



**dr. FITRIANA PUTRI &  
ACHMAD SYAHFRUDIN Z**



**ERVINA GUNAWAN &  
RUDI SANTOSO**



**GALUH INDIRADINI &  
RIZKI MEIZIKRI**



**GERSON MARIUS  
ADIWIJAYA & TRIANA  
FLORENCIA**



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



**LUKMAN &  
NOVITA WIJAYA**



**MARIA SANDRA  
VALENCIA**



**MEILYA SISWATI &  
IWAN SAGITO LIONO**



**NABILA RIFQIAH,S.E &  
SYAHRIL YANUAR CHAPRI**



**NATANAEL UNTARIO &  
SHELLA MARGA SEPTINA**



**NIKE NOVENTA ERLY  
ENDA & THOMY AL  
AKBAR ISWAN**



**NOVIE ANDRIANIE &  
DARUL FATAH**



**NUR ALINIE WISUDANI Z**



**SRI SUPARNI &  
ANTYANTI WIDYA PURWARINI**



TAN THELMA LEVIANA &  
JOHAN PRAWIRA WIDHI  
ATMAJA



TITIK CINTHIA DEWI &  
ARYA BRIMA NUANSA



VALERIE

- ◇ ADELIA ROSIANA KAMILA
- ◇ ANGELIA MERICI & HARYANTO
- ◇ ANGGA NURALAM SAPUTRA
- ◇ ARUM JELLYNA, S.E.
- ◇ BERTHA SOEGIARTO
- ◇ CHRISTILLA META KRISNA &  
BOYKE HARDENDOE SANTOSO
- ◇ CYNTHYA FLORENSIA & LIVIA
- ◇ DESY DIANA EKAWATI &  
HAPPY RAHMAT
- ◇ DONA SILVIA & ISKANDAR BAKTHI
- ◇ dr. YULIA SARI
- ◇ DYAH RAHADIANI C.A
- ◇ ELSI SEPRIYANTI &  
MUHAMMAD TRI MULYA DIDON
- ◇ ELVINA KURNIA IMANUEL &  
DANIEL OCTAVIANO CHAN  
PURNOMO
- ◇ ELVIRA ANDIANI & BUDI SUSANTO
- ◇ EMMI TAURUSIA WIJAYA &  
HERWIN ADI ARJANA PUTRA
- ◇ ERLINA & ANITA
- ◇ FAVALIA MARIJA &  
TANU TULUS KISMANTO
- ◇ FIBRIANA INDRIASARI &  
Dr. INDRA CANDRA MANIKAM
- ◇ FITRA PINANDHITA &  
TRI BUDI KRISTANTO
- ◇ FUI CIN & TJHANG DJUN FAT
- ◇ GABRIEL STEVEN HARJANTO &  
RUDY HARJANTO
- ◇ GISELLA REGINA WINARTO
- ◇ HELGA CHRISTINA
- ◇ HENI ASKA DAULIKA & KRISTIAN
- ◇ IMANSYAH SUTRISNO, S.T, M.M &  
LIANA MARIZA
- ◇ INEU YUNIAWATI
- ◇ INGGRID LIUNA
- ◇ ITA LYDIA GRACE VIOLITA
- ◇ JOHNNY LIM & IVANNA WIDJAJA
- ◇ KRISTINA KOSEN &  
GIDEON TORSINA
- ◇ LATIFATUL KHOIR
- ◇ LATINA HARJONO &  
ULICHIA SJAFRUDIN
- ◇ LILIES HENDRI & KRISTIAN HADI
- ◇ LYDIA LIEMENA
- ◇ MAGDALENA IKA NINGTYAS
- ◇ MARJAN KURNIALILLAH &  
ISKANDAR DZULQARNAIN
- ◇ MARVIN TIMOTHY WIDYANATA &  
DR LILY
- ◇ MAYA SURIYATI
- ◇ MEGA MARIANA &  
OTNIEL RENATO SIGIT
- ◇ MEGA SURIYATI
- ◇ MELLISA KARTIKA PRATIKNO
- ◇ MIKE ABIANTO
- ◇ NIRA HAIRUNISA, AMK &  
HENDRIANA HENDRI
- ◇ NOVIYANTI & YOPY TANAKA
- ◇ PRASASTY DHINAKANDHI, S.H. &  
DANANJAYA
- ◇ PRIMALIA SULISTIOWATI &  
GRAHA DISTA SATYA
- ◇ RATIH LILYANA PUTRI

- ✦ RIDHA REVIDHA & DIANART FAZLI ZULKIFLI
- ✦ RITA & EVER SIERRA
- ✦ RIZKY AUDREY
- ✦ RIZKY AYU PERMATASARI & AHMAD ADAM UBADILLAH
- ✦ ROSITA
- ✦ SANNY HIMAWAN
- ✦ SHERLY GUNAWAN & YUDI ANDRI
- ✦ SINTA SWASTIKA MAHARANI
- ✦ SRI RACHMANI & PUTRA TM ANDIKA
- ✦ SULFIA SUTANDHI & ANNA SUTANDHI
- ✦ SUSI OKTARINA SITOMPUL & IR. IVAN JEFRI PARDEDE
- ✦ SYLVIA IRENE & IROYATNI IROYATNI
- ✦ TANIA BONITA
- ✦ TENOBELLA ANGGRAINI INDRAWAN
- ✦ THERISIYA
- ✦ VEGA SYLVIA W & HANDOYONO HERLAMBANG
- ✦ VIDION WIDYANTARA & LISA CHRISTINA BUNTARA
- ✦ VIRNA KUSUMASARI, SH & ARIEF PERDANA
- ✦ WAHYU SYAFARIANI & YOSKI VICELKO SILABAN
- ✦ WIDIANA & HERIYANTO
- ✦ WULANDARI PUSPITASARI, S.PSI & ASEP ZULKARNAIN, S.P.
- ✦ YATNA ASINTIYO WIDAGDHO & TINI NURBAITI
- ✦ YENNI & PETER IMMANUEL SANTOSO
- ✦ YENNI DESTARI & LHAMSYAH YUSUF DJEMAT YUDI
- ✦ YETTI ELITA SE & SE AKT MASRUNI
- ✦ YOANNA CARLA GUNAWAN & YOHANES WIDJAJA
- ✦ YULIANA SANTOSO & BENNY ANGKAWIDJAJA

- ✦ AAS KUSDIANAWATI & GANJAR GUNAWAN AP
- ✦ ANITA NOVIANTI
- ✦ ANNY
- ✦ CHINTAMI KAMAJAYA & SOETIKNO
- ✦ DESWITA SARI
- ✦ DIAJENG PENI PURNAMA SARI & RA MARHENNY SETIAWATY
- ✦ Dra. ENDANG SUSILOWATI
- ✦ DUMARIA LIMBONG
- ✦ EDWARD MULYADI TJOKRO & YUSTANTY MARSSILA HELIAWANTO
- ✦ EMI NUGROHO & WAHYU TRI WIBOWO
- ✦ GITA ADITIA
- ✦ H IMAN SOEBIANTO
- ✦ INDRI SUSWANTI & ASEP SURATMAN
- ✦ KALISTHA TONANRITA
- ✦ KEVIN KRISTOFER
- ✦ MEIRINA WIDHI ARYANI
- ✦ MERIATY & SETIAWAN FERRY
- ✦ MICHE AFANDI
- ✦ MUTIARA WIJAYA
- ✦ NURUL QULBI
- ✦ PANDU ARYANTO
- ✦ RATRI DWI INDRIANI & MUHAMMAD FADHLY
- ✦ SARI MULYANTI NOVELINE & VIERTIN M L TOBING
- ✦ SRI REJEKI SANTOSO
- ✦ STEPHANIE DEWI
- ✦ VIONITA ANDIANI MAJANTO



## SELAMAT KEPADA PARA PEMENANG SUCCESS SUMMIT

- AGNES KUSUMADEWI SINGGIH & MELVIN SASONGKO
- ANGELINE SUSANTO & STEFANUS
- ANGGIE USWATHUN HASANAH & SUWARTO
- ANITA ISTANTI TIJO & RONALD BUDI SANTOSO
- ASIDO PANJAITAN & SUPRAPTO DANTER
- AYU RAMADANIATY & RENALDI SURALAGA REZA
- BILLY & SUNARTI LIMANTO
- BUDIATI BETTY & FRANCIS LUKMAN
- DR DESIERE MONIAGA
- DR. IR. RAHAYU SETYAWATI, MSC & ZAENAL ARIFIN
- FANNY TANUDIREJA, S.E & TEDDY WIBOWO UTOMO
- FEBI KARIKO & DR. OKKE NURYA
- FELI APRIYANTI & DRH DEBI DRAHMAWAN
- FERLY YUNITA LAHAY & TAMSIL RAMZAH
- FITRIA & EKO PURNOMO
- HARKATIK
- HENDRA RAMLI & MARLINA
- HENNY DJUWITA SANTOSA & AGUNG SAPUTRA SANTOSA
- IDDA ADHA ARAFAH & GUNAWAN EMILLIUS
- INDRI DWI RAHMAWATI & BUDHY UTOMO BUDHYARTO
- LENAWATI, SE & MOHAMAD MANSUR
- LINI SUNARYO & UNTUNG WIDODO
- MUHAMMAD FEBRIYANTO & RR. PUTRI AMALIA HUSNULKHOTIMAH
- RICHARD & PUSPAWATI
- ROSALINA CHANDRA & KEVIN HONANTA
- ROY DWI SAPUTRA & AMELIA PUSPAWIJAYA
- SRI RESNOWATI & SATRIADI
- VALERIA IVONE & IWAN KURNIAWAN
- WILDA RAHMA & IR. MUHAMAD FAUZAN
- YUNI INDRIATI FATONAH & NASRULLAH

# JUMPSTART & BDM CHALLENGE

SELAMAT KEPADA PARA PEMENANG  
BDM CHALLENGE TAHUN 2021

*Winner*



NABILA RIFQIAH, S.E &  
SYAHRIL YANUAR CHAPRI



NATANAEL UNTARIO &  
SHELLA MARGA SEPTINA



NIKE NOVENTA ERLY ENDA &  
THOMY AL AKBAR ISWAN

SELAMAT KEPADA PEMENANG  
JUMPSTART@40 TAHUN 2021

*Winner*

JUMPSTART@40



MYRIA HALIDA &  
HERYASIN LAUDY

SELAMAT KEPADA PARA PEMENANG  
JUMPSTART@20 TAHUN 2021

*Winners*

JUMPSTART@20



ANGELINE SUSANTO &  
STEFANUS



CHRISTILLA META KRISNA



DENIE ERMAWATI &  
KUNCORO SULISTYO ADHI



ELVINA KURNIA  
IMANUEL & DANIEL  
OCTAVIANO CHAN  
PURNOMO



ERVINA GUNAWAN &  
RUDI SANTOSO



KEVIN MILAWIDJAJA &  
EFFIE JUNITA SANTOSO



MAGDALENA IKA NINGTYAS



MARGARETHA CHISTINA  
OCTAVIANI & ERITH CWS



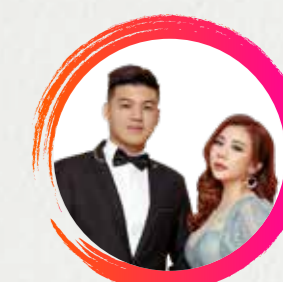
NABILA RIFQIAH, S.E &  
SYAHRIL YANUAR CHAPRI



NIKE NOVENTA ERLY  
ENDA & THOMY AL AKBAR  
ISWAN



NIRA HAIRUNISA,AMK &  
HENDRIANA HENDRI



TAN THELMA LEVIANA  
& JOHAN PRAWIRA  
WIDHI ATMAJA



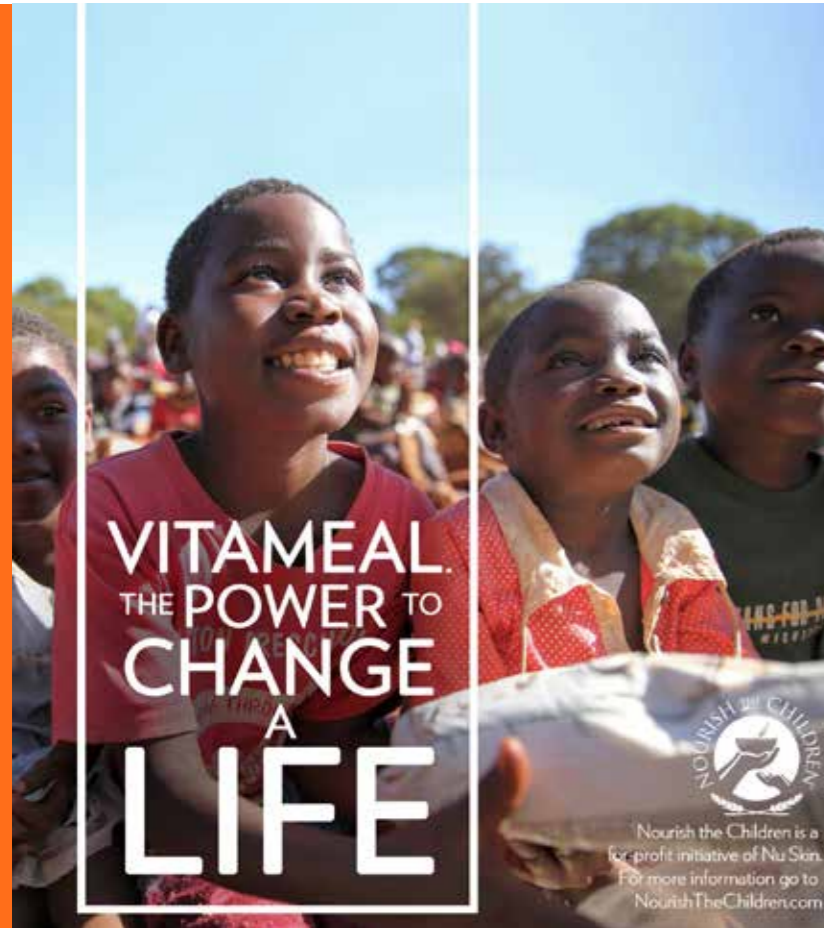
TITIK CINTHIA DEWI &  
ARYA BRIMA NUANSA



VALERIE



NOURISH  
the CHILDREN



Nourish the Children adalah inisiatif Nu Skin dan terdaftar di beberapa negara bagian sebagai usaha komersial bersama. Inisiatif ini memungkinkan *Brand Affiliate* Nu Skin dan pelanggan untuk membeli VitaMeal dari Nu Skin dan menyumbangkannya ke organisasi amal untuk membantu memecahkan masalah dunia yang kompleks dalam memberi makan anak-anak yang kekurangan gizi. Harga VitaMeal sudah termasuk biaya produksi, biaya operasional umum, distribusi dan penjualan. Seperti halnya produk Nu Skin lainnya, *Brand Affiliate* mendapatkan bonus dan Nu Skin memperoleh bagian keuntungan dari setiap penjualan VitaMeal.



### AMBASSADOR

ANDY SUNJAYA

BRIGITHA JUDITH WIDJAJA

GERALDINE CLAIRE WIDJAJA

HARIYANTO & YATICANIA PISCETIYA

LANI TJOENG

SITI FINSAROH

YANUAR ADI PUTRANTO



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 2022

**KRITERIA:**  
Jadilah *Brand Representative*, *Brand Partner* & *Senior Brand Partner* baru antara bulan Januari 2022 - Juni 2022  
Akumulasi minimal 30 Blok 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 30 Blok dalam periode kualifikasi.
- Peserta kualifikasi diharuskan untuk melengkapi kriteria kualifikasi antara Januari 2022 hingga Juni 2022.
- 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 | Distributor Support Hotline : (62) 21 300 300 10

[WWW.NUSKIN.CO.ID](http://WWW.NUSKIN.CO.ID)