

SUCCESS DEMONSTRATED

EDISI MARET 2023



NU SKIN

WWW.NUSKIN.CO.ID

DAFTAR ISI

- 3 President's Note
- 4 Sebuah Langkah Awal
- 5 New Circle of Excellence
- 31 New Team Elite Platinum, New Team Elite & Re-Qualifying Team Elite
- 129 New Executive Brand Director
- 183 New Senior Brand Director
New Brand Director
New Executive Brand Partner
New Senior Brand Partner
New Brand Partner
New Brand Representative
- 184 Melbourne Star Creator
- 202 Ambassador Nourish the Children*

DISCLAIMER

Nu Skin adalah distributor produk nutrisi dan perawatan kulit yang memiliki lisensi dengan Nourish the Children® untuk memasarkan produk Nourish the Children® sebagai produk Nourish the Children®. Nu Skin dan mendistribusikannya ke organisasi amal. Dengan Nourish the Children® dengan produk Nu Skin ini, kami harap kami memiliki kesempatan dan Nu Skin memiliki margin keuntungan dan penjualan Nourish the Children®. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi nourishthechildren.com



Para leader Indonesia yang saya hormati,

Selamat atas ulang tahun ke-18 Nu Skin Indonesia! Sebagai salah satu market dengan pertumbuhan tercepat di kawasan Asia Tenggara dan Pasifik, Anda semua memainkan peran penting untuk berkontribusi pada pertumbuhan pasar Indonesia. Hal ini sejalan dengan visi Nu Skin yaitu untuk menjadi perusahaan kecantikan dan kesehatan terintegrasi terkemuka di dunia, dengan didukung oleh platform peluang afiliasi yang dinamis.

Saat pasar Anda berkembang, kita juga menyaksikan pertumbuhan banyak leader yang fantastis. Di periode tahun 2022 hingga awal tahun ini, Nu Skin Indonesia merekognisi beberapa Circle of Excellence / baru, 10 London Team Elite Platinum, 10 Requalifying Team Elite, 6 Team Elite baru, dan 20 Executive Brand Director baru. Melalui kepemimpinan Anda, banyak orang dapat mengembangkan potensi diri mereka. Ini adalah prestasi yang luar biasa, dan saya harap Anda bangga dengan keberhasilan Anda karena kami tidak akan berada di sini tanpa Anda.

2023 akan menjadi tahun yang menarik dan transformatif bagi kita semua. 'Power of 2' Asia Tenggara dan Pasifik adalah strategi utama yang saya ingin Anda fokuskan. Dengan dukungan dan kepemimpinan Anda yang kuat, saya yakin kita akan dapat mengembangkan basis Brand Representative dan memperluas seluruh dengan Success Trip, menggambarkan beauty device dan memanfaatkan ritme strategi pembaruan peluang yang kita miliki, serta mengembangkan basis customer dengan menarik dan mempertahankan pelanggan baru. Selain berkembangnya Nu Skin Indonesia, saya juga ingin menekankan kembali pentingnya misi force for good kita. Di Nu Skin, kami memiliki misi untuk Menjadi kekuatan pendorong kebaikan di seluruh dunia dengan memberdayakan orang-orang untuk meningkatkan kehidupan melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan. Di mana pun kami berada, kami berupaya untuk mengangkat dan membantu orang-orang untuk lebih berdaya. Melalui komitmen dan perhatian Anda, banyak anak dengan kelainan jantung bawaan dapat menjalani operasi jantung untuk menyelamatkan nyawa mereka dan kita menciptakan syukuran di wajah anak-anak ini. Saya ingin menggunakan kesempatan ini untuk berterima kasih atas dukungan Anda terhadap program donasi komisi 1% untuk Southeast Asia's Children's Heart Fund.

Terima kasih telah menempuh perjalanan yang luar biasa ini bersama kami dan tumbuh sebagai satu keluarga Nu Skin. Mari terus menyentuh dan meningkatkan kehidupan dengan produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang dinamis, dan budaya force for good.

Nu Skin Indonesia Bisa Bangga!

Salam,
Dr. Vicky Lee
President, Nu Skin Asia Tenggara & Pasifik

Leader Nu Skin Yang Terhormat,

Memasuki tahun ke-18 Nu Skin Indonesia hadir di negeri ini, saya sangat bersyukur atas pertumbuhan dan pencapaian yang kita raih hari demi hari. Hal ini sejalan dengan visi Nu Skin untuk menjadi perusahaan kecantikan dan kesehatan terkemuka di dunia, dengan didukung oleh platform peluang afiliasi yang dinamis.

Pada periode tahun 2022 hingga awal 2023 ini, Nu Skin Indonesia merekognisi beberapa Circle of Excellence / 6 Team Elite baru dan 10 Requalifying, serta 20 Executive Brand Director. Dengan kepemimpinan Anda dan produk-produk inovatif Nu Skin, Nu Skin Indonesia telah menjadi salah satu market dengan pertumbuhan paling pesat di Asia Tenggara. Selamat atas pencapaian Anda semua!

Banyak orang telah berhasil mengembangkan potensi mereka bersama Nu Skin. Hal ini juga berdampak pada BSC anak Indonesia dengan kelainan jantung bawaan (sejak tahun 2010 hingga saat ini) yang telah mendapatkan kesempatan untuk menjalani operasi jantung dan menyongsong masa depan yang cerah, dengan dukungan Anda melalui program donasi 1% Commission.

Teruslah menyentuh kehidupan lebih banyak orang, dengan produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan, dan budaya force for good. Tetaplah 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,
Kary V. Soemantoro
President, Nu Skin Indonesia, Filipina, Malaysia & Brunei

Nourish the Children® adalah distributor produk nutrisi dan perawatan kulit yang memiliki lisensi dengan Nourish the Children® untuk memasarkan produk Nourish the Children® sebagai produk Nourish the Children®. Nu Skin dan mendistribusikannya ke organisasi amal. Dengan Nourish the Children® dengan produk Nu Skin ini, kami harap kami memiliki kesempatan dan Nu Skin memiliki margin keuntungan dan penjualan Nourish the Children®. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi nourishthechildren.com



SEBUAH LANGKAH AWAL

Pada tahun 1984 di Provo, Utah, Blake Roney tengah bersiap untuk memulai sekolah hukum saat saudara perempuannya, Nadra 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 Nu Skin telah berkembang menjadi platform peluang bisnis terkemuka yang terus menginspirasi jutaan orang di seluruh dunia.

Nu Skin hadir di Indonesia sejak Agustus 2005. Di tahun ke-18 ini, Nu Skin telah membuktikan misinya untuk meningkatkan kehidupan melalui produk-produk yang inovatif, peluang yang dinamis, dan budaya *Force for Good*. Saat ini, Nu Skin Indonesia memiliki Showcase di Jakarta serta Pick-Up Centre di Surabaya, Makassar, Bandung, Serpong dan Semarang untuk melayani para customer dan brand affiliate.



CIRCLE OF EXCELLENCE



Natanael Untario & Shella Marga Septina
Circle Of Excellence I, 2 Year Team Elite Platinum & 3 Year Team Elite



“
I COVER YOU,
YOU COVER ME
”



Circle Of Excellence I,
4 Star Team Elite Platinum London &
3 Year Team Elite



Natanael Untario dan Shella Marga Septina adalah pasangan muda bervisi besar. Nael, demikian ia akrab disapa, lahir dan dibesarkan di Surabaya. Ia tumbuh di tengah keluarga yang mendidiknya menjadi seseorang yang terbiasa berjuang untuk dapat mencapai hal yang diinginkannya.

Shella tumbuh besar di kota Malang bersama kedua orang tuanya yang pengusaha dan tiga saudaranya. Minatnya pada fashion mengantarkan Shella menjadi seorang *fashion designer*. Bagi Shella, dunia *fashion design* adalah hobi yang sekaligus jadi pekerjaan.

Sebelum mengenal Nu Skin, Nael adalah dokter yang berpraktek pribadi dan berdinasi di Instalasi Gawat Darurat (IGD) sebuah rumah sakit. Ia juga menjadi dosen di Fakultas Kedokteran sebuah perguruan tinggi negeri di Malang serta di bimbingan belajar miliknya, yaitu mengajar para calon dokter.





Nael berkenalan dengan Nu Skin melalui produk yang inovatif yaitu weight management ageLOC TR90. Latar belakangnya sebagai seorang dokter membuatnya cenderung skeptis dengan segala produk multi-level marketing. Namun saat itu, karena sangat ingin menurunkan berat badan, ia memilih untuk percaya dan mulai menjalankan program ageLOC TR90.

Transformasi yang dialami Nael membuat banyak orang mulai bertanya kepadanya tentang program yang dilakukannya. Melalui sebuah convention yang diadinkannya, Nael mengenal Nu Skin lebih dekat dan memutuskan untuk mulai menjalankan bisnisnya. Di awal, fokusnya adalah membantu orang untuk memiliki penampilan tubuh dan kesehatan yang lebih baik. Seiring perjalanan, Nael jatuh cinta pada platform bisnis Nu Skin. Perlahan tapi pasti mindset dan karakternya terus berkembang, hingga

akhirnya ia memutuskan untuk fokus di platform ini. Bersama Shella, Nael kini aktif membangun bisnis Nu Skin dan mengisi hari-hari mereka dengan memprospek orang baru, dan bertemu dengan tim, baik secara offline maupun online.

Pasangan penyuka traveling ini memandang bisnis Nu Skin yang mereka jalani sebagai bisnis tentang manusia, dari manusia, dan untuk manusia. Karenanya, hubungan baik teramat penting; mulai dari menangani customer pengguna produk, mengaktifasi mereka untuk menjadi partner bisnis, hingga memimpin dan menginspirasi tim untuk bisa mencapai goal mereka. Semua hal ini didasari oleh hubungan baik satu sama lain.

Setiap orang memiliki keinginan. Yang membedakan orang-orang yang sukses dengan mereka yang belum berhasil adalah bagaimana mereka



menindaklanjuti keinginan tersebut. Nael meyakini pintu untuk mencapai sukses adalah pada take action. Kenyataannya, banyak orang tidak berani take action untuk mengubah kondisi mereka. Entah karena takut gagal, takut dicibir, ragu-ragu, dan apapun alasannya. Nael meyakini, sukses itu sederhana, tinggal kita mau mengerjakannya atau tidak.

Momentum yang menjadi kick-off point pasangan yang memiliki seorang anak perempuan ini terjadi dua kali. Yang pertama adalah ketika keduanya menyadari why mereka. Tanpa mengetahui why ini, semua yang diperjuangkan terasa

tumpul dan dingin, sehingga jaringan pun susah berkembang. Yang kedua ketika mereka belajar untuk memanfaatkan jalur online untuk mengembangkan bisnis. Setelah berhasil melakukannya, banyak sekali pintu yang terbuka dan jaringan pun terbentuk dengan cepat.

Nael dan Shella bertekad kuat untuk berhasil di Nu Skin demi orang tua mereka. Orang tua lah yang menjadi dorongan kuat pasangan ini. Keduanya tidak ingin membuat orang tua mereka khawatir akan keadaan mereka. Pencapaian Circle of Excellence I menjadi sebuah pernyataan bahwa kedua anaknya telah berhasil di bisnis ini. Pencapaian ini juga memberikan harapan bagi tim untuk bisa mewujudkan apa yang menjadi goal mereka. Dengan dedikasi dan kerja keras dalam menjalankan bisnis ini, tidak ada yang tidak mungkin.

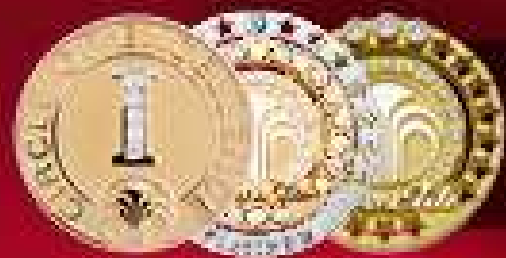
Selanjutnya, Nael dan Shella tidak lagi fokus ke why pribadi mereka semata. Keduanya berjuang untuk membantu tim agar bisa mewujudkan why mereka masing-masing.



Nike Noventa Erly Enda & Thomy Al Akbar Iswan
Circle Of Excellence I, 1 Year Team Elite Platinum & 3 Year Team Elite



“
IF YOU WORK HARD
AND FOCUS ON IT,
YOU CAN ACHIEVE
ANYTHING
”



Circle Of Excellence I,
4 Star Team Elite Platinum London &
3 Year Team Elite

Pencapaian Circle of Excellence I bagi Nike dan Thomy layak nya A Goal Comes True. Tekad kuat dan kerja keras keduanya untuk menjadi bagian dari peringkat bergengsi di Nu Skin ini terwujud tepat seperti yang mereka canangkan. Itulah buah dari dedikasi, disiplin, kejujuran, kegigihan dan semangat pantang menyerah.

Nike anak pertama dari 3 bersaudara yang lahir dan menghabiskan masa kecil di kota Kediri, Jawa Timur. Sedari kecil Nike diajarkan untuk selalu disiplin, tidak mudah menyerah dan mengeluh, serta selalu gigih dalam segala hal. Selepas SMA ia kuliah di jurusan Akuntansi. Dengan gelar sarjana Ekonomi yang dimilikinya, Nike berkarir di dunia perbankan selama lebih dari 5 tahun.

Suaminya, Thomy, adalah anak ketiga dari 4 bersaudara kelahiran Indrapura, Sumatera Utara. Thomy merupakan





pebisnis online shop dengan beragam produk, antara lain sepatu, jam tangan mewah, hingga tas.

Perkenalan Nike dengan Nu Skin dimulai dari produk skin care yaitu ageLOC LumiSpa, dan setelah itu program weight management ageLOC TR90. Ia sangat merasakan value dari produk-produk Nu Skin. Dengan value itu dan setelah melihat hasil yang dapat diperolehnya melalui peluang bisnis Nu Skin, ia memutuskan untuk fokus dalam menjalankan bisnis Nu Skin.

Nike dan Thomy menjalankan bisnis Nu Skin dengan cara bertemu prospect dan tim-tim mereka setiap hari. Keduanya bisa bekerja kapanpun, dari rumah atau dimanapun. Mereka jadi punya lebih banyak quality time bersama



anak laki-laki mereka yang berusia 2 tahun, maupun menikmati hobi traveling bersama keluarga.

Dari awal, pasangan ini mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tujuan mereka di bisnis ini. Diawali dengan menetapkan tujuan yang jelas --set goal--, dan take action dengan konsisten dan konsisten, berusaha untuk selalu fokus dengan solusi, banyak bersyukur, dan tidak pernah menyerah. Keduanya percaya melalui produk-produk yang inovatif serta peluang yang dinamis dan budaya Force for Good dari Nu Skin, kehidupan banyak keluarga bisa lebih baik.

Menyertai pencapaian sebagai Circle of Excellence I, 1 Year Team Elite Platinum dan 3 Year Team Elite ini, Nike dan Thomy telah melahirkan banyak leader berperingkat tinggi dalam organisasinya. Pencapaian ini merupakan sebuah kebanggaan yang bisa diberikan keduanya kepada keluarga maupun tim.

Nike dan Thomy sangat bersyukur dengan apa yang sudah mereka capai. Tidak semua orang memiliki kesempatan seperti yang didapat keduanya sekarang. Pasangan ini berharap dapat terus memotivasi banyak orang karena ingin hidupnya bermanfaat untuk banyak orang dengan terus berbagi produk-produk inovatif dan peluang bisnis Nu Skin yang dinamis.



Ervina Gunawan & Rudi Santoso

Circle Of Excellence I, 1 Year Team Elite Platinum & 2 Year Team Elite



“
WINNERS FOCUS ON
WINNING, LOSERS
FOCUS ON WINNERS
”



Circle Of Excellence I,
4 Star Team Elite Platinum London &
2 Year Team Elite

Jangan hanya jadi manusia yang biasa-biasa saja. Harus punya kelebihan. Ervina Gunawan tumbuh dalam didikan keluarga yang kompetitif. Sejak kecil Ervina, anak kedua dari 3 bersaudara, dituntut harus mandiri dan bisa mengerjakan segala hal tanpa mengharapkan pertolongan orang lain. Menghabiskan masa sekolahnya dari TK hingga SMA di Kediri, Jawa Timur. Ervina bisa survive ketika harus hidup sendiri di Surabaya, dan membawa habit tersebut untuk selalu memberikan yang terbaik di pekerjaan apapun.

Selepas SMA, Ervina memutuskan tidak melanjutkan ke universitas. Ia memilih untuk mengambil kursus makeup, dan kemudian menekuni beragam profesi antara lain menjadi agen properti dan memiliki bisnis nail salon. Sang suami, Rudi Santoso berprofesi sebagai direktur di sebuah perusahaan perkayuan. Di posisinya tersebut, Rudi banyak berkecimpung dalam membangun relasi dengan para pemasok dan pelanggan untuk memastikan proses produksi bisa berjalan lancar.



Ervina mengawali bisnis Nu Skin melalui produk ageLOC LumiSpa yang didemokan oleh temannya. Banyak orang tertarik karena melihat perubahan pada kulit dan wajah Ervina. Dari situ, ia melihat peluang dan mulai memasarkan produk Nu Skin yang inovatif ini melalui media sosial. Kemudian karena mengetahui manfaat dari ageLOC TR90, ia dan Rudi mencoba mengonsumsi dan mengikuti programnya. Hasil yang bagus membuat Ervina makin yakin pada produk-produk Nu Skin yang inovatif, peluang bisnisnya yang menguntungkan, dan budaya yang memperkaya kehidupan.

Di awal memulai bisnis Nu Skin, rintangan pertama yang ditemui Ervina adalah sang suami tidak mendukung sepenuhnya. Namun seiring berjalannya waktu, berkat kegigihan dan kerja keras



yang membuahkan hasil, Rudi mulai melirik dan mereka sepakat untuk mengerjakan bisnis Nu Skin. Sejak itu, setiap hari diisi keduanya dengan berbagi manfaat dari produk-produk Nu Skin yang mereka rasakan ke banyak orang.

Ervina mengakui hal tersulit di bisnis ini adalah bersabar. Kurangnya rasa sabar untuk bisa segera melihat hasil, maupun



untuk melalui proses demi proses, kerap muncul. Itulah yang dialami banyak orang. Penyebabnya, antara lain, karena dihadapkan pada proses orang lain yang lebih cepat. Padahal setiap orang punya kapasitas masing-masing, yang akan mekar dan berbunga pada waktunya. Selama tidak menyerah dan terus belajar, kapasitas kita akan terasah, dan kita akan merasakan di mana kita mulai bertumbuh.

Waktu yang fleksibel dalam menjalankan bisnis Nu Skin memungkinkan Ervina untuk tetap memenuhi tanggung jawab mengurus rumah tangga. Melalui Nu Skin apa yang diinginkan wanita penyuka olah raga berkuda dan gym ini perlahan-lahan tercapai. Itu yang memotivasinya untuk terus menjalankan bisnis ini, di mana ia bisa mendapatkan penghasilan tambahan dan waktu yang fleksibel secara bersamaan. Terlebih, melalui platform Nu Skin, Ervina dan Rudi juga bisa membantu orang lain dengan background yang berbeda-beda mewujudkan harapan-harapan mereka sepanjang mereka fokus serta tidak mudah menyerah dalam menjalankan bisnis Nu Skin.

Bagi Ervina dan Rudi, pencapaian Circle of Excellence I ini menunjukkan bahwa ada orang-orang yang percaya, mau bersinergi dan tumbuh bersama mereka. Ke depan, keduanya ingin membantu lebih banyak orang untuk bisa merasakan manfaat dari produk-produk Nu Skin yang inovatif dan menemukan peluang bisnisnya yang dinamis. Rudi meyakini bahwa, tidak ada kegagalan di saat kita melakukan kebaikan.



Yuni Indriati Fatonah & Nasrullah

Circle Of Excellence I, 1 Year Team Elite Platinum & 6 Year Team Elite

“
SEBAIK-BAIK
MANUSIA ADALAH
YANG PALING
BERMANFAAT
UNTUK ORANG LAIN
”



Circle Of Excellence I &
6 Year Team Elite



Mandiri, berprestasi, dan menjadi orang yang berprinsip. Itulah pesan sang ayah yang selalu diingat Yuni, bahkan hingga hari ini. Oleh ayahnya yang merupakan seorang dosen di universitas negeri di Depok, Yuni dididik untuk memiliki kepedulian tinggi terhadap prestasi akademik. Apapun profesi yang dipilih, maka harus ahli di bidang itu. Sebagai anak pertama dari 8 bersaudara, Yuni sadar ia harus menjadi contoh bagi adik-adiknya untuk bisa berprestasi. Ia terbiasa membuat goal setting dan konsisten untuk mencapainya. Kebiasaan-kebiasaan sejak kecil ini kemudian juga diterapkan Yuni dalam bisnis Nu Skin yang dijalaninya.

Nasrullah tumbuh besar dalam keluarga yang agamis dan mengedepankan pendidikan. Di masa kecilnya, ia dekat sekali dengan sang Ibu yang mendidik dan mengarahkannya untuk belajar Al-Qur'an serta mengajarkan untuk berceramah bahkan sejak usia anak-anak. Pengajaran dari Ibu inilah yang membuat semangat berdakwah Nasrullah terpupuk hingga saat ini.

Yuni dan Nasrullah memiliki latar belakang pendidikan yang sama. Keduanya mengambil jurusan Kimia saat berkuliah di Fakultas MIPA di sebuah perguruan tinggi negeri di Jakarta. Setelah meraih gelar sarjananya, Yuni mengambil Magister di Fakultas Kesehatan Masyarakat jurusan Kesehatan Lingkungan. Ia sempat menjadi pegawai negeri sipil di sebuah lembaga pemerintah. Nasrullah menekuni profesi sebagai seorang da'i (pendakwah) serta pebisnis properti. Ia juga seorang penulis buku dan motivator.



Keadaan kulit yang dialami Yuni sebelumnya membawanya berkenalan dengan Nu Skin melalui produk agelOC Galvanic Spa. Dari kakak iparnya ia mengenal beragam manfaat perawatan dengan alat mungil yang smart ini. 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 yang dinamis.

Tiga tahun pertama membangun bisnis Nu Skin dilakoni Yuni sendiri

karina suaminya belum menunjukkan ketertarikan. Belakangan Nasrullah tergerak mencari informasi mengenai Nu Skin dan mempelajari kehalalan bisnisnya. Ketika mengetahui Nu Skin memenuhi poin-poin yang menjadi syarat kehalalan bisnis multi-level marketing yang ditetapkan Majelis Ulama Indonesia (MUI), Nasrullah semakin yakin untuk turut bergabung. Terlebih ia telah melihat kegigihan istrinya dan meyakini kualitas produk-produk yang disediakan oleh Nu Skin.

Orang tua Yuni, terutama sang ayah, awalnya agak kecewa ketika putrinya yang berlatar Pendidikan seorang magister berjualan kosmetik. Begitulah yang dipikirkan ayahnya. Namun

keyakinan Yuni pada teknologi Nu Skin serta kesukaannya dengan komunitas bisnisnya yang positif membuat ia terus saja menjalankan bisnis ini. Kita tidak bisa meyakinkan orang lain dengan kata-kata. Jadi, yakinkan saja dengan tindakan dan hasil. Demikian yang diyakini Yuni.

Yuni dan Nasrullah sangat bersyukur dipertemukan dengan Nu Skin. Keduanya merasa tantangan yang paling berat adalah dalam perjalanan membina tim. Menghadapi tim dengan kondisi dan kepribadian yang berbeda-beda, merupakan tantangan yang tidak mudah untuk bisa membantu mereka mengembangkan diri. Tapi, hal itulah yang membuat Yuni belajar banyak, termasuk tentang people skill, bagaimana berhubungan dengan orang lain, dan bagaimana membina orang lain untuk menjadi lebih baik.

Tak selalu direspon dengan baik, tak jarang pula penolakan datang. Menghadapinya Yuni memilih untuk bersikap santai saja karena ia menganggap orang-orang melakukan itu karena belum tahu tentang Nu Skin dan apa yang ada didalamnya. Kalau mereka menolak, menjauhlah sedikit, kemudian di saat yang tepat, dekati lagi. Yang penting, tetap konsisten, jangan berhenti berjalan dan melakukan, serta memperlihatkan hasilnya.

Tentu bukan hal yang menyenangkan ketika merasa down saat menghadapi kendala di bisnis ini. Yuni berbagi cara yang selalu dilakukannya, yaitu membuat gambar besar dan visi masa depan yang diinginkan. Mau menjadi seperti apa 10, 15,



20, dan 30 tahun yang akan datang? Mau punya dampak lebih seperti apa? Mau berapa banyak keluarga yang terbantu? Menurutnya, gambar dan visi besar inilah yang akan membangkitkan semangat ketika sedang menghadapi saat-saat terendah.

Yuni memandang Circle of Excellence / sebagai keberhasilan dan pencapaian tim. Dengan keberhasilan ini, keyakinan akan tertanam pada diri orang-orang di timnya juga bahwa segala sesuatu bisa terjadi ketika Tuhan mengizinkannya terjadi dan ketika kita juga tetap konsisten, berdedikasi dan semangat bekerja keras. Target selanjutnya adalah melahirkan para Team Elite dan Executive Brand Director baru, dan lebih luas lagi, menciptakan 1000 keluarga yang meningkat taraf hidupnya. Inilah yang menjadi dorongan terbesar bagi Yuni dan Nasrullah untuk berhasil di bisnis ini.



Fenny Ira Marlina & Anita Felicia
Circle Of Excellence I & Executive Brand Director



“
JADILAH LANGIT,
YANG SELALU
TERLIHAT DAN
MEMBUAT BINTANG
BERSINAR TERANG
DI KALA GELAP
”



Circle Of Excellence I



M emiliki latar belakang yang berbeda, Fenny Ira dan Anita Felicia sama-sama menjadikan keluarga sebagai *why* mereka untuk bisa berhasil di Nu Skin. Sebagai ibu dari 2 orang anak, Fenny Ira ingin memberikan kehidupan yang lebih berwarna dan lebih bermakna bagi keluarganya. Ia ingin putra dan putrinya yang telah beranjak dewasa bisa mandiri dengan berkaca pada sosok sang ibu yang memiliki *fighting spirit* tinggi dan tidak mudah menyerah. Sedangkan Anita yang memiliki sapaan Feli Chen, ingin menunjukkan kepada orang tuanya bahwa ia bisa membuat mereka bangga dengan menjadi seseorang yang bernilai dan berprestasi dalam kehidupan sejak usia muda.

Sebagai anak sulung dari 4 bersaudara, sejak kecil Fenny Ira memiliki keyakinan perempuan harus bisa mandiri. Setelah lulus SMA, Fenny Ira mengajar piano sambil kuliah di jurusan Manajemen di sebuah perguruan tinggi swasta di Surabaya. Kegiatan itu berlangsung cukup lama, dan setelah mempunyai 2 orang anak, ia memutuskan untuk menjadi ibu rumah tangga sepenuhnya.



Fenny Ira mengenal Nu Skin melalui program weight management terdahulu yang bernama TRA. Karena keinginan untuk mengajak orang-orang untuk lebih sehat, ia kemudian mulai sharing ke teman-temannya. Fenny Ira memiliki prinsip ia harus membuat hal apapun yang sudah dimulainya menjadi happy ending. Dengan tekad itu, ia terus maju membangun bisnisnya bersama Feli Chen.

Bungsu dari 3 bersaudara, selepas SMA Feli Chen kuliah di jurusan International Business Marketing di sebuah universitas



di Surabaya. Feli Chen memiliki beragam kegiatan sebelum ia bergabung untuk menjalankan bisnis Nu Skin. Telah berlatih dan bermain tenis sejak usia 6 tahun, ia kemudian mengisi waktu dengan menjadi pelatih tenis bagi keluarga pejabat. Tek hanya itu, Feli Chen juga menerima kelas privat bidang science untuk murid-murid sekolah internasional. Ia sempat bekerja di perusahaan keluarga setelah lulus kuliah,

Perkenalan Feli Chen dengan Nu Skin terjadi melalui program ageLOC TR90. Minatnya untuk mengenal lebih jauh dan menjalankan bisnis Nu Skin terbangun karena ia melihat banyak orang di sekitarnya yang menggunakan produk-produknya yang inovatif dan mendapat hasil yang baik. Terlebih, ia juga mengetahui Nu Skin adalah perusahaan yang memiliki reputasi yang baik, sehingga ia melihatnya sebagai peluang yang menguntungkan.



Fenny Ira mengingat perjalanannya di Nu Skin dari awal sampai saat ini tidak mulus-mulus saja. Namun karena keinginan kuatnya untuk memiliki waktu yang fleksibel dan potensi mendapatkan penghasilan tambahan, tantangan-tantangan yang datang malah menjadi pemacu dirinya untuk berjuang lebih keras.

Ketika memulai sharing program ageLOC TR90, Feli Chen pun mendapatkan banyak reaksi yang kurang menyenangkan. Saat itu tidak ada yang mendukungnya, malah cenderung menentang habis-habisan. Penolakan, cemoohan, maupun cibiran dari teman dan saudara jadi makanan sehari-hari.

Kadua wanita yang memiliki hobi traveling ini memahami pentingnya Lead dalam menjalankan bisnis Nu Skin, yaitu dengan memimpin diri sendiri untuk memberi contoh yang baik kepada orang lain. Fenny Ira dan Feli Chen bersyukur dengan adanya platform Nu Skin yang dinamis ini, hidup mereka bisa menjadi berkat bagi banyak orang.



Nahdah

Circle Of Excellence I & Executive Brand Director



“
KETIKA HIDUP
MEMBERI 100 ALASAN
UNTUK MENANGIS,
YAKINLAH ADA 1000
ALASAN UNTUK
TERSENYUM
”



Circle Of Excellence I

Nahdah, anak ke-2 dari 9 bersaudara, lahir dan besar di Jakarta. Ayah Nahdah seorang pebisnis dan pedagang yang membesarkan anak-anaknya dalam lingkungan keluarga yang taat agama dan penuh kedisiplinan. Saat SMP, Nahdah sempat bersekolah di pesantren selama 6 tahun.

Selepas kuliah dan meraih gelar sarjana, Nahdah sempat berganti-ganti profesi. Ia pernah menjadi penulis, pedagang, agen asuransi, penjual kosmetik via online, hingga pemilik klinik kecantikan dan brand kosmetik herbal.

Perkenalan ibu dari 4 orang anak ini dengan Nu Skin diawali dengan produk yang inovatif, ageLOC Galvanic Spa. Dengan niat awal ingin menambah



perawatan yang ada di klinik kecantikan yang dimilikinya saat itu, tidak disangka Nahdah sebelumnya, ternyata ada peluang bisnis yang menguntungkan di balik beauty device ini.

Mendalami dan meneliti tentang bisnis multi-level marketing dari sisi syariah dalam skripsinya, Nahdah pernah beberapa kali ikut ke dalam bisnis sejenis. Meski demikian, tetap saja ia merasa skeptis di awal ketika tahu bahwa Nu Skin adalah perusahaan direct selling. Tapi kemudian ia mencoba membuka pikirannya terhadap Nu Skin dan mencari tahu lebih banyak tentang perusahaan

ini, juga marketing plan dan teknologinya. Proses ini memantapkan Nahdah untuk menjalankan bisnis ini dengan fokus.

Ada kebahagiaan besar yang dirasakan Nahdah ketika berhasil menjalankan misi Nu Skin, yaitu meningkatkan kehidupan orang-orang melalui peluang bisnis yang menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan. "Sebaik-baiknya manusia adalah manusia yang bisa bermanfaat untuk orang lain". Demikianlah, bisnis ini bukan semata tentang mencari uang, tapi bagaimana bisa berdampak untuk orang lain.

Di awal, Nahdah harus menghadapi orang tuanya yang tidak mendukung.

Tapi setelah bekerja keras dan mendedikasikan waktunya, ia mampu menunjukkan hasil dari bisnis Nu Skin yang dijalannya. Di titik itulah orang tuanya menyetujui dan meridhoi apa yang dijalankan putrinya.

Tidak merasa menyesal atas langkah yang diambilnya, Nahdah bahkan bersyukur bertemu dengan Nu Skin yang membawa banyak perubahan dalam hidupnya. Dengan menjalankan bisnis Nu Skin secara konsisten, dedikasi dan fokus, taraf kehidupannya menjadi lebih baik dan goal serta pencapaian diri dan keluarganya bisa diraih.

Sehari-hari, aktivitas Nahdah kini antara lain menerima pesanan perawatan



facial ke rumah atau kantor, melakukan prospek, membangun dan membina tim penjualan, juga mengikuti pelatihan-pelatihan untuk pengembangan diri. Di sela-sela kesibukannya, Nahdah menikmati hobinya hiking, traveling, olahraga, dan mencoba hal-hal baru bersama suami dan anak-anak yang telah beranjak besar --anak bungsunya sudah berusia 11 tahun dan si sulung berusia 21 tahun. Bagi Nahdah, anak-anak adalah sumber energi dan dorongan terbesarnya di bisnis ini. Di sisi lain, keberhasilan timnya juga menjadi alasan bagi Nahdah untuk terus maju.

Nahdah mengaku tantangan yang paling berat adalah mengalahkan diri sendiri ketika datang keraguan dan rasa malas. Tapi dengan fokus pada goal-goal dalam hidupnya, ia bisa mengalahkan tantangan tersebut. Penolakan dalam bisnis adalah hal biasa dan umum ditemui di dunia bisnis, perdagangan, atau bahkan kehidupan. Namun yang penting, bagaimana menyikapi tantangan itu sebagai pembelajaran dan ujian untuk mencapai ke level berikutnya.

Pencapaian Circle of Excellence I adalah perjalanan panjang perjuangan, kegigihan dan semangat pantang menyerah. Pencapaian ini adalah rangkaian makna dari banyaknya orang yang dibantu melalui peluang dinamis dan produk inovatif yang disediakan oleh Nu Skin. Di dalamnya terselip misi perubahan untuk perempuan yang ingin memiliki kehidupan yang lebih baik. Selanjutnya, Nahdah bertekad untuk mencapai Circle of Excellence II.



Danny Tanjaya & Estherlita Suryo Prayogo
Circle Of Excellence I, 1 Year Team Elite Platinum & 2 Year Team Elite



“
KALAU MAU PASTI BISA,
SELAMA SELALU BERUSAHA,
KOMITMEN DAN FOKUS
”



**4 Star Team Elite Platinum London &
2 Year Team Elite**

Lahir dan bertumbuh besar di kota Surabaya, pasangan Danny Tanjaya dan Esther dididik oleh orang tua yang menekankan pentingnya untuk menggapai ilmu setinggi-tingginya. Dengan peran orang tua mereka, Danny dan Esther sama-sama berhasil meraih gelar S2 di bidang Teknik Sipil.

Selapas kuliah, Danny bekerja sebagai kontraktor teknik sipil di proyek pembangunan besar di Surabaya. Esther memilih untuk mengajar Bahasa Mandarin di beberapa sekolah, bimbingan belajar dan les privat. Baginya mengajar sangat menyenangkan, akan tetapi ia tahu dengan menjadi seorang guru, ia punya keterbatasan dalam hal kemampuan dan waktu. Cerita hidup keduanya berubah ketika beberapa tahun kemudian Danny mulai mengenal Nu Skin.

Berawal dari niatnya untuk hidup lebih sehat, Danny tertarik untuk mencari cara untuk mengelola berat badannya. Saat itu ia menggunakan TRA, produk weight management terdahulu dari Nu Skin dan berhasil mengelola berat badannya menjadi ideal. Ketika Nu Skin meluncurkan ageLOC TR90, Danny juga mengikuti programnya. Sekali lagi ia membuktikan manfaat produk Nu Skin dan kembali berhasil mengelola berat badannya menjadi lebih ideal lagi.

Keberhasilan dalam pengelolaan berat badan yang dialami Danny benar-benar mengubah penampilan dan mendukung kesehatannya. Hal itu 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*.

Saat memutuskan bergabung dengan Nu Skin, Danny masih bekerja sebagai kontraktor proyek pembangunan. Di situ ia mulai melihat Nu Skin sebagai sebuah peluang bisnis yang dapat memberikan fleksibilitas waktu, dan di sisi lain juga bisa membantu orang lain.

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. Ia memilih untuk fokus pada orang-orang yang tertarik, bukan pada mereka yang menolak. Bersama istrinya Esther, Danny fokus untuk membesarkan bisnis Nu Skin mereka dengan penuh komitmen dan saling mendukung. 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.

Kegigihan dan kesabaran menjadi kunci bagi Danny untuk melewati tantangan dan bertahan hingga saat ini menjadi 2 Year Team Elite. Pencapaian sebagai Team Elite merupakan bukti bahwa semua orang bisa dan layak untuk berhasil, dengan didukung kejujuran, integritas dan kerja keras, serta kerja sama tim yang mempunyai visi dan misi yang sama. Selanjutnya Danny dan Esther menargetkan untuk menjadi Team Elite Platinum 4 Star dan Circle of Excellence II sebagai milestone dalam bisnis mereka.



Kevin Milawidjaja & Effie Junita Santoso
1 Year Team Elite Platinum & 2 Year Team Elite



“
APA YANG
KITA PERCAYA,
ITULAH YANG
AKAN KITA
DAPATKAN
”



**4 Star Team Elite Platinum London &
2 Year Team Elite**



Pasangan muda Kevin Milawidjaja dan Effie Junita Santoso berasal dari Surabaya. Kevin dan Effie, demikian keduanya akrab disapa, sama-sama merupakan anak kedua dari 3 bersaudara di keluarga. Karakter keduanya terbentuk melalui didikan orang tua yang menanamkan tentang disiplin dan tidak mudah menyerah. Kevin dan Effie banyak menghabiskan masa kecil di sekolah maupun tempat les pelajaran, olah raga, juga balet.

Kevin memiliki gelar sarjana di bidang pariwisata dan perhotelan. Sesaai lulus kuliah ia memilih membantu bisnis orang tuanya yang bergerak di bidang tekstil, sedangkan Effie sempat bekerja sebagai pegawai swasta di bidang Akutansi Pajak. Di suatu kesempatan, Kevin mendapatkan informasi tentang Nu Skin dari saudara sepupunya. Saat itu, Kevin melihat hasil yang signifikan pada saudara-saudaranya yang menggunakan



produk-produk Nu Skin, terutama di bagian wajah. Tak hanya itu, ia juga melihat kisah keberhasilan dari banyak orang, dan hal itu membuatnya tertarik.

Kevin melihat peluang yang menguntungkan di Nu Skin. Namun ia juga menyadari bahwa setiap bisnis pasti ada tantangannya. Di Nu Skin ini, tantangannya adalah menyadarkan semua orang yang menolak karena tidak percaya pada model bisnisnya. Kevin menjawabnya dengan cara terus berbagi mengenai manfaat dan hasil nyata dari produk-produk inovatif Nu Skin dan peluangnya yang menguntungkan.



Ketika mengetahui Kevin dan Effie memutuskan untuk fokus pada bisnis Nu Skin mereka, keluarga justru mendukung karena mereka melihat manfaat yang didapat dari penggunaan produk-produk Nu Skin secara teratur. Terhadap orang-orang yang memberikan reaksi negatif, Kevin menyikapi dengan santai. Menurutnya, ketika orang menolaknya, sesungguhnya mereka tidak sepenuhnya menolak. Ia percaya, ketika orang-orang yang menolak itu kelak

melihat hasilnya, tanpa perlu dipaksa mereka akan setuju. Maka, terus saja konsisten untuk berbagi mouth to mouth kabar mengenai keberhasilan dari orang-orang terdekat.

Di usia keduanya yang belum mencapai 30 tahun, Kevin dan Effie bersyukur pertemuan mereka dengan Nu Skin karena produk-produk inovatifnya memberikan manfaat perubahan yang nyata. Dan hari ini, peringkat 2 Year Team Elite bisa mereka capai dengan fokus untuk membantu orang lain untuk berubah juga melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan. Diyakini Kevin, pencapaian itu bukan karena kemampuan mereka semata, tapi karena takdir Tuhan, dukungan orang tua yang luar biasa, juga kerja sama yang baik dari seluruh tim Nu Skin.



Nabila Rifqiah, S.E & Syahril Yanuar Chapri
1 Year Team Elite Platinum & 2 Year Team Elite

“
BANGUN
CITA-CITA,
DAN ACTION
UNTUK
MENCAPAINYA
”



**4 Star Team Elite Platinum London &
2 Year Team Elite**

Meski menjadi anak tunggal, Nabila Rifqiah tumbuh menjadi pribadi yang mandiri dan problem solver. Mama dan ayahnya mendidik Bella, demikian nama panggilannya, dengan didikan keras.

Bella meraih gelar sarjana di bidang Manajemen dari sebuah perguruan tinggi di kota kelahirannya, Surabaya. Setelah lulus kuliah, ia menjadi ibu rumah tangga serta menjalankan bisnis leather milik almarhum ayahnya, yaitu memproduksi sarung tangan golf untuk pasar ekspor.

Di saat yang sama, melalui seorang teman Bella mengenal Nu Skin dan mulai menggunakan produknya yang inovatif. Ia memutuskan untuk menjalankan bisnis Nu Skin karena melihat peluang yang dinamis dan menarik. Terlebih, banyak orang mengetahui bahwa produk Nu Skin memiliki manfaat yang baik.





Kepada mama, orang tua satu-satunya yang ia miliki, Bella meminta restu ketika akan mengawali bisnis di Nu Skin. Respon sang mama sangat positif. Beliau bahkan menemani Bella bepergian ke berbagai tempat di awal perjalanan bisnisnya. Dukungan juga datang dari anak semata wayang yang juga turut menemani dan menyemangati Bella hingga hari ini. Mama dan putranya inilah yang menjadi dorongan terbesar Bella untuk terus maju dan berhasil di bisnis Nu Skin.

Di sisi lain, banyak orang melihat sebelah mata dan meremehkan langkah Bella. Tapi ia memilih untuk mengabaikan saja dan fokus untuk bisa menunjukkan hasil. Yang terpenting baginya adalah ia hadir untuk membantu banyak orang dengan penuh ketulusan. Itu pula yang membuatnya terus mengajak orang-orang untuk mengenal Nu Skin.



Ada masa ketika Bella melewati titik sulit yang hampir membuatnya berhenti dari Nu Skin. Beruntung, ia bukan orang yang melihat sesuatu sebagai kesulitan, karena rasa percaya dan motivasi pada diri sendiri yang ia kedepankan. Sebuah keputusan yang tak henti ia syukuri, dan hingga kini kerap membuatnya menangis haru.

Pencapaian 2 Year Team Elite ini menjadi penanda banyaknya kehidupan orang lain yang terbantu. Ke depan Bella ingin meraih peringkat Circle of Excellence dan Team Elite Platinum 4 Star, serta membantu timnya untuk juga berhasil.

Bagi Bella, setiap saat 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.



Valerie

1 Year Team Elite Platinum & 2 Year Team Elite



“
JANGAN
MEMBANDINGKAN
HIDUPMU DENGAN
HIDUP ORANG LAIN
”



4 Star Team Elite Platinum London &
2 Year Team Elite

Hidup itu tidak bisa ditobak. Karenanya, jangan bergantung pada keadaan sekarang dan beranggapan 1, 5, 10 tahun lagi keadaan akan sama. Itulah ajaran orang tua yang selalu diingat Valerie.

Sebagai anak sulung dari 2 bersaudara, Valerie dididik oleh orang tuanya untuk tidak menggantungkan hidup kepada siapapun, serta tidak mudah mengeluh apalagi menyerah.

Saat kuliah di bidang Culinary, Valerie pernah magang sebagai Chef di salah satu hotel bintang lima di Surabaya. Lulusan Diploma 3 Culinary ini kemudian sempat memasarkan kue-kue kering buaatannya secara online dan berencana membangun industri kecil yang menyuplai ke supermarket. Namun



semua tidak berlanjut karena ia terlanjur terpicat pada produk yang inovatif dan peluang bisnis yang dinamis, Nu Skin.

Valerie mengenal Nu Skin dari orang tuanya yang telah menjalankan bisnis Nu Skin sejak beberapa tahun lalu. Sebagai pengguna produk-produk Nu Skin sejak hampir 10 tahun lalu, Valerie merasakan manfaat pada penampilan dan kesehatannya. Ia juga melihat manfaat yang diperoleh oleh orang tuanya dari bisnis Nu Skin.

Selang beberapa waktu, Valerie tergerak untuk mencoba menjalankan bisnis Nu



Skin. Hasil yang didapatnya membuat kepercayaan dirinya meningkat. Ia pun memutuskan untuk fokus membangun bisnis Nu Skinnya.

Saat memulai di Nu Skin, banyak camohan dan juga cibiran yang diterima Valerie dari teman-temannya. Apalagi ini bisnis multi-level marketing 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.



Tantangan besar yang dihadapi Valerie adalah memimpin tim yang lebih dari 80% anggotanya berusia jauh di atas dirinya. Tapi pencapaiannya sebagai Team Elite memberi bukti bahwa usia bukan masalah dalam bisnis ini, selama menjalankan dengan kerja keras, komitmen, fokus dan tidak menyerah.

Valerie bertutur salah satu hal paling sulit yang ia hadapi adalah ketika semangat tim mulai turun, namun sebagai leader, ia harus tetap positif

di segala situasi negatif. Dalam kondisi demikian, ia akan kembali mengingat alasan dirinya harus terus berjuang. Keluarga dan timnya menjadi pendorongnya untuk terus maju.

Sejak lama Valerie memiliki banyak goal dalam hidupnya. Ia ingin menyenangkan orang tuanya, memiliki kehidupan yang mandiri, dan dapat beramal lebih banyak. Platform Nu Skin mengajarkan Valerie untuk mengejar goal-goal itu dan membantu mewujudkannya.

Selanjutnya Valerie menargetkan untuk meraih Circle of Excellence I dan mencetak banyak Team Elite di timnya. Ia berharap untuk dapat terus membantu lebih banyak orang mengenal produk-produk inovatif Nu Skin dan peluangnya yang menguntungkan.



Iryuvita Januarizka Putri Radjamin & Hata Firmansyah, S.E.
1 Year Team Elite Platinum & 2 Year Team Elite

“
WE ONLY
DIE ONCE,
BUT WE LIVE
EVERY DAY.
SO, MAKE IT
WORTH IT
”



3 Star Team Elite Platinum London &
2 Year Team Elite



Yuvi, demikian Iryuvita dipanggil, lahir dan besar di kota Surabaya. Sebagai anak tertua dari 3 bersaudara, didikan orang tua yang sangat disiplin dan tidak memanjakannya membuat Yuvi terbiasa untuk mendapatkan sesuatu dengan tidak mudah.

Yuvi adalah sarjana Ekonomi Manajemen dari sebuah universitas negeri di Surabaya. Ia juga memiliki gelar S2 Keuangan dari sekolah bisnis terkemuka. Setelah menikah, Yuvi memilih menjadi ibu rumah tangga sepenuhnya.

Suatu saat, dari seorang teman TKnya, Yuvi mengenal program ageLOC TR90. Perubahan yang dialaminya membuat banyak orang tertarik untuk mengikuti program ageLOC TR90 yang inovatif. Yuvi kemudian mencoba untuk menawarkan ageLOC TR90 ke teman-temannya. Peluang Nu Skin yang dinamis dan produk yang inovatif membuat Yuvi yakin untuk berjuang melalui platform bisnisnya.



Sejak awal, keluarga tidak melarang Yuvi menjalankan bisnis ini. Bahkan, karena melihat langsung transformasi Yuvi, pasangan dan keluarga akhirnya juga mengikuti program ageLOC TR90. Setelah melihat jerih payah kerja yang dilakukan Yuvi ada hasilnya, keluarga tidak pernah lepas mendukungnya.

Mengenal Nu Skin adalah hal yang disyukuri Yuvi karena melalui bisnis ini ia bisa mengungkap potensi diri yang tidak pernah diketahui sebelumnya. Kuncinya adalah menjalankan bisnis ini dengan happy sehingga tantangan demi tantangan yang datang dihadapi dengan hati gembira.



Reaksi negatif seperti penolakan yang diterima saat menjalankan bisnis Nu Skin dipandanginya sebagai motivasi untuk refleksi diri dan memperbaiki kekurangan. Dengan demikian, apapun rintangan yang dihadapi, tidak membuat Yuvi 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.

Momentum bagi bertumbuhnya bisnis Nu Skin Yuvi adalah ketika ia harus *fight* untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Faktor keluarga sebagai dorongan terbesar Yuvi membantu menguatkannya untuk fokus menjalankan bisnis ini. Memiliki tujuan yang jelas dalam menjalankan bisnis Nu Skin adalah penguat bagi Yuvi dalam menghadapi berbagai masalah yang datang.

Peringkat 2 Year Team Elite ini merupakan pencapaian Yuvi bersama dengan tim yang sebagiannya adalah ibu rumah tangga. Ini membuktikan bahwa ibu rumah tangga memiliki potensi yang luar biasa ketika bertemu bisnis yang tepat, seperti Nu Skin. Bagi Yuvi, ibu rumah tangga harus bisa mandiri.

Target baru yang telah menanti untuk diwujudkan dalam waktu dekat adalah menjadi *Circle of Excellence I* dan membawa banyak orang untuk bisa berhasil di bisnis ini.



Angeline Susanto & Stefanus
2 Year Team Elite Platinum & 3 Year Team Elite



“
BELIEVE IN
THE BEGINNING,
PERSIST TILL
THE END
”



2 Star Team Elite Platinum London &
3 Year Team Elite



Konsisten, fokus, bekerja keras dan berkomitmen dalam pencapaian bisnis di usia muda. Itulah kalimat yang dapat menggambarkan pasangan Steven dan Angeline. Pencapaian sebagai 3 Year Team Elite menguatkan gambaran itu. Keduanya telah menetapkan target selanjutnya, yaitu meraih pencapaian sebagai Circle of Excellence I, Team Elite Platinum 4 Star, 4 Star Creator.

Steven dan Angeline lahir dan dibesarkan di Jakarta. Keduanya memiliki turunan jiwa pebisnis dari orang tua mereka. Karakter keduanya terbentuk menjadi orang yang mau dan bisa bekerja keras, disiplin, ulet dan bertanggung jawab.

Sejak kecil, Steven dididik orang tuanya untuk mendapatkan segala



sesuatu dengan tidak mudah, harus sekolah yang tinggi, rajin menabung dan memiliki pekerjaan yang baik. Untuk segala fasilitas seperti transportasi dan barang-barang yang diinginkannya, ia harus menabung dan bekerja untuk mendapatkannya. Ini membuat Steven terbentuk menjadi sosok yang tidak mudah menyerah dan selalu bekerja keras.

Angeline memiliki latar belakang yang hampir serupa. Untuk memenuhi apa yang diinginkannya, ia pernah bekerja mulai dari menjadi guru les anak SD saat ia SMP, menjadi SPG saat SMA dan kuliah, dan sebelum lulus kuliah, menjadi interior designer di sebuah perusahaan kontraktor. Angeline bertumbuh menjadi sosok yang penuh tanggung jawab, mandiri, kuat dan tidak mudah menyerah dengan keadaan.

Lulusan sebuah sekolah bisnis, Steven 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 dari salah satu universitas swasta di Jakarta dan sempat menjalani profesi sebagai interior designer dan pebisnis kue custom. 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 tantanya, Angeline mengikuti programnya selama 90 hari dan dengan diimbangi olahraga, menjaga pola makan dan menjaga kualitas tidur, ia mendapatkan hasil yang memuaskan. Penjelasan mengenai peluang bisnis

yang didapat dan dilihatnya langsung saat hadir di sebuah convention di Kuala Lumpur meyakinkannya akan potensi bisnis dinamis yang dimiliki Nu Skin. Sepulang dari convention tersebut, Steven 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 datang silih berganti. Namun Angeline dan Steven 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.



Angeline dan Steven yakin semua orang butuh produk Nu Skin yang inovatif. Semua orang butuh peluang bisnis Nu Skin yang dinamis, dan semua orang bisa berhasil di Nu Skin selama mau bekerja keras, fokus, konsisten, dan berkomitmen.

Kini, dengan pencapaian Team Elite tahun ketiga, goal yang lebih besar menanti untuk diraih oleh Angeline dan Steven. Melalui kisah suksesnya sebagai Team Elite, Angeline dan Steven membuktikan bahwa bisnis Nu Skin bisa diduplikasi dan dikerjakan. Keduanya menjadi living proof bahwa usia tidak menjadi penghalang untuk berhasil dan memiliki kehidupan yang baik serta berdampak untuk orang lain. Team Elite bukan semata tentang diri sendiri, namun tentang kesuksesan tim dan organisasi yang lebih luas.



Titik Cinthia Dewi & Arya Brima Nuansa
1 Year Team Elite Platinum & 2 Year Team Elite



“
CONTINUOUSLY
ACHIEVING IS THE
REAL ACHIEVEMENT
”



**2 Star Team Elite Platinum London &
2 Year Team Elite**

Hidup perlu berjuang. Itulah keyakinan yang dipegang kuat oleh Titik Cinthia Dewi. Hari ini Titik, demikian nama panggilannya, mengingat bagaimana ia berjuang untuk meyakinkan orang tua dan suaminya, Brima, yang awalnya menentang keputusannya menjalankan bisnis Nu Skin. Brima bahkan pernah meminta Titik untuk berhenti mengerjakan Nu Skin.

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. Titik pun tumbuh menjadi pribadi yang berani mengambil keputusan dan tidak bergantung pada orang lain.



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

Titik mengenal Nu Skin dari sahabat yang berlatar belakang dan berprofesi sama dengannya. Transformasi yang dialami sahabatnya setelah menjalankan program ageLOC TR90 selama tiga bulan





sungguh menarik bagi Titik. Ia antusias mempelajari berbagai jurnal dan semua hal tentang ageLOC untuk memahami tentang teknologi anti-aging eksklusif milik Nu Skin itu.

Barbekal keyakinan bahwa semua orang butuh ageLOC, Titik mulai menjalankan bisnis Nu Skin. Terlebih, Nu Skin telah mendapatkan sertifikat halal untuk produk dan sertifikat syariah untuk bisnisnya. Dalam perjalanannya, Titik menyikapi penolakan yang diterima dengan santai, bahkan, ia tidak pernah merasa ditolak. Yang dilakukannya adalah selalu mengingat why dan goal-goal dalam hidupnya. Abaikan hambatan, fokus saja pada tujuan.

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 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.

Bagi Titik dan Brima, pencapaian 2 Year Team Elite memiliki makna banyaknya kehidupan yang telah dibantu. Pencapaian ini menjadi batu pijakan menuju keberhasilan yang sesungguhnya. Selanjutnya Titik dan Brima menargetkan untuk mencapai Circle of Excellence I.



Annisa Praninditha Suryono & Aditya Nurahman Asno
New Team Elite



“
NOTHING IS
IMPOSSIBLE, THE
WORD ITSELF SAYS
I'M POSSIBLE
”



New Team Elite

Tissa Praninditha dan Aditya Asno, demikian nama panggilan akrab pasangan muda ini. Tissa adalah sulung dari tiga bersaudara yang menghabiskan masa kecilnya di Jakarta. Sang suami, Adit adalah anak kedua dari tiga bersaudara yang tumbuh besar di Bandung.

Didikan orang tua membuat Tissa dan Adit menjadi pribadi yang kuat dan mandiri. Setelah lulus sebagai sarjana, keduanya berkesempatan kuliah pascasarjana di Inggris. Tissa mengambil jurusan *Marketing Management* sedangkan Adit menekuni *International Business*. Saat menjalankan kuliah di Inggris itulah keduanya bertemu. Setelah kuliah, Tissa bekerja di sebuah biro iklan sebagai seorang *Strategic Planner*. Sedangkan Adit berkarir sebagai *Financial Manager* di sebuah perusahaan di Jakarta.

Interaksi Tissa dengan Nu Skin berawal dari produk-produk suplemen nutrisi yang diperkenalkan oleh seorang teman di Malaysia. Manfaat positif dari produk-produk tersebut bagi kesehatan keluarga besarnya membuat Tissa yakin pada Nu Skin. Keluarga pun menyambut baik dan mendukung keputusan Tissa untuk menjalankan bisnis Nu Skin.



Momentum yang menjadi kick-off point Tissa adalah saat sang suami, Adit, mulai mendukung dan turut membangun bisnis Nu Skin. Bersama-sama, keduanya membangun tim yang semakin solid dan kuat, serta fokus bekerja untuk mewujudkan goal-goal mereka. Dengan memberikan hasil yang nyata, Tissa dan Adit dapat membantu lebih banyak orang untuk hidup lebih sehat dan lebih baik melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan. Keduanya bertumbuh menjadi pribadi yang lebih positif dan bermanfaat bagi sesama.

Tissa bersyukur keputusannya untuk mengenal dan menjalankan bisnis Nu Skin. Karenanya, ia menyikapi berbagai reaksi negatif yang diterimanya secara positif. *Rejection makes you stronger*. Itulah



yang diyakini Tissa, sehingga semakin banyak penolakan yang dihadapi, semakin kuat juga kepribadiannya dalam menghadapi masalah. Ia terasah untuk tidak mudah menyerah dan selalu menanggapi dengan senyum dan hati yang bersyukur.

Diakui Tissa, dalam menjalankan bisnis Nu Skin yang merupakan people business, tantangan terbesar baginya adalah menghadapi beragam orang dengan berbagai macam kepribadian. Namun semua bisa diselesaikan dengan hati dan pikiran yang positif. Terlebih, ada *why* besar yang senantiasa menjadi penguat Tissa dan Adit, yaitu keinginan untuk memberikan pendidikan dan kehidupan yang baik bagi kedua anak mereka, Zeva dan Zayn, serta orang tua tercinta.



Kesulitan dan tantangan yang hadir dianggap Tissa dan Adit sebagai batu loncatan untuk tumbuh dan berkembang, dan mereka atasi dengan membuatnya menjadi *happy problem*. Caranya dengan fokus pada solusi dan bukan pada masalahnya.

Pencapaian sebagai Team Elite adalah bukti dari ketekunan dan kegigihan. Kalau kita mau, kita pasti bisa, selama kita terus berusaha dan berkomitmen. Bagi Tissa dan Adit, keberhasilan ini adalah awal untuk menuju pencapaian selanjutnya yang lebih besar dan lebih tinggi lagi. Keduanya bertekad akan membantu tim mereka untuk bertumbuh dan menciptakan cerita keberhasilan mereka bersama-sama, serta mencapai Circle of Excellence I.



Lukman & Novita Wijaya
New Team Elite



“
HIDUP BERUBAH
BUKAN KARENA
KEBERUNTUNGAN,
MELAINKAN KARENA
PERUBAHAN
”



New Team Elite



Tidak ada keberhasilan yang diraih tanpa kerja keras. Itulah pelajaran penting yang dipetik Lukman dari sang ayah yang merupakan seorang pedagang pasar. Tinggal di kawasan padat penduduk di Jakarta Barat, Lukman, bungsu dari 6 bersaudara, mengingat dengan jelas bagaimana ayahnya bekerja keras.

Beberapa kali Lukman terbangun di waktu subuh dan melihat ayahnya sudah sibuk mengolah dan mempersiapkan barang dagangan untuk dijual di pasar pagi harinya. Sesekali ia diajak ke pasar dan baru pulang saat toko tutup. Selesai berdagang, sang ayah akan kembali sibuk hingga malam hari mempersiapkan bahan dagangan untuk keesokan hari.

Begini terus setiap hari, tanpa ada hari libur, karena setiap tanggal merah adalah waktu paling ramai untuk berdagang. Pelajaran yang didapat Lukman: kesehatan adalah harta yang paling berharga, karena itulah modal untuk berjuang demi orang-orang yang kita kasih.

Lukman meraih gelar sarjana Sistem Komputer dari sebuah perguruan tinggi di Jakarta Barat. Sedangkan Novita adalah sarjana Akuntansi yang bekerja di bagian Accounting & Finance di sebuah korporasi. Lulus kuliah, Lukman memulai perjalanan karir profesional hingga kemudian bersama partner merintis usaha sendiri di bidang IT Solution. Bermodalakan profesionalitas, Lukman merintis dari nol hingga usahanya berkembang dan





mempunyai kantor, kendaraan serta mempekerjakan sekitar 40 karyawan.

Perkenalan dengan Nu Skin dirasa Lukman benar-benar sebagai sebuah takdir dalam hidupnya. Dalam kesibukannya membangun bisnis, sampailah ia di satu titik di mana bisnisnya berkembang makin besar, namun stress yang ditanggung pun makin besar. Tuntutan pekerjaan juga membuat gaya hidupnya menjadi tidak sehat.

Di masa itu, ia bertemu dengan seorang teman masa kecil yang menyarankannya untuk mengikuti sebuah program pengelolaan berat badan dari Nu Skin. Setelah berdiskusi dengan Novita istrinya, Lukman memutuskan untuk mencoba program tersebut. Hasilnya luar biasa. Tubuh terasa fit dan lapun dapat mengelola berat badan idealnya menjadi lebih ramping.

Hadir di sebuah convention di luar negeri membuka mata Lukman. Saat bertemu dengan banyak sekali orang dari berbagai latar belakang dan mereka berkisah tentang keberhasilan yang diraih, Lukman menjadi yakin bahwa bisnis Nu Skin itu nyata dan bisa dikerjakan. lapun bertekad suatu hari nanti dirinya juga bisa menjadi sebuah cerita keberhasilan.

Ketika memutuskan untuk fokus menjalankan bisnis Nu Skin, tantangan terbesar yang dihadapi Lukman adalah dari orang tua. Di mata orang tua bisnis di industri direct selling adalah sesuatu yang baru dan belum terbukti hasilnya. Terlebih, keputusan Lukman untuk fokus

membuatnya kerap pulang lebih larut malam, bahkan waktu libur juga tersita untuk membangun bisnis Nu Skin.

Beruntung Novita mendukung langkah Lukman, hingga keduanya maju bersama untuk meyakinkan sang mama. Melalui komunikasi dari hati ke hati, Lukman menyampaikan tekadnya untuk meraih keberhasilan melalui bisnis Nu Skin dan meminta doa restu dari orang tuanya. Setelah mengutarakan hal tersebut, ia tahu tidak ada jalan untuk kembali. Satu-satunya yang bisa dilakukannya adalah fokus untuk menciptakan hasil dan membantu orang-orang yang sudah percaya kepadanya untuk juga berhasil.

Dalam perjalanan untuk pencapaian Team Elite, sebuah percakapan dengan mentornya menyadarkan Lukman kembali untuk lebih peduli dengan kesuksesan semua orang yang sudah percaya dan



berjuang bersamanya di Nu Skin. Dan sejak saat itu, ia mulai menaruh goal dari timnya dalam goal pribadinya. Ia berusaha membantu timnya untuk meraih goal mereka di Nu Skin.

Bagi Lukman, Team Elite bukan sekedar sebuah posisi, tetapi sebuah misi bahwa kita sudah mengangkat taraf kehidupan orang-orang di sekitar, dan kita akan mentransformasi lebih banyak lagi kehidupan di masa mendatang melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan. Dengan lebih banyak cerita tentang keberhasilan di bisnis ini, kita akan membawa harapan untuk orang-orang mengenal dan menjalankannya dengan profesional.



“
KELUARGA
ADALAH HARTA
YANG PALING
BERHARGA
”



New Team Elite



Chistin, anak bungsu dari tiga bersaudara, lahir dari keluarga tentara yang dididik disiplin dan mandiri. Menghabiskan masa kecil di pulau Madura, didikan keras ayahnya membuat ia belajar bahwa untuk mendapatkan sesuatu harus melalui usaha, menabung atau bekerja dulu.

Sebagai sarjana Manajemen, Chistin sempat bekerja di sebuah bank swasta selama setahun. Namun kemudian ia memilih untuk fokus menjadi ibu rumah tangga. Dalam kondisi itu, program ageLOC TR90 menjadi awal mula Chistin mengenal Nu Skin. Transformasi menggembirakan yang dialaminya setelah menjalankan program pengelolaan berat badan ageLOC TR90 membuat Chistin yakin untuk menjalankan bisnis Nu Skin.

Di awal, Chistin menghadapi reaksi sang suami yang meragukan keputusannya menjalankan bisnis Nu Skin, serta orang-orang di sekitar yang meremehkan dirinya. Namun Chistin memilih untuk menjadikannya sebagai happy problem.





Ketika menerima penolakan, bahkan juga camoohan dari orang-orang, ia memilih fokus saja untuk *create result* baginya dan timnya. Itu pula yang dilakukannya untuk meyakinkan pasangan dan orangtua tentang keputusannya berbisnis Nu Skin: yaitu menunjukkan hasil.

Hal utama yang menjadi kunci bagi Chistin ketika dihadapkan pada kendala adalah *set goal*, fokus, persisten, dan konsisten. Ia memilih untuk fokus

pada solusi, bukan pada masalah, dan membangun bisnisnya dengan jujur dan penuh integritas agar keberhasilan yang diraihanya berlangsung jangka panjang.

Sebuah pengalaman pribadi menjadi pemicu bagi tekad kuat Chistin untuk bisa memberikan yang terbaik bagi anaknya. Ia juga ingin semua timnya memiliki kehidupan yang berubah menjadi lebih baik melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan. Bagi Chistin tidak ada hal yang terlalu sulit, karena ia sangat *enjoy* dalam menjalankan bisnis Nu Skin. Wanita cantik ini berbagi kiatnya untuk menjaga semangat dalam membangun bisnis Nu Skinnya, yaitu



dengan mengingat kembali *why* besarnya ketika merasa down. Semua bisnis pasti ada perjuangannya. Hadapi saja, karena perjuangan ini adalah sebuah proses menuju keberhasilan.

Di titik ini, pencapaian sebagai Team Elite memiliki arti yang sangat penting, karena menjadi pembuktian bagi banyak orang yang sudah mempercayai untuk diarahkan dan berjuang bersama untuk mencapai keberhasilan. Selanjutnya, Chistin berharap untuk segera menjadi Circle of Excellence I dan Team Elite Platinum serta membuat bisnis Nu Skin yang dibangunnya berkembang.



Meriaty & Ferry Setiawan
New Team Elite

“
DO GOOD,
AND GOOD
THINGS WILL
COME BACK
TO YOU IN
UNEXPECTED
WAYS
”



New Team Elite

Meriaty atau panggilanannya Mery, bungsu dari 5 bersaudara, lahir dan dibesarkan di Pematang Siantar, Sumatera Utara. Sebagai anak perempuan satu-satunya, walau sedari kecil ia sangat dimanja, namun sang mama mengajarkannya bahwa wanita harus bisa mandiri. Selepas SMA di Pematang Siantar, Mery melanjutkan pendidikan Diploma 1 di kota Medan dan kemudian bekerja sebagai marketing di perusahaan otomotif. Bisnis kuliner skala rumahan menjadi pilihannya setelah ia menjadi ibu rumah tangga dan memiliki anak.

Mery mengetahui Nu Skin melalui ageLOC TR90 yang dikenalkan oleh kakak iparnya. Dari sana minatnya pada Nu Skin terbangun. Ia tertarik karena selain sehat dan dapat membantunya meraih body goals, ternyata ada bisnis menguntungkan di balik program yang ia jalankan. Pada saat itu Mery belum mendapatkan dukungan dari suaminya yang beranggapan Nu Skin hanyalah



bisnis musiman. Kisah teman-teman yang habis duit saat menjalankan bisnis membuat Ferry, sang suami, skeptis.

Hidup merantau di Jakarta, Mery tidak memiliki banyak teman. Ia kemudian memilih untuk menawarkan produk Nu Skin pada teman-temannya satu demi satu, serta melalui postingan di media sosial. Beragam reaksi diterima Mery, termasuk penolakan dan cibiran dari orang-orang. Pada awalnya ia terbawa perasaan dan menjadi emosional. Sempat ia merasa tidak cocok di bisnis ini karena sama sekali tidak memiliki pengalaman *networking*. Tapi Mery beruntung karena para *upline* terus mendukungnya. Diakui Mery, titik tersulit yang dialaminya di bisnis ini adalah *dealing* dengan diri sendiri. Mau mengikuti rasa *baper* itu atau melawannya. Sebab tidak akan ada orang yang bisa menolong selain diri sendiri. Seiring berjalannya waktu, *baper* itu bisa ia atasi dan mulai mengerti mengontrol emosi.

Bertemu dengan Nu Skin dan bisa menjalankan bisnisnya merupakan hal yang sangat disyukuri Mery. Baginya, tantangan terberat adalah diri sendiri. Saat belum mendapat dukungan, saat ditolak oleh banyak orang, saat mentalnya jatuh, juga saat banyak yang membicarakan dirinya di belakang, itulah sebagian hal yang harus dihadapinya. Ada saat ketika Mery tidak bisa cerita atau curhat ke keluarga karena tahu hal itu hanya akan memperburuk keadaan. Tapi selalu ada pilihan dalam hidup ini. Memilih menyerah dan kembali jadi ibu rumah tangga biasa, atau maju



terus hadapi semua tantangan dan raih keberhasilan. *If we never try, how will we know?* Dan Mery memilih untuk menurunkan ego dan meyakini, dengan menjadi orang baik dan melakukan hal benar, maka jalannya akan dipermudah. Ia menjaga semangatnya agar tidak menyerah, tetap fokus dan berpikir positif saat menghadapi kendala dengan selalu mengingat apa yang menjadi alasannya memulai bisnis ini.

Usia 35 tahun menjadi *moment of truth* bagi Mery. Ia menyadari bahwa dirinya tidak memiliki kelebihan dan keterampilan apapun. Saat Mery mengetahui ada peluang bisnis yang menguntungkan di Nu Skin, ia menjadi semangat untuk berjuang di dalamnya walau banyak tantangan menghadang. Dengan kesadaran dan semangat itu, disertai dengan konsistensi dan dedikasi

dalam menjalankan bisnis Nu Skin, ia menapaki peringkat demi peringkat dan berhasil menjadi *Team Elite*.

Bagi Mery, pencapaian sebagai *Team Elite* adalah jawaban. Ini merupakan pembuktian bahwa ia bisa menjalankan bisnis ini dan berhasil mengubah *mindset* sang suami. *Result is the answer*. Tak berhenti di sini, Mery sudah menetapkan *Circle of Excellence* sebagai target selanjutnya. Ia bertekad membantu meningkatkan kehidupan orang-orang, terutama timnya yang telah memberi kepercayaan kepada dirinya, melalui peluang bisnis yang menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan.



Redya Ayu Triutari & Kresno Condro Adhi
New Team Elite

“
DON'T WAIT
FOR VICTORY
TO FIND YOU,
GO TAKE IT
”



New Team Elite

Dayu dan Kresno adalah pasangan muda yang bermukim di kota Solo, Jawa Tengah. Lahir di Jakarta, Dayu berkuliah di Fakultas Kedokteran di sebuah perguruan tinggi di kota tempatnya kini tinggal tersebut, begitu juga Kresno. Setelah lulus kuliah, keduanya berprofesi di bidang medis.

Suatu saat, Dayu diperkenalkan pada Nu Skin oleh gurunya. Di usianya yang jauh lebih tua dari dirinya, Dayu melihat gurunya sebagai sosok yang selalu tampak energik dan sehat. Dayu percaya bahwa Nu Skin bisa membantu untuk memiliki kesehatan dan kecantikan yang diinginkan banyak orang. Ia yakin bisnis Nu Skin baik untuk dikerjakan, terlebih dengan adanya sertifikat halal yang semakin memantapkan langkahnya.

Di awal, keluarga meragukan apakah bisnis Nu Skin ini akan menghasilkan.



Orang tua, pasangan dan anak-anak juga mempertanyakan habisnya waktu kebersamaan karena tersita untuk membina tim. Dayu berupaya meyakinkan pasangan dan orangtua dengan persistensi dan kegigihan. Terlebih, adanya hasil dari upaya yang dilakukannya membuat orang tua akhirnya mendukung.

Banyak orang terdekat yang menunggunya untuk berhasil, dan hal itu menyadarkan Dayu untuk take action demi segera meraih keberhasilan. Dayu





dan Kresno berkeinginan kuat untuk mempersiapkan masa depan anak-anak mereka. Apalagi bisnis Nu Skin ini bisa diwariskan.

Tak bisa dihindari, penolakan dan reaksi negatif diterima Dayu. Namun ia sadar tidak bisa mengontrol pikiran dan kata-kata orang lain sehingga lebih baik fokus dengan kemajuan sendiri. Bagi Dayu, titik tersulitnya adalah mengontrol emosi diri sendiri karena ada kalanya sesuatu tidak berjalan sesuai rencana. Ia mengatasinya dengan selalu mengingat hal yang menjadi dorongan terbesarnya, yaitu masa depan anak-anak. Ia akan mengingat masih banyak goal yang belum

tercapai. Segalanya akan terbayar sesuai usaha kita, jadi tidak ada waktu untuk menyerah.

Team Elite adalah sebuah milestone baru bagi Dayu dan Kresno. Pencapaian ini menjadi pengingat bahwa ada banyak orang di tim mereka yang juga harus berhasil. Target selanjutnya adalah mengenalkan Nu Skin pada lebih banyak orang dan membawa tim mereka untuk bisa berada di posisi yang sama.



“
JANGAN TAKUT
GAGAL, KARENA
BELAJAR DARI
KEGAGALAN
ADALAH HAL
YANG BIJAK
”



New Team Elite



Thio Dewi Kumala Wihardja adalah anak bungsu dari 6 bersaudara. Dewi, demikian nama panggilannya, lahir dan dibesarkan di kota Surabaya. Sejak kecil ia diajarkan untuk menjadi wanita yang tidak bergantung kepada orang lain.

Setelah lulus SMA, ia memilih untuk mengikuti kursus *fashion design* yang menjadi minatnya. Dewi kemudian menjadi seorang *fashion designer* dan membuka usaha *custom dress*.

Dewi mengenal Nu Skin dari program ageLOC TR90 yang membantunya mengubah kebiasaan dan gaya hidupnya. Dari situ, ia tertarik untuk menjalankan bisnisnya dan semakin yakin karena Nu Skin selalu mengeluarkan produk-produk yang inovatif.





Keputusan Dewi untuk menjalankan bisnis Nu Skin mendapatkan dukungan dari keluarganya. Ia memutuskan untuk terus maju dan menunjukkan hasil yang nyata demi menarik pasangannya, Arie Satriya, untuk ikut fokus di Nu Skin.

Tak ada penyesalan dalam diri Dewi ketika ia memutuskan untuk berkomitmen mengejar goal-goal yang dimilikinya melalui Nu Skin dan berbisnis bersama perusahaan ini. Yang

dirasanya sebagai tantangan terberat adalah menghadapi teman-teman yang menganggap sebelah mata bisnis multi-level marketing. Namun hal itu disikapinya dengan terus menjalankan bisnis ini untuk membuat mereka percaya bahwa bisnis multi-level marketing bisa dikerjakan.

Peluncuran ageLOC Reset menjadi momentum bagi bisnis Dewi untuk mulai berkembang bulan demi bulan hingga ia meraih peringkat Team Elite. Pencapaian itu didukung produk-produk Nu Skin yang inovatif dan selalu berkembang.

Dewi menjadikan dirinya sendiri sebagai dorongan untuk tetap berjuang, karena ia ingin membuktikan kepada teman-teman



yang tidak percaya hingga akhirnya mau bergabung dan menjalankan bisnis Nu Skin. Terus action, karena usaha tidak akan mengkhianati hasil, begitu prinsip Dewi.

Sejak awal Dewi yakin ia akan berkembang di Nu Skin karena banyak staf yang siap membantu, menyemangati, dan selalu percaya bahwa ia bisa menjalankan bisnis ini. Menurutnya, kunci keberhasilan di bisnis Nu Skin ini adalah kompak. Kompak membantu tim, kompak dengan perusahaan, memiliki visi dan misi yang sama, dan tidak mudah menyerah.



Ronny Soeprajogi & Lanny Sutiarto
Circle Of Excellence II, 5 Year Team Elite Platinum & 14 Year Team Elite



“
IF YOU NEVER FAIL,
YOU WILL
NEVER SUCCEED
”



14 Year Team Elite



Pencapaian sebagai 14 Year Team Elite sungguh tidak main-main. Ada cinta, komitmen, dan konsistensi yang sangat kuat di dalamnya. Sebagai salah satu pionir di Nu Skin Indonesia, Ronny dan Lanny terus berkomitmen untuk menumbuhkembangkan organisasi bisnis mereka.

Tidak ada pertumbuhan di zona nyaman. Teruslah untuk disiplin, fokus, dan pantang menyerah. Itulah sebagian dari prinsip-prinsip dasar dalam meraih keberhasilan yang diyakini Ronny dan Lanny hingga hari ini. Keduanya mengingatkan untuk terus bersyukur, percaya dan selalu ingat siapa diri kita dan untuk siapa kita berjuang. Jangan takut gagal, karena kalau tidak pernah gagal, tidak akan berhasil. Dan yang juga penting: lakukan bisnis dengan senang hati.

Kepemimpinan Ronny dan Lanny yang kuat dan menginspirasi telah menjadi panutan dan melahirkan *leader-leader* besar di Indonesia. Karakter ini tak lepas dari pengalaman masa kecil dan didikan yang diterima. Ronny yang berasal dari keluarga pedagang sejak kecil terlatih untuk disiplin dan bekerja keras. 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 juga sempat berkarir di kantor akuntan ternama.

Melalui sebuah pertemuan bisnis, Lanny mengenal Nu Skin dan tertarik untuk menggunakan produknya. Manfaat produk yang inovatif membuat Lanny yakin untuk menjalankan bisnisnya yang dinamis. Waktu bergulir, Ronny yang sebelumnya lebih memilih fokus pada bisnisnya sendiri, akhirnya tertarik untuk bergabung dengan istrinya dan turut fokus menekuni bisnis ini beberapa tahun setelah Nu Skin buka di Indonesia.

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, antara lain dengan diperkenalkannya teknologi *ageLOC* bertahun-tahun silam.

Bukan tanpa halangan. Ronny dan Lanny pernah berpikir untuk berhenti dari bisnis ini puluhan kali, tapi kemudian keduanya



berpikir ulang dan memilih untuk fokus kepada goal yang dimiliki, yaitu sebuah bisnis yang memiliki fleksibilitas waktu dan memberikan penghasilan tambahan. Di saat menghadapi kendala, melakukan *personal development* menjadi pilihan keduanya untuk terus menjaga semangat, tetap fokus dan berpikiran positif. Banyak hal yang bisa dilakukan, antara lain, membaca buku, ikut seminar dan pertemuan, serta menolak untuk mendengarkan hal-hal yang negatif.

Pencapaian sebagai *Team Elite* untuk keempat belas kalinya ini menandai begitu banyak orang dan keluarga yang berhasil dibantu untuk bisa mencapai



goal dan keberhasilan mereka. Tak berhenti di situ, goal terbesar Ronny dan Lanny adalah melihat Nu Skin Indonesia membawa dampak terhadap negara dengan membantu keluarga-keluarga kecil memiliki kualitas kehidupan yang lebih baik melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan.

“
KEBAHAGIAAN
YANG TAK
TERNILAI
”



13 Year Team Elite



Kecintaan Henny Djuwita Santosa kepada Nu Skin berawal dari produk-produknya yang inovatif dan berkualitas baik. Dengan rutinitas harian yang sangat padat, tak jarang Henny baru pulang larut malam. Ia merasa suplemen Nu Skin yang dikonsumsi sangat membantunya menjaga kesehatan. Tak hanya itu, perawatan teratur dengan ageLOC Galvanic Spa dan produk-produk skin care Nu Skin lainnya juga membantu Henny mendapatkan penampilan yang lebih baik.

Pengalaman yang baik dengan produk-produk inovatif Nu Skin, ditambah budaya Force for Good membuat Henny jatuh hati dan memutuskan untuk menjalankan bisnisnya. Wanita berlatar belakang pendidikan Farmasi dan pernah berprofesi sebagai Apoteker ini sadar bahwa produk-produk Nu Skin memang tergolong tidak murah. Namun Henny meyakini, kesehatan adalah modal utama dan karenanya ia ingin banyak orang bisa terbantu melalui produk-produk inovatif Nu Skin.



Itu pula yang menjadi dorongan terbesarnya di bisnis ini, yaitu membantu banyak orang untuk sehat dan menjadikan hidupnya bermakna. Tekad yang kuat membuat Henny tidak pusing dengan penolakan-penolakan yang ia terima, karena niatnya adalah berbagi untuk menyehatkan dan membantu kehidupan banyak orang. Dan itulah yang dilakukannya, berbagi kepada siapapun tentang pengalaman pribadinya yang positif dengan produk-produk inovatif Nu Skin.

Henny sangat bersyukur pertemuan dengan Nu Skin yang mengubah hidupnya melalui produk-produk inovatif, peluang yang dinamis dan budaya yang memperkaya kehidupan. Lebih dari sekadar materi, bisa memiliki tubuh yang sehat dan berbagi dengan sesama yang membutuhkan merupakan sebagian



dari hasil yang dirasakan Henny. Dengan Nu Skin, ia bisa mewujudkan banyak hal dalam hidup, salah satunya adalah membantu banyak orang untuk memiliki kehidupan yang lebih baik.

Pencapaian 13 Year Team Elite menjadi bukti komitmen Henny di Nu Skin. Baginya, Team Elite bukan semata mengenai title saja tapi berarti ada banyak orang yang meningkat kehidupannya dengan pencapaian tersebut. Jauh melebihi materi, hal itu menjadi kebahagiaan yang tak ternilai. Di titik keberhasilan tersebut, Henny sangat berterima kasih kepada ajaran orang tuanya yang selalu diingatnya, Bukan hanya sekedar mau, tapi harus bisa dan bukan hanya bisa saja, tapi harus berhasil.



Ridha Revidha & Dianart Fazli Zulkifli

Circle Of Excellence I, 2 Year Team Elite Platinum & 10 Year Team Elite



“
JADILAH LEADER
KUAT YANG
BERAKHLAK
”



10 Year Team Elite



Bagi Ridha dan Dianart, izin dari Allah, restu orang tua dan keikhlasan dari anak-anak dan keluarga menjadi pembuka jalan meraih peringkat Team Elite untuk kesepuluh kalinya. Orang tua dan anak-anak adalah "why" terbesar Ridha dan Dianart saat mengawali perjuangan di Nu Skin. Keduanya bertekad untuk bekerja maksimal agar dapat mencapai keberhasilan dan bisa menikmatinya bersama orang tua dan anak-anak. Hari ini, keberhasilan itu ingin mereka tularkan kepada banyak keluarga di Indonesia agar kehidupannya menjadi lebih baik melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan

Ridha dan Dianart sama-sama berlatar belakang dokter umum. Ridha adalah ibu rumah tangga sedangkan Dianart



bertugas di dua rumah sakit di Jakarta. Perkenalan dengan Nu Skin berawal belasan tahun lalu. Saat itu ageLOC Galvanic Spa menjadi produk yang memikat Ridha. Yang juga membuat Ridha yakin untuk menjalankan bisnis Nu Skin adalah karena ia sedang mencari penghasilan tambahan. Keduanya kemudian bergabung dengan Nu Skin dan mantap untuk fokus mengembangkan bisnisnya.

Kala itu, berbagai reaksi negatif diterima Ridha dan Dianart. Keluarga menentang keras keputusan keduanya untuk serius menjalankan bisnis Nu Skin dan melepas profesi mereka. Reaksi negatif orang-

orang memang membuat semangat langsung *drop*, tapi ketika mengingat masa depan, Ridha dan Dianart bertekad harus berhasil di Nu Skin. Keduanya yakin dengan keputusan yang diambil karena sudah melihat langsung sebesar apa perusahaan Nu Skin, kredibilitas manajemennya, serta seanggih apa teknologi dan inovasi produk yang dimilikinya.

Semangat pantang menyerah Ridha, berpadu dengan karakter Dianart yang *easy going* dan ringan tangan membawa keduanya untuk menjawab sikap *underestimate* orang-orang dengan hasil dan prestasi. Sesulit apapun

rintangan yang ada, Ridha dan Dianart tidak pernah berhenti, karena *goal* yang mereka miliki terlalu besar. Keduanya menjadikan inovasi yang dihadirkan Nu Skin, seperti contohnya ageLOC, sebagai batu lompatan untuk mendapatkan percepatan perkembangan omset dan organisasi selama dilakukan dengan semangat yang pantang menyerah, fokus, penuh dedikasi dan konsisten

Strategi dan sikap Nu Skin dalam menghadapi perubahan zaman yang terjadi sangat membantu para Brand Affiliatennya menjangkau lebih banyak orang dan memungkinkan bisnis ini berkembang. Karena itu, Ridha dan Dianart yakin masih besar peluang semua orang untuk berprestasi dan



berkembang bersama platform bisnis yang dinamis dan produk yang inovatif 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.

Pencapaian 10 Year Team Elite berarti semakin besar amanah yang harus mereka pertanggungjawabkan sampai akhir hidup. Tugas belum selesai. Pasangan ini ingin mencetak banyak Team Elite Platinum di dalam organisasi mereka. Keduanya berharap ke depannya semakin banyak leader Nu Skin Indonesia yang berprestasi hingga menjadi Team Elite, Team Elite Platinum, maupun Circle of Excellence, sehingga bisa mengharumkan nama Indonesia di dunia. Di atas semua itu, Ridha dan Dianart menekankan pentingnya untuk menjadi *leader-leader* kuat yang berakhlak, kaya hati, dan kaya iman. Merekalah pejuang tangguh yang akan tercatat sebagai pencetak sejarah di Nu Skin Indonesia.



“
JADILAH
ORANG YANG
BERMANFAAT
BAGI SESAMA
”



10 Year Team Elite



Dibesarkan dalam keluarga tentara membuat Umi, demikian Sri Resnowati kerap disapa, terdidik disiplin dan banyak mencontoh ibunya yang sangat mandiri. Memiliki gelar sarjana Akuntansi dari sebuah perguruan tinggi di Jogja, Umi sempat bekerja di dunia perbankan sebelum memutuskan berhenti dari karier profesionalnya pada tahun 1992. Sejak itu, ia fokus sebagai ibu rumah tangga dan membesarkan kelima anaknya.

Di sebuah kesempatan, Umi yang sangat menyukai tantangan dan tertarik pada hal-hal baru mengenal sebuah alat perawatan mungil dari adik iparnya. Alat itu, ageLOC Galvanic Spa, segera menarik minatnya terlebih ketika ia mengetahui ada peluang bisnis dinamis yang bisa ditawarkan. Umi memutuskan masuk ke bisnis Nu Skin dan serius menjalankannya hingga sampai di posisi sekarang ini.

Ketika itu, sang suami, Buya, mendukung keputusan Umi selama bisa menjalankannya seimbang dengan kehidupan rumah tangga.



Sedangkan anak-anak sempat melontarkan protes-protes kecil karena Umi saat itu mulai sibuk melakukan perawatan ageLOC Galvanic Spa pada pelanggan, berkenalan dengan orang-orang baru, serta datang ke berbagai acara. Meski demikian, ketika akhirnya Umi fokus di bisnis ini, keluarga sangat mendukung.

Beragam reaksi yang diterima saat mengajak orang untuk mengenal produk dan bisnis Nu Skin. Umi menyikapi penolakan, juga cemoohan dari orang-orang dengan menekan ego dan bersabar, serta mengabaikannya saja. Dorongan terbesarnya di bisnis ini adalah keinginan untuk membantu orang mendapatkan hidup yang lebih baik melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan.. Momen menemukan



seseorang yang ingin berubah, dan dengan bantuan yang diberikan kepadanya, orang tersebut berhasil menjadi lebih baik, adalah hal yang tak ternilai.

Belasan tahun yang dilewati Umi bersama Nu Skin membawanya pada pengembangan karakter dan kapasitas diri yang sangat disyukurinya. Di bisnis ini ia belajar untuk set goal, berbicara dengan orang lain dan meyakinkan mereka, menekan ego, serta bersabar menghadapi orang lain. Umi belajar bahwa kunci utama untuk berhasil dalam menjalankan bisnis *direct selling* adalah dengan tak henti berpikir positif. Menurutnya, semua hasil tersulit, terburuk, dan terlemah sekalipun bisa menjadi jalan yang bagus. Dengan berpikir seperti itu, semua tantangan akan terlihat mudah.



Menjadi *Team Elite* adalah sebuah *privilege*. Umi percaya apapun pencapaian yang diraih, itu adalah karena dukungan tim. Semua pencapaian yang diraih adalah karena memiliki *followers*, dan Umi percaya bahwa semua yang berada di organisasinya semata karena kehendak Tuhan. Karenanya, Umi berusaha untuk selalu mendampingi timnya dan membantu melakukan prospek. Meski saat itu belum tentu *closing*, yang terpenting adalah memotivasi dan membesarkan hati supaya tidak patah semangat.

Ke depannya, Umi ingin semua anaknya benar-benar terjun langsung menjalankan bisnis Nu Skin. Untuk itulah ia kerap melibatkan mereka dalam kegiatan di Nu Skin.



“
TUMBUH BESAR
MELALUI
PENOLAKAN &
RINTANGAN
”



8 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 kulit wajahnya. Setelah pemakaian ageLOC Galvanic Spa selama beberapa bulan, garis halus dan kerutan pada kulit wajahnya pun tersamarkan. Kulitnya pun menjadi lebih lembab. Saat itu, Atika menyadari bahwa Nu Skin memiliki produk - produk yang inovatif.

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. Ia 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.



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 Atika meraih pencapaian Team Elite untuk kedelapan kalinya. Pencapaian Team Elite ini sangat besar artinya, karena inilah yang dapat diduplikasikan kepada tim. Melalui pencapaian ini, banyak orang yang masa depannya turut bertransformasi.



Hendra Ramli & Marlina

Circle Of Excellence I, 1 Year Team Elite Platinum & 8 Year Team Elite



“
EVERYTHING HAPPENS
FOR GOOD REASON
AND GOD'S REASON
”



8 Year Team Elite



Marlina atau May adalah bungsu dari 6 bersaudara. Ia bersyukur memiliki keluarga yang mengajarkan pentingnya bekerja dengan rajin, setia dan menjunjung tinggi kejujuran. Hal-hal tersebut menjadi prinsip dasar bagi May dalam bekerja dan menjalankan bisnis apapun. Karena diminta oleh mamanya untuk selalu pergi ke gereja, May bertumbuh di gereja kecil dekat tempatnya tinggal di mana ia belajar berorganisasi dan memiliki kepribadian yang lebih baik.

Meraih gelar sarjana Komputer Akuntansi dari perguruan tinggi di Jakarta, May kemudian berkarir sebagai Senior IT Consultant dan Project Manager di Singapura. May mengenal Nu Skin ketika Hendra, suaminya, menggunakan produk *weight management* terdahulu, TRA, untuk kesehatannya. Pada awalnya ia tidak ingin menjalankan bisnis ini karena sudah memiliki pekerjaan yang baik dan tinggal di Singapura. Menjalankan bisnis *multi-level-marketing* sepertinya terasa memalukan. Baginya, tak masalah jika hanya mengonsumsi produknya, tetapi tidak untuk menjalankan bisnisnya.

Hendra yang gembira dengan perubahan yang dialaminya lantas mulai *sharing* ke beberapa keluarga dan teman. Hasil yang didapat membuat Hendra yakin untuk menjalankan bisnis Nu Skin. Ia mengikuti *training* dan menghadiri *convention* yang membuatnya semakin berkomitmen di bisnis ini. Sikap May perlahan berubah setelah melihat hasil yang didapat suaminya. Ia mulai mengikuti *meeting* dan *sharing* ke keluarga dan teman-temannya. May meyakini dirinya harus ikut berkomitmen bersama suami untuk mengembangkan bisnis Nu Skin mereka.



Meski keluarga sempat kaget dan bingung, namun sang Mama percaya dengan keputusan yang diambil May. Mertuanya tidak keberatan jika anak-anaknya menjalankan bisnis Nu Skin untuk sekedar belajar dan mengisi waktu luang namun keberatan jika May dan Hendra meninggalkan karir mereka di bidang teknologi informasi yang sudah baik. Sebagian keluarga juga berkomentar serupa, tapi tidak keberatan untuk membeli produk. Sedang teman-teman mencemooh, bahkan tidak sedikit yang mengatakan pasangan ini sangat bodoh karena meninggalkan zona nyaman mereka di Singapura untuk kembali ke Indonesia menjalankan bisnis *multi-level marketing*.

May dan Hendra meyakinkan orangtua mereka tentang keputusan untuk fokus berbisnis Nu Skin dengan menunjukkan hasil dan prestasi. Ketika menghadapi kesulitan, May memaklumi bahwa di manapun bisnis perlu perjuangan. Orang tua melihat hasil berupa trip, prestasi, bahkan teman-teman yang begitu suportif dan kekeluargaan di bisnis ini. Bukan hanya tentang uang, tetapi ada kasih sayang dan saling dukung dari teman, *upline* dan lingkungan.

Tidak serta merta berhasil ketika baru mengawali, May dan Hendra sempat menyesali keputusan mereka. Terlebih kemudian dalam perjalanannya, 80% tim mereka rontok. Ini menjadi tantangan berat yang sempat membuat keduanya berpikir untuk kembali bekerja di Singapura. Tetapi dengan lebih menguatkan iman dan terus berdoa, serta mengingat bahwa semua bisnis pasti mengalami turun naik, keduanya kembali ke hal-hal dasar dan *massive action* untuk menciptakan hasil.

Menyikapi hal-hal negatif dari orang-orang, meski di awal merasa sedih, tetapi



kemudian May dan Hendra berpikir bahwa apapun bisa menjadi omongan. Keduanya memutuskan untuk mengabaikan penolakan dan hal-hal negatif yang muncul, dan fokus pada upaya mereka.

Sekian tahun lalu, ketika mengalami kebuntuan, May dan Hendra sempat dihadapkan pada pilihan untuk berhenti atau terus maju. Saat itu adalah titik terendah mereka dalam bisnis Nu Skin. Keduanya memutuskan untuk maju dan berjuang. Itulah perjalanan menuju *Executive Brand Director*. Dan ketika berhasil melalui titik itu, May dan Hendra percaya tidak akan ada lagi masa-masa yang lebih buruk dari saat itu. Menjadi *Team Elite*, bahkan *Circle of Excellence*, adalah pengulangan fokus dan kerja

keras keduanya saat meraih peringkat *Executive Brand Director*.

Dorongan terbesar bagi May dan Hendra di bisnis ini adalah orang tua mereka. Hal paling sulit yang dihadapi di bisnis ini adalah ketika harus menekan emosi dan ekspektasi. May memilih mengatasinya dengan bersyukur tanpa batas, dan percaya bahwa selalu ada hal baik di balik semua hal yang terjadi.

May dan Hendra berprinsip bahwa *Team Elite* harus dicapai setiap tahun, dengan bermodalkan semangat pantang menyerah, fokus, penuh dedikasi dan konsisten. Dan goal selanjutnya yang ingin diraih adalah *4 Star Team Elite Platinum* di tahun 2023. Semoga terwujud!

Jo Wiraatmadja & Helena Lee
Circle Of Excellence 1 & 8 Year Team Elite



“
KEBERHASILAN DI
NU SKIN ADALAH
PEMBUKTIAN DIRI
”



8 Year Team Elite



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



Datang dari keluarga harmonis, 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.

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 8 Year Team Elite, saat ini yang menjadi fokus bagi Jo dan Helena adalah membantu tim di bawah mereka untuk semakin berkembang dan berhasil. Untuk mewujudkannya, Jo memiliki beberapa kelas kecil untuk mengajar timnya, demi membangun fondasi yang kuat di bisnis ini.

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



baru. Dan itu semua bisa ia lakukan dengan menjalankan bisnis 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 1 & 7 Year Team Elite

“
ACHIEVEMENT
DOES NOT DEPEND
ON THE ABILITY
YOU HAVE, IT
IS OWNED BY
PEOPLE WITH
THE STRONGEST
DESIRE
”



7 Year Team Elite

K eberhasilan itu harus dan bisa diperjuangkan. Itulah yang ditekankan orang tua kepada Sanny Himawan. Ia bersyukur memiliki ayah yang selalu berupaya memberikan yang terbaik bagi keluarganya, dan ini menjadi alasannya untuk berhasil; demi menjadi kebanggaan sang ayah.

Sanny meraih gelar Bachelor of Fine Arts dari sekolah design di San Francisco, Amerika Serikat. Bekerja sebagai designer di sebuah perusahaan advertising menjadi awal dari perjalanan karirnya setelah lulus. Ia kemudian beralih untuk mengembangkan minatnya dengan membuka sekolah seni yang dibangunnya dari nol.



Perkenalan dengan Nu Skin dirasa Sanny seperti jalan yang disediakan Tuhan untuk kehidupan yang diinginkannya. Sebagai pribadi yang tidak sabaran, tidak suka jualan maupun bicara panjang lebar -- terlebih dengan orang yang berbeda pandangan, berbisnis multi-level marketing seperti ini 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 memberikan peluang yang dinamis dan produk yang inovatif kemudian membawa Sanny untuk fokus dan *all out*.

Keberhasilan Sanny menapaki jenjang demi jenjang di Nu Skin tak lepas dari kemauannya untuk belajar dan dibentuk oleh para mentor sekaligus sahabatnya. Banyak tantangan yang ditemui dalam proses pembelajaran untuk membangun sebuah organisasi yang terdiri dari berbagai macam latar belakang. Terlebih, karena ini merupakan *people business* -bisnis manusia, tantangannya adalah menghadapi 1001 macam karakter manusia. Tak jarang, perpecahan terjadi dan tidak bisa dihindari. Menghadapinya,

Sanny selalu berpegang pada keyakinan bahwa semua dapat diatasi, dan itu menjadi kekuatan tersendiri dalam dirinya. Dan meski diwarnai penolakan dan cibiran, hal-hal negatif yang diterima tidak menghalangi perjalanan yang ia yakini dengan tekad penuh untuk meraih keberhasilan.

Melalui keberhasilannya menjadi Team Elite di tahun ke-7, Sanny menginspirasi banyak orang, terutama para wanita, yang memiliki keinginan untuk maju. Bisnis Nu Skin memberikan kesempatan kepada setiap orang dengan minat dan tujuan yang sama, baik pria maupun wanita, untuk meningkatkan kehidupan mereka, melalui peluang bisnis yang

menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan. 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 bermakna.

Tak melulu berbisnis. Sanny juga membagi hatinya dengan aktif sebagai board member Southeast Asia's Children's Heart Fund yang berfokus untuk membantu anak-anak dengan kelainan jantung di Asia Tenggara. Selain menyisihkan satu persen dari

penghasilannya melalui Nu Skin setiap bulan, ia juga mengajak brand affiliate lainnya bergabung mendukung program ini.

Team Elite Platinum menjadi sasaran yang ingin diraih Sanny selanjutnya. Untuk meraihnya, ia percaya akan kekuatan dari sebuah keinginan, kerja keras dan semangat pantang menyerah.



Ati Puspanita L & Piang Awal Kalim
Circle Of Excellence I, 1 Year Team Elite Platinum & 5 Year Team Elite

“
TERUSLAH
BELAJAR,
KARENA TIDAK
ADA BATASAN
USIA UNTUK
BELAJAR
”



5 Year Team Elite

Tidak ada batasan usia untuk belajar. Itulah yang dibuktikan Ati Puspanita di Nu Skin. Ati mengakui, ketika ia memulai di Nu Skin bertahun-tahun yang lalu, tantangannya adalah ia tidak menguasai komputer dan bahasa Inggris. Namun kini, wanita berusia 62 tahun ini telah bertransformasi dari seorang ibu rumah tangga lulusan SMA menjadi salah seorang leader top Nu Skin berkat kegigihannya untuk terus belajar dan konsisten dalam menjalankan bisnis Nu Skin.

Sebuah pertemuan beberapa tahun silam menjadi awal dari perjalanan Ati Puspanita dalam menekuni bisnis Nu Skin. 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. Saat itu, fokusnya hanya menjual produk. Baru di tahun berikutnya Ati mulai menjalankan bisnis Nu Skin secara fokus setelah mempelajari skema kompensasinya dengan seksama.



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. Tanpa memiliki pengalaman profesional apapun, 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 melalui peluang bisnis yang menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan.

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, itu hal yang biasa menurutnya. Langkahnya tak surut. Selain karena bisnisnya yang menguntungkan, Ati mengaku alasannya berbisnis Nu Skin adalah karena tertarik dengan visi dari perusahaannya.

Dari sekedar menjual produk dan mencari pendapatan tambahan, Ati kemudian menyadari bahwa melalui bisnis Nu Skin ini ia bisa membangun dan menginspirasi orang lain. Melalui dirinya sebagai *example*, Ati terus berupaya menumbuhkan keyakinan timnya bahwa mereka memiliki kesempatan yang sama untuk bisa meraih keberhasilan jika mau berusaha keras dan tidak berhenti di tengah jalan.

Melalui bisnis Nu Skin yang dianggapnya sebagai bisnis yang membahagiakan, Ati mengalami perubahan secara personal. Ia ditempa untuk menjadi *leader* yang baik



dan juga mampu membawa orang lain untuk berubah menjadi lebih baik. Tak henti ia memotivasi orang-orang untuk tampil menarik dan memiliki kehidupan lebih baik bersama Nu Skin. Rasa pedulinya yang tinggi membuat Ati selalu bersemangat menyambangi daerah-daerah untuk *sharing* dan memberikan pelatihan bisnis kepada orang-orang yang berada dalam organisasinya. Ia memiliki harapan masyarakat Indonesia mau membuka hati, mata dan pikiran mereka bersama Nu Skin, karena tidak hanya berbagai manfaat dari produk-produk inovatif yang bisa didapat, namun juga kehidupan yang lebih baik melalui peluang bisnis yang menguntungkan, serta budaya yang memperkaya kehidupan.

Sederet puncak prestasi telah diraih Ati, menjadikan dirinya salah satu *leader* inspiratif Nu Skin Indonesia yang selalu konsisten dan percaya diri. Pencapaian sebagai *Team Elite* tahun kelima ini didedikasikan Ati untuk keluarga dan timnya. Ia bertekad untuk membangun timnya agar terus bertumbuh. Dengan fokus pada tujuan yang ingin diraih dan tidak patah semangat, Ati menekankan untuk selalu hadapi dan selesaikan, apapun rintangannya. Kegigihan ini pula yang terus ditularkan Ati kepada timnya.

Di Nu Skin, keberhasilan tidak memandang usia. Syaratnya, mau berusaha keras, persisten, konsisten dan fokus pada goal. Sekali lagi, Ati Puspanita membuktikannya.



Roy Dwi Saputra & Amelia Puspawijaya
Circle Of Excellence 1 & 5 Year Team Elite



“
WITH GOD,
NOTHING IS
IMPOSSIBLE
”



5 Year Team Elite



Roy Dwi Saputra dan Amelia sama-sama lahir dan besar di Kediri, sebuah kota kecil di Jawa timur. Roy datang dari keluarga pebisnis yang mendidiknya dengan keras dan sangat disiplin dengan uang, sedangkan Amel berasal dari keluarga pekerja profesional yang harmonis. Sejak SMA Amel sudah hidup terpisah dari orang tua yaitu di Surabaya, dan itu membuatnya mandiri di lingkungan baru. Amel memiliki gelar sarjana Akuntansi dan pernah berkarir di bidang audit dan keuangan.

Berbeda dengan Roy. Sejak kecil, semangat untuk berbisnis telah tumbuh pada dirinya. Tekadnya membangun bisnis semakin kuat setelah ia lulus sebagai sarjana Ilmu Komputer. Namun berbagai profesi yang sempat dilakoninya, mulai dari mengajar kursus sambil kuliah, wirausaha di bidang kuliner serta mencoba membangun perusahaan IT rintisan, belum memberinya hasil yang sesuai harapan. Kondisi itu membuat Roy tersadar bahwa memulai sebuah bisnis konvensional tidak hanya butuh ide dan semangat.





Perkenalan Roy dengan Nu Skin beberapa tahun lalu berawal dari ketertarikannya pada ageLOC Galvanic Spa. Setelah mempelajari inovasi dan teknologi yang dimiliki Nu Skin, profesionalisme manajemennya serta dukungan yang diberikan kepada Brand Affiliate, ia mantap menjadikan Nu Skin sebagai salah satu kendaraan bisnisnya. Keputusan Roy ini didorong keinginan kuat untuk mewujudkan goal-goal dalam hidupnya serta memiliki fleksibilitas waktu dan pendapatan tambahan.

Sejak saat itu, berbagai proses pembentukan dan pendewasaan diri mewarnai perjalanan Roy dan Amel. Keduanya merespon berbagai penolakan yang diterima dengan bijak. Bagi Amel, hal tersulit yang menguasai pikiran dan emosi adalah ketika melihat apa yang telah coba mereka bangun belum menampilkan hasil. Meski demikian, tekad dan keputusannya untuk terus maju tak pernah surut. Roy dan Amel



percaya masalah akan datang dan pergi, tapi keputusan yang salah efeknya akan bersifat permanen.

Hadirnya sistem Velocity dan komitmen Roy dan Amel untuk memimpin di depan dan dari belakang pada saat bersamaan menjadi momentum bertumbuhnya bisnis mereka. 'Di depan' berarti memberi contoh, sedangkan 'dari belakang' berarti memastikan tak ada seorangpun yang tertinggal.



Keberhasilan Roy dan Amel meraih 5 Year Team Elite menjadi pembuktian bahwa *It is Possible* bagi siapapun yang mau bekerja keras, fokus pada tujuan, konsisten, dan konsisten. Pasangan ini bercita-cita memiliki bisnis global di usia 50 tahun. Yang terdekat, keduanya menargetkan untuk mencetak Team Elite baru dan Circle of Excellence di organisasi mereka. Roy dan Amel juga menjadikan Circle of Excellence II sebagai goal mereka dalam beberapa tahun ke depan. Dengan izin Tuhan, tak ada yang tak mungkin. *With God, nothing is impossible.*

Myria Halida & Laudi Heryasin
2 Year Team Elite



“
NEVER GIVE UP
”



2 Year Team Elite

Myria Halida adalah bungsu dari dua bersaudara. Sejak kecil ia dididik orang tuanya untuk mandiri dan harus berusaha untuk bisa mendapatkan segala sesuatu yang ia inginkan. Semua karakter itu terbawa hingga ia dewasa, membuatnya menjadi sosok yang tidak bergantung pada orang lain.

Menghabiskan masa kecil di Surabaya, Myria berkuliah di Fakultas Ekonomi sebuah perguruan tinggi negeri di Jawa Timur. Selepas meraih gelar sarjana Ekonomi, Myria sempat bekerja di kantor konsultan pajak dan sebuah bank swasta. Namun kemudian ia memutuskan untuk resign dari pekerjaannya ketika harus mengikuti sang suami, Heryasin.

Di antara kesibukannya sebagai seorang ibu rumah tangga, Myria mengenal peluang bisnis Nu Skin. Melalui program weight management ageLOC TR90 yang diperkenalkan oleh seorang teman, Myria menemukan versi terbaik dirinya.



Diimbangi dengan olahraga, menjaga pola makan dan kualitas tidur yang cukup selama menjalankan program 90 hari ini, transformasi bentuk tubuh yang dialaminya membuat Myria percaya diri. Ia kemudian melihat peluang yang dinamis di balik produk-produk Nu Skin yang inovatif, karena ia yakin semua orang ingin memiliki tubuh yang sehat. Tak hanya itu, profil perusahaan yang baik menambah keyakinan Myria untuk menjalankan bisnis Nu Skin.

Langkah yang diambil Myria mendapatkan reaksi positif dari keluarga dan orang tua yang sangat mendukung.



Myria meyakinkan pasangannya dengan tetap menjalankan tugas sebagai istri dan seorang ibu. Tekadnya untuk berhasil di bisnis Nu Skin didorong oleh keinginan kuat untuk memiliki waktu yang fleksibel bersama keluarga serta kualitas hidup yang lebih baik. Anak-anak menjadi alasan terbesar Myria untuk berjuang di Nu Skin, yang membuatnya selalu semangat dan pantang menyerah.

Tidak selalu berjalan mulus, dalam perjalanannya terkadang Myria menemui penolakan. Namun hal itu tidak



dianggapnya sebagai tantangan yang berat. Ia menyikapinya dengan bersyukur, terus berpikir positif dan tetap fokus dengan target dan goal yang ia miliki. Dukungan dari perusahaan, account manager, dan tim yang luar biasa serta program-program yang inovatif membuat Myria bertumbuh. Tak hanya bisnisnya, namun juga dirinya.

Pencapaian Myria sebagai 2 Year Team Elite adalah hasil kerja keras dan jawaban atas doa-doa yang dipanjatkan selama ini. Target selanjutnya telah tertoreh untuk diraih, yaitu *Circle of Excellence I*.



BERGABUNGLAH DENGAN KAMI DALAM PERAYAAN TEAM ELITE PALING LUAR BIASA!

Nu Skin akan berusaha sekuat tenaga untuk merayakan ulang tahun ke-40 kami yang luar biasa dan membuat *Team Elite Trip* eksklusif kami menjadi lebih spektakuler di tahun 2024! Itu berarti tujuan yang lebih menyenangkan, lebih bergengsi, dan lebih eksotis dari sebelumnya.



Ini akan menjadi *Team Elite Trip* khusus ke berbagai tujuan, *Team Elite Trip* pertama kami ke Timur Tengah yang mewah, dan kesempatan eksklusif Anda untuk merayakan semua yang telah Anda capai di tahun 2023 bersamaan dengan 40 tahun menakjubkan dari Nu Skin yang telah mengubah kehidupan untuk lebih baik dengan produk, peluang, dan budaya kita. Anda tentu tidak ingin ketinggalan.

Kualifikasi dimulai pada bulan Januari, jadi mulailah merencanakan hari ini bagaimana Anda dan tim Anda akan mendapatkan dan meraih tidak hanya *Team Elite* tetapi juga *Team Elite Platinum* dan jadikan perjalanan sekali seumur hidup ini menjadi lebih luar biasa. Pengalaman *Team Elite Platinum* kami yang unik akan sangat fenomenal, Anda pasti ingin berkemas lebih awal!

Aturan kualifikasi lengkap tahun ini untuk tahun 2023 tersedia di:

2023 *Team Elite* Qualification Rules



2023 *Team Elite Platinum* Qualification Rules



Bersiaplah untuk tahun yang besar dan perayaan yang lebih besar bersama di tahun 2024. Kami tidak sabar untuk berjumpa dengan Anda dan seluruh tim Anda di sana!

EXECUTIVE BRAND DIRECTOR



New Executive Brand Director

Sinta Swastika Maharani adalah bungsu dari 4 bersaudara. Chiin, demikian nama panggilannya, lahir dan menghabiskan masa kecilnya di Surabaya. Ia dididik ibunya untuk selalu disiplin sejak kecil dan tidak mudah menyerah. Selepas SMA, Chiin menempuh pendidikan Diploma 3 di bidang Radiologi di universitas negeri di Surabaya. Sebagai seorang *radiographer*, setelah lulus Chiin menjadi pegawai negeri sipil (PNS) di salah satu rumah sakit umum di kota Malang.

Setelah menikah, Chiin dikaruniai lima orang anak. Suaminya, Adam, berprofesi sebagai dokter sub spesialis digestif. Saat mengikuti sang suami untuk melanjutkan sekolah Sub-Spesialis di kota Bandung, Chiin harus melepaskan status pegawai negeri

yang sudah ia jalani selama 15 tahun dan bermukim di Bandung selama 2 tahun.

Melalui seorang temannya, Chiin diperkenalkan pada program *ageLOC TR90*, dan kemudian juga pada peluang bisnis yang dimiliki Nu Skin. Namun butuh waktu kurang lebih setahun untuk membuatnya percaya untuk bergabung menjadi *Brand Affiliate* Nu Skin. Chiin akhirnya yakin produk-produk inovatif Nu Skin seperti *ageLOC TR90*, peluang bisnisnya yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan bisa membantu mengubah kehidupan banyak orang.

Sukses dimulai dari sikap konsisten, persisten, mau keluar dari zona nyaman

dan memiliki *believe* terhadap apa yang dikerjakan. Sikap positif ini menjadi modal Chiin dalam menghadapi berbagai penolakan maupun reaksi negatif lainnya. Ia percaya bahwa penolakan yang saat ini dihadapinya merupakan penerimaan calon klien di masa datang. Orang yang mencibir dan meragukannya ia jadikan sebagai motivasi untuk meraih keberhasilan.

Di awal, keluarga tidak mendukung keputusan Chiin dan Adam untuk berbisnis Nu Skin. Namun setelah melihat hasil yang nyata, keluarga pun mendukung. Terlebih, setelah mereka mengetahui anak-anaklah *why* terbesar dari Chiin dan Adam di bisnis ini.



Diakui Chiin, tantangan terberat yang ia hadapi adalah memperkenalkan manfaat dari produk-produk Nu Skin di kalangan awam mengingat harganya yang relatif mahal. Meski bukan hal yang mudah, namun Chiin merasakan kebahagiaan yang tak terkira saat ia bisa membantu orang lain.

Bagi Chiin, pencapaian sebagai *Executive Brand Director* ini adalah pengingat bahwa dirinya semakin dekat dengan *goal*nya membantu dan mengajak lebih banyak orang untuk bersama-sama bergabung pada bisnis Nu Skin yang dinamis. Selanjutnya, Chiin dan Adam menargetkan untuk menjadi *Team Elite Platinum* dan mengembangkan bisnis Nu Skin keduanya lebih luas lagi.





New Executive Brand Director

Amanda Treeshasanti adalah ibu rumah tangga dengan 2 orang anak. Sebagai anak ketiga dari 4 bersaudara, ia lahir dan menghabiskan masa kecilnya di kota Bandung. Orang tuanya adalah pengusaha yang mengajar Amanda untuk memiliki semangat juang sedari kecil. Ia juga dididik dengan disiplin dan tegas jika menginginkan sesuatu ia harus berusaha dulu.

Amanda memiliki gelar sarjana ekonomi akuntansi dari salah satu universitas swasta ternama di Bandung. Berprofesi sebagai ibu rumah tangga, suatu ketika ia mengenal Nu Skin melalui produk ageLOC TR90 yang membantunya mengelola berat badannya menjadi ideal dengan disertai pola makan sehat dan olahraga yang rutin. Dari situ ia

tertarik untuk menjalankan bisnis Nu Skin karena produknya yang inovatif dan berkualitas, serta memberikan manfaat yang dapat dirasakan oleh penggunanya.

Ketika Amanda memutuskan untuk menjalankan bisnis Nu Skin, pada awalnya orang tua dan suaminya, Hari Samsurya, tidak mendukung. Mereka takut bisnis yang dijalankan Amanda akan menyita waktu, mengingat ia memiliki 2 orang anak yang masih kecil. Tetapi Amanda tidak terlalu memikirkan pendapat tersebut, karena ia yakin dengan potensi bisnis Nu Skin yang dinamis ini. Dengan fokus dan konsisten, Amanda berhasil meraih beragam pencapaian tanpa mengganggu waktu dan perannya sebagai ibu rumah tangga.



Meski menghadapi penolakan dari banyak orang, Amanda tidak menyerah karena ia percaya bisnis yang dijalannya ini memberikan banyak manfaat untuk orang-orang. Baginya, penolakan adalah *closing* yang tertunda.

Amanda menyadari peluang yang dinamis dan menarik di hadapannya ketika ia melihat dari hari ke hari orang-orang semakin menyadari akan penuaan dan mencari berbagai macam cara untuk mengatasinya. Teknologi ageLOC dan produk-produk inovatif yang dimiliki Nu Skin menambah keyakinannya untuk semakin menyelami bisnis ini. Membuka *market*, membangun *personal branding* dan kepercayaan dari orang tidaklah mudah, tetapi ketika dijalankan dengan konsisten, semangat dan tidak lelah mencoba, pasti akan ada hasilnya.

Amanda memandang pencapaian sebagai Executive Brand Director ini sebagai pencapaian yang sangat besar dalam hidupnya. Sebagai ibu rumah tangga, ia bisa memiliki penghasilan tambahan dan produktif membangun bisnis dengan memiliki banyak mitra. Target ke depannya adalah menjadi *Circle of Excellence I*. Amanda menginginkan bisnisnya di Nu Skin seperti bola salju yang menjadi semakin besar dan *go global*.





New Executive Brand Director

Anggun Esti Wardani lahir dan dibesarkan di kota Surabaya. Sebagai bungsu dari empat bersaudara, Anggun mengingat ibu dan bapaknya selalu mengusahakan agar ia bisa mendapatkan pendidikan yang baik. Saat SMA, Anggun diberi tahu bahwa jika ia tidak lulus seleksi perguruan tinggi negeri, bapak tidak dapat membiayainya untuk kuliah di perguruan tinggi swasta.

Itulah *The Power of Motivation*. Anggun merasa saat itu adalah titik baliknya untuk berjuang lebih keras supaya bisa lulus seleksi perguruan tinggi. Ia yang tidak pernah mendapat *ranking* sebelumnya, akhirnya dapat menembus seleksi pendidikan dokter dan kemudian melanjutkan pendidikan spesialis. Anggun menjadi dosen tetap di

salah satu fakultas kedokteran di Surabaya dan berprofesi sebagai dokter spesialis konsultan di sebuah rumah sakit pusat.

Pertemuan Anggun dengan Nu Skin membuka wawasannya terhadap banyak kehidupan di luar dunia yang ia geluti. Melalui Nu Skin ia menjadi lebih bahagia karena mempunyai banyak teman baru. Keyakinan Anggun untuk menjalankan bisnis Nu Skin muncul saat ia mengikuti *convention* Nu Skin di Jakarta. Anggun melihat banyak orang yang hadir dan berbagi kisah mereka dalam menjalani bisnis Nu Skin, sehingga ia semakin termotivasi untuk bergabung.

Keluarga tidak serta merta menyetujui keputusan Anggun untuk menjalankan bisnis

Nu Skin. Tapi *belief* di dalam diri Anggun telah tumbuh kokoh setelah ia melihat di *convention* banyak orang dengan motivasi dan tujuan yang sama walau dari latar belakang yang berbeda menjalani bisnis Nu Skin. Ia memilih untuk terus maju dan melakukan tanpa lelah. Ia mengikuti berbagai *meeting* yang diadakan untuk membantu meningkatkan pengetahuan tentang produk-produk Nu Skin yang inovatif.

Anggun paham bahwa Nu Skin sangat layak dikerjakan. Karenanya, meski ia mendapatkan banyak sekali cibiran dari orang-orang di sekitarnya, Anggun sudah memutuskan Nu Skin sebagai pilihannya. Tidak ada kesulitan tanpa kemudahan. Begitulah keyakinan Anggun. Setelah menemui kesulitan, ada hal baru yang dapat dipelajari. Ia akan lebih mampu, ia akan lebih bisa. Ia yakin bisa meraih keberhasilan dengan kerja keras dan komitmen dalam menjalani bisnis Nu Skin, karena itulah ia fokus dalam berjuang.



Anggun terus mencari cara dan terus berusaha agar bisa berhasil. Meskipun berbagai kesulitan dihadapinya, seperti tim datang dan pergi, atau kesulitan meningkatkan volume sales, Anggun selalu mengingat bahwa dalam usaha apapun, ia harus persisten. Sama seperti sekolah dokter yang telah ia lalui. Ia hanya harus terus berusaha melakukan dengan tekun. Dengan fokus, berkomitmen dan tidak menyerah dalam menjalankan bisnisnya, ia yakin bisa berhasil.

Keputusan Anggun untuk membawa timnya meraih keberhasilan menjadi momentum bagi dirinya untuk maju langkah demi langkah sehingga mencapai *Executive Brand Director*. Dalam bisnis Nu Skin, pencapaian diraih dengan membantu orang lain.

Anggun memandang pencapaian sebagai *Executive Brand Director* sebagai pencapaian dirinya dan timnya. Ia berharap untuk membantu timnya mewujudkan *goal-goal* mereka di Nu Skin. Ia berkeinginan untuk menjadikan Nu Skin sebagai *platform direct selling* terdepan di Indonesia.



New Executive Brand Director

Anton dan Ellen, demikian keduanya akrab disapa, sangat bersyukur dengan pencapaian mereka sebagai *Executive Brand Director* Nu Skin Indonesia. Keberhasilan ini tak lepas dari ambisi keduanya yang diwujudkan dalam langkah dan tindakan untuk fokus dan kerja keras menapaki jenjang demi jenjang di bisnis Nu Skin. Pasangan ini bertekad, peringkat *Executive Brand Director* bukanlah ujung dari pencapaian mereka. Jalan keduanya masih panjang.

Antonio Salim, anak kedua dari 4 bersaudara, menghabiskan masa kecil di Surabaya. Arek Suroboyo ini dididik oleh orang tuanya dengan keras. Sejak kecil, Anton dibiasakan untuk tidak manja dan harus bisa berdiri di atas kaki sendiri.

Ellena Gunawan adalah sulung dari 3 bersaudara yang menghabiskan masa kecil di Mataram, Nusa Tenggara Barat. Seperti Anton, Ellen adalah sosok yang dididik untuk mandiri oleh orang tuanya. Keduanya memiliki gelar sarjana dengan latar belakang pekerjaan yang berbeda. Anton bekerja di toko kimia yang dimiliki orang tuanya, sedangkan Ellen adalah seorang *make-up artist*.

Beberapa waktu yang lalu, Anton dan Ellen menyadari bahwa mereka membutuhkan produk untuk bisa mengelola berat badan mereka. Di saat itu, keduanya melihat seorang teman *sharing* mengenai program yang inovatif, *ageLOC TR90*. Setelah

mendapat penjelasan bagaimana program itu dapat membantu mereka mengelola berat badan, serta dapat meningkatkan kehidupan orang-orang melalui peluang bisnis yang menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan, Anton dan Ellen tertarik untuk mencoba.

Di awal, orang tua mereka sangat tidak mendukung. Saat itu, Anton dan Ellen harus menghadapi omelan dari orang tua mereka. Itulah tantangan yang dirasa paling berat, yaitu ketika orang-orang di sekitar mereka tidak mendukung. Tapi keduanya memutuskan untuk menunjukkan hasil dari apa yang mereka kerjakan. Dengan hasil itu, orang tua akhirnya mendukung karena melihat perubahan pada anak-anaknya.

Tak ada sesal untuk memulai sesuatu yang baru, malah rasa syukur yang muncul atas pertemuan mereka dengan Nu Skin. Ketika penolakan dan reaksi negatif menghampiri, Anton dan Ellen berprinsip untuk cuek dan tidak memedulikan. Keduanya tetap fokus dengan apa yang dijalankan, dan memanfaatkan adanya *fast track* sebagai momentum untuk membangun bisnis Nu Skin.

Bagi Anton, anak dan istri adalah dorongan terbesarnya untuk menjalani bisnis Nu Skin dengan fokus dan komitmen penuh. Di setiap langkahnya, ia selalu ingat *goal* yang ingin dicapainya, yaitu membahagiakan keluarga dan itulah yang mengantarnya meraih peringkat *Executive Brand Director* ini. Bagi Anton dan Ellen, *next destination is Circle of Excellence!*





New Executive Brand Director

Jellyna, demikian ia biasa disapa, adalah bungsu dari 4 bersaudara. Ayahnya adalah dekan salah satu fakultas di perguruan tinggi di Surabaya. Tak heran, sejak kecil Jellyna dididik dengan keras tentang pendidikan oleh sang ayah. Oleh sang ibu, Jellyna diajari untuk menjadi sosok yang mandiri, termasuk dalam hal sehari-hari seperti merapikan barang miliknya serta bertanggung jawab dengan dirinya sendiri. Dengan didikan itulah, Jellyna tumbuh menjadi orang yang selalu ingin berdiri di atas kakinya sendiri.

Menjalani kuliah sambil kerja, Jellyna berhasil meraih gelar sarjana Ekonomi Akuntansi. Setelah menikah, ia menjadi ibu rumah tangga dan mengasuh ketiga orang anaknya. Ia mengenal Nu Skin melalui

program ageLOC TR90. Melihat transformasi yang dialaminya setelah mengonsumsi suplemen *weight management* Nu Skin, banyak orang tertarik mengikuti jejaknya. Jellyna yakin untuk menjalani bisnis Nu Skin karena ia merasakan banyak manfaat yang bisa didapatkannya. Ia bisa mengajak banyak orang untuk merasakan manfaat produk-produk inovatif Nu Skin. Ia juga dapat mengerjakan bisnis Nu Skin yang dinamis ini dengan tidak meninggalkan perannya sebagai seorang ibu.

Beruntung Jellyna mendapatkan dukungan penuh dari keluarga yang meyakini pilihannya untuk berbisnis Nu Skin ini akan membawa kebaikan. Memahami bahwa setiap bisnis yang dijalani tentu memiliki



resiko dan tantangan, ia berusaha untuk fokus, terus menjalani, dan memperjuangkan agar dapat menunjukkan hasil kepada keluarga yang telah mendukungnya.

Banyaknya penolakan yang diterima tidak membuat Jellyna patah arang dan berhenti berusaha. Ia selalu yakin dengan dirinya sendiri bahwa ia pasti bisa. Tak pernah ia memusingkan cibiran dan cemoohan yang diarahkan kepadanya karena menurutnya, ia tidak bisa memaksa orang lain untuk suka dengan keputusan yang diambilnya.

Orang tua dan anak-anaknya menjadi dorongan terbesar Jellyna untuk bisa berhasil di Nu Skin. Tekad kuat ini yang menguatkan Jellyna ketika berada di titik tersulit yaitu saat ia merasa tidak bisa, karena hal itu bisa menghancurkan mental dan semangat. Tak ada kompromi, ia berusaha keras untuk melawan semua itu.

Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* ini memiliki arti sangat besar bagi Jellyna, karena semua perjuangan yang ia curahkan di bisnis ini terbalaskan dengan hasil yang diraihinya. Goal selanjutnya yang ingin ia raih adalah menjadi *Team Elite* dan melahirkan generasi *leader-leader* baru di timnya.





New Executive Brand Director

Kakak adik berdarah Minang Elfariny dan Alinda lahir dan dibesarkan di daerah Kramat Raya, Jakarta Pusat. Lingkungan yang keras membentuk Uni, sang kakak, dan Alin adiknya menjadi wanita yang tidak manja, berkarakter kuat dan dipaksa berani dengan situasi apapun. Selepas SMA, keduanya kuliah di Fakultas Ekonomi jurusan Akuntansi sambil bekerja.

Setelah menikah dan memiliki 3 orang anak, Uni memutuskan untuk bekerja di rumah. Ia menerima pesanan untuk membuat gaun pesta, kebaya, dan gaun pengantin hingga menjadi wedding organizer.

Bertahun-tahun yang lalu, Uni mengenal Nu Skin dari seorang teman dan memutuskan

untuk bergabung. Ketika orang yang menjadi sponsornya memutuskan untuk berhenti, ia bersyukur ada upline dari Kuala Lumpur yang rajin menolong dan mendatangi tim di Jakarta. Melihat potensi bisnis Nu Skin yang menguntungkan, Uni kemudian menetapkan untuk fokus menjalankan bisnis ini bersama sang adik, Alin.

Uni sangat mensyukuri dukungan keluarga yang diberikan padanya dan Alin. Suami dan anak-anaknya mendukung, mungkin karena sebagai orang Minang, ia sudah terbiasa berdagang atau berbisnis. Di mata Uni, Nu Skin adalah perusahaan besar yang memiliki integritas tinggi dan sangat mendukung para mitranya. Jadi tidak ada alasan lagi bagi Uni dan Alin untuk berkata tidak.

Meski demikian, bukan berarti semua berjalan mulus. Banyak tantangan berat yang dihadapi keduanya di lapangan. Penolakan dan cemoohan dianggapnya bukan masalah. Hal yang lebih berat adalah melawan rasa jenuh di bisnis ini, sampai Uni nyaris berhenti dan ingin kembali menjalankan bisnis lamanya. Terlebih suatu ketika, 10 Brand Representativenya habis. Mereka memutuskan untuk berhenti menjalani bisnis Nu Skin karena berbagai alasan. Ada yang melanjutkan usaha suami, membuka gerai retail, pindah ke properti, membuka resort, juga sibuk sehingga tidak sempat menjalankan bisnis Nu Skin lagi.

Ketika kemudian keadaan berubah total, Uni dan Alin kembali mendapatkan dukungan dan semangat dari upline-uplinenya di luar negeri yang turun gunung untuk membantu semua grupnya di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Bersama kesulitan, Tuhan berikan kemudahan. Lewat online Uni bisa bertemu setiap malam, 7 hari dalam seminggu, dan merasakan semangat dan gelora yang ditularkan oleh para leader besar sangat



dahsyat dan berpengaruh besar pada tim. Dengan dedikasi tinggi dan fokus pada tujuan, timnya terus tumbuh dan berkembang. Mereka fokus pada satu tujuan yaitu menjadi Executive Brand Partner/Ruby.

Sebagai leader, memberi semangat dan contoh untuk diteladani terus dilakukan Uni. Inilah yang selalu ditekankan Uni pada timnya; tetapkan tujuan, ambil keputusan sekarang, dan kerjakan. Satu hal tersulit bagi Uni yaitu memberi contoh kepada timnya untuk tetap maju walaupun perlahan, karena sekali berhenti, akan turun merosot dan sulit untuk naik lagi.

Di tahun 2023, Uni dan timnya menargetkan untuk menciptakan minimal 30 Executive Brand Partner/Ruby baru. Bukan hal mudah, namun bersama timnya yang terdiri dari ibu-ibu muda, Uni terus bergerak maju tanpa boleh berhenti. Apa yang kita pikirkan, Insya Allah akan terjadi. Begitulah keyakinannya. Jadi teruslah berprasangka baik pada Sang pencipta.



New Executive Brand Director

Florencia Shella Widjaja akrab disapa dengan nama Shella. Ia adalah anak bungsu dari 3 bersaudara yang lahir dan tinggal di Surabaya. Sejak kecil orang tuanya selalu menanamkan pada diri Shella bahwa sebagai perempuan, ia harus bisa mandiri dan mencari uang sendiri.

Shella sudah diajarkan cara berdagang sejak ia masih kecil. Dari kecil-kecilan berjualan gantungan kunci saat ia SMP, hingga kemudian berjualan baju melalui online shop saat kuliah. Ketika SMA, Shella sempat menjadi model *bridal* di berbagai salon. Namun bisnis online shopnya lah yang bertahan paling lama, yaitu sekitar tujuh tahun, sebelum kemudian omset penjualannya menurun drastis.

Berawal dari menggunakan produk ageLOC TR90 beberapa tahun silam, Shella mengalami transformasi dalam hal penampilan yang membuatnya gembira. Ia kemudian menyadari ada peluang bisnis yang dinamis dan menarik yang menyertai produk inovatif ini, dan mulai berbagi mengenai pengalamannya menjalankan program ageLOC TR90 melalui media sosial.

Di awal, Shella harus menghadapi suaminya yang tidak setuju ia menjalankan bisnis *multi-level marketing*. Shella memilih untuk terus meyakinkan sang suami, Salim Matandi, bahwa ia bisa maju di bisnis ini. Di titik itu, Shella sempat mempunyai beberapa *downline*, tapi semuanya rontok satu per satu karena dirinya kurang fokus di platform ini.



Kondisi itu memberi Shella pelajaran, dan mendorongnya memutuskan untuk fokus sepenuhnya di platform Nu Skin. Keputusan itu mengantarnya meraih hasil demi hasil hingga iapun meraih peringkat Executive Brand Director. Kuncinya adalah fokus, konsisten, dan persisten dalam menjalankan bisnis Nu Skin.

Selanjutnya, Shella menargetkan untuk menjadi Team Elite di tahun 2023 ini. Ia ingin mengajak lebih banyak orang untuk meningkatkan taraf kehidupan mereka melalui produk-produk Nu Skin yang inovatif, peluang yang dinamis, serta budaya *force for good* yang dimiliki Nu Skin. Shella menyakini, jika ada kemauan, segala sesuatu pasti bisa diraih, selama kita terus bekerja keras, berkomitmen, dan fokus dalam menjalaninya.





New Executive Brand Director

Gracia adalah anak sulung dari 2 bersaudara. Lahir dan dibesarkan di kota Semarang, sejak kecil orang tuanya mengajarkan kerja keras dan kemandirian pada putrinya ini. Gracia tumbuh dengan keyakinan bahwa segala sesuatu dalam hidup dapat dicapai dengan kerja keras dan keinginan yang kuat.

Selepas SMA Gracia kuliah di Fakultas Kedokteran dan lulus sebagai dokter umum. Saat ini ia berkecimpung di manajemen sebuah rumah sakit, sekaligus sebagai ibu rumah tangga dan ibu dari 2 orang anak.

Dalam suatu kesempatan, Gracia mengenal Nu Skin. Ia melihat suplemen dan produk-produk Nu Skin memiliki kualitas yang baik

dan nyata, dan membuatnya yakin untuk mencoba menjalankan bisnisnya. Di masa-masa awal, keluarga tidak tahu Gracia berbisnis Nu Skin. Setelah mengetahui, orang tua, pasangan, dan anak-anak mendukungnya, terlebih karena ia bisa mengerjakan bisnis ini dengan waktu yang fleksibel.

Gracia menyadari ada berbagai reaksi yang akan dihadapinya. Reaksi negatif seperti penolakan dan cemoohan yang diterima disikapinya dengan santai saja. Ia memilih untuk terus menunjukkan hasil dan tidak membuang waktu dengan menanggapi hal-hal negatif tersebut.

Goal untuk membantu lebih banyak orang meningkatkan kehidupan menjadi dorongan



kuat bagi Gracia untuk terus maju bersama Nu Skin. Ia selalu menanamkan semangat dan afirmasi positif dalam dirinya sendiri saat menghadapi kendala di bisnis ini.

Bisnis *multi-level marketing* memiliki keunikan. Bukan hanya mengasah sisi bisnis, tapi juga kemanusiaan, kepedulian, serta karakter. Hal inilah yang juga menarik perhatian Gracia dan ia pun bertekad untuk bisa membantu banyak orang bersama Nu Skin.

Bagi Gracia, menjalankan bisnis Nu Skin merupakan hal yang tak terbayangkan sebelumnya. Tapi seiring berjalannya waktu, disertai niat yang baik dan didukung platform peluang bisnis yang dinamis, produk-produk inovatif, dan konsistensi, ia berhasil sampai pada pencapaian sebagai Executive Brand Director. Hal ini menjadi pembuktian bahwa peluang di Nu Skin dapat diraih, dan juga memberikan harapan bagi banyak orang untuk bisa meraih keberhasilan di dalamnya sepanjang dilakukannya dengan fokus, konsisten, tidak mudah menyerah dan kerja keras. Titik ini adalah awal untuk melangkah lebih maju dan lebih mantap bersama Nu Skin.



Team Elite dan Circle of Excellence I menjadi target yang ingin dicapai Gracia dan Agustinus Eliezer selanjutnya. Tak lupa, keduanya bertekad untuk terus berkarya bersama dengan membantu dan menginspirasi banyak orang.



New Executive Brand Director

Dibesarkan di Jakarta, Litta, anak kedua dari empat bersaudara, melihat orang tuanya sebagai *role model*. Orang tuanya yang selalu bekerja keras dan menghargai proses menginspirasi sang putri, Litta. Selepas SMA, Litta berhasil meraih gelar sarjana dari fakultas Bisnis International.

Litta yang telah dikaruniai 2 orang anak fokus sebagai ibu rumah tangga mengurus keluarga. Pertemuan Litta dengan Nu Skin berawal dari keinginannya untuk memiliki bentuk tubuh yang ideal. Bermodalkan hasil transformasi yang didapatnya dengan menjalankan program ageLOC TR90 selama 90 hari disertai pola makan sehat dan olah raga rutin, Litta mencoba untuk *sharing* ke beberapa teman. Ia ingin membantu teman-

temannya mewujudkan *goal* mereka untuk memiliki bentuk tubuh yang ideal.

Tidak direncanakan oleh Litta, ia menemukan fakta ternyata ada banyak orang yang membutuhkan program ageLOC TR90 untuk membantu mereka mendapatkan bentuk tubuh yang ideal dan sehat. Hal ini membuat Litta semakin giat dalam berbagi tentang program ini ke orang-orang di sekitarnya.

Tidak ada yang sulit dalam proses menuju keberhasilan ketika orang terdekat mendukung apa yang dilakukan. Orang tua dan suami sangat mendukung keputusan Litta untuk berbisnis Nu Skin karena melihat transformasinya melalui ageLOC TR90 yang disertai pola makan sehat dan olah

raga yang teratur. Litta sangat bersyukur, sebagai seorang ibu rumah tangga ia bisa dipercaya membantu banyak orang untuk bertransformasi.

Tak selalu direspon positif, ada kalanya Litta menghadapi cemoohan, cibiran, bahkan penolakan. Meski demikian, ia memilih untuk tidak memasukkan ke dalam hati, dan tetap fokus untuk berbagi mengenai manfaat produk-produk inovatif Nu Skin.

Bagi Litta, pencapaian sebagai *Executive Brand Director* memiliki arti yang sangat mendalam karena semakin banyak orang yang mempercayakan hidup dan transformasi mereka. Litta menyadari ia harus lebih menaikkan kapasitas diri agar tidak mengecewakan timnya dan pencapaian peringkat *Executive Brand Director* ini adalah salah satu tahapannya. Selanjutnya, Litta berharap untuk segera menjadi *Team Elite*, agar lebih banyak orang bisa terbantu dan bertransformasi melalui produk-produk inovatif dan peluang Nu Skin yang menguntungkan serta budaya yang memperkaya kehidupan.





New Executive Brand Director

Livia merupakan anak bungsu dari lima bersaudara. Ia dididik oleh orang tuanya untuk selalu disiplin dalam mengerjakan hal apapun, tidak merugikan orang lain, dan bertanggung jawab besar terhadap apa yang ia kerjakan.

Livia adalah sarjana Teknologi Pangan dari salah satu universitas terkemuka di Indonesia. Sebelum bertemu dengan Nu Skin, ia adalah seorang ibu rumah tangga yang fokus sepenuhnya mengurus keluarga. Pertemuan dengan Nu Skin menggelitik hati Livia dan membuatnya merasa harus melakukan sesuatu agar dirinya memiliki value lebih dalam hidup.

Melalui program pengelolaan berat badan ageLOC TR90, ketertarikan Livia pada Nu Skin tumbuh. Ia melihat Nu Skin memiliki produk-produk yang inovatif dan juga platform yang dinamis dan menarik untuk dijalankan, dan dari situlah awal mula Livia mencoba menjalankan bisnis ini.

Bagi Livia, momentum terbesar dalam hidupnya adalah ketika ia memutuskan untuk mentransformasi diri dengan program ageLOC TR90 disertai dengan pola makan sehat dan olahraga rutin yang ternyata memberi inspirasi kepada banyak orang untuk hidup lebih sehat dan lebih baik.

Tidak ada pertentangan dari keluarga dan kerabat, Livia didukung penuh dengan



respon yang sangat baik. Hal itu jugalah yang membuat ia yakin memulai bisnis ini hingga membuahkan hasil. Tidak hanya dari segi fisik, namun juga perubahan mental yang memberikan inspirasi bagi banyak orang melalui program ageLOC TR90 yang ia jalani.

Banyak tantangan dan rintangan yang dihadapi di awal mula Livia berada di bisnis ini. Bukan hal yang mudah, namun ia tetap teguh pada pendiriannya dan yakin bahwa Nu Skin mampu memberinya peluang bisnis yang menguntungkan. Livia menjadikan keluarga sebagai dorongan terbesar dirinya untuk terus maju di bisnis Nu Skin. Menurutnya, tidak ada yang sulit jika memiliki tujuan yang jelas, termasuk untuk mengatasi penolakan-penolakan dan berbagai respon negatif.

Tantangan terbesar justru bukan datang dari luar, melainkan dari diri sendiri yaitu pasang surut, atau *up and down*, sehingga sulit untuk menjaga konsistensi. Tapi Livia tidak menyerah, semua dijalankan dengan sabar. Setiap pembelajaran dalam prosesnya ia terima dan susun menjadi semangat baru. Dengan motto hidupnya, *never give up until we reach our goals*, Livia berharap bisa segera mewujudkan goalnya menjadi *Circle of Excellence* dengan membantu lebih banyak orang.





New Executive Brand Director

Marvin dan Lily sama-sama merupakan anak sulung dalam keluarga mereka. Keduanya tumbuh dengan didikan orang tua yang membuat mereka terbiasa bekerja keras sejak kecil, hidup hemat serta memiliki semangat juang tinggi. Marvin memiliki gelar sarjana teknik dan bekerja sebagai guru biola. Istrinya, Lily, berprofesi sebagai seorang dokter umum.

Bentuk tubuh yang kurang ideal beberapa tahun silam membawa Marvin mengenal Nu Skin melalui program pengelolaan berat badan ageLOC TR90 yang dilaksanakan beserta pola makan sehat dan olahraga yang rutin. Setelah berat badannya mulai dirasa ideal, Marvin melihat adanya peluang yang dinamis dan menarik dari bisnis Nu Skin. Ia

dan Lily tertarik karena telah membuktikan sendiri bahwa produk Nu Skin memang inovatif dan memberikan manfaat yang baik.

Produk yang berkualitas adalah kunci dari semua bisnis. Dengan pemahaman inilah Marvin dan Lily kemudian memutuskan untuk berjuang membantu menyehatkan lebih banyak orang melalui produk Nu Skin yang inovatif. Keduanya mulai fokus untuk menjalankan dan membangun bisnis Nu Skin mereka.

Keputusan Marvin dan Lily untuk berbisnis Nu Skin mendapat reaksi positif dari keluarga. Orang tua mendukung karena melihat manfaat kesehatan yang didapat oleh anak-anaknya. Saat berhadapan dengan kerabat yang menentang, Marvin tak putus

asa terus mengajak untuk mencoba. Lama kelamaan ada hasil juga karena mereka melihat produk-produk Nu Skin memberikan manfaat yang nyata.

Di awal, tantangan yang dirasa berat oleh Marvin adalah meneguhkan diri untuk siap dengan segala resiko ketika dirinya telah memutuskan untuk fokus di bisnis ini. Yang dilakukannya adalah berdoa meminta kekuatan, dan terus maju, karena yakin dengan kualitas produk-produk Nu Skin yang inovatif. Kualitas produk inilah yang membuat banyak orang akhirnya percaya dan mau mencoba serta bergabung dengannya.

Keinginan untuk membahagiakan orang tua dan keluarga adalah pendorong terbesar kami dalam melangkah di Nu Skin. Itulah yang membuat kami bertekad dan berusaha sekuat mungkin untuk bisa berhasil di bisnis ini.

Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* ini melahirkan rasa haru yang sangat dalam, karena di titik itu Marvin dan Lily membuktikan bahwa dedikasi, konsistensi dan kerja keras mereka membuahkan suatu hasil. Selanjutnya, pasangan ini mencanangkan untuk mencapai peringkat *Team Elite* dan membantu lebih banyak orang untuk mengenal Nu Skin.





New Executive Brand Director

Otniel adalah sulung dari 2 bersaudara asal Solo, Jawa Tengah. Ia menghabiskan masa kecilnya bersama kakek dan nenek. Saat usia sekolah dasar, Otniel hijrah ke Jakarta mengikuti orang tuanya yang merantau. Kedua orang tua Otniel adalah pekerja keras, dan itu membuat ia tumbuh dengan didikan untuk bisa mandiri dan bekerja keras sejak kecil.

Lulus diploma 3 di bidang Ilmu Komunikasi, Otniel berkarir sebagai sales selama 14 tahun. Ia sempat bergabung di perusahaan otomotif dan retail di Jakarta. Disibukkan dengan rutinitas kantor, ia merasa penting untuk tetap bisa mengelola berat badan idealnya. Saat itu ia diperkenalkan dengan ageLOC TR90 yang menjadi awal dirinya mengenal

Nu Skin. Transformasi yang mengubah bentuk badannya membuat Otniel juga merasa kembali sehat dan bugar. Iapun mulai cerita ke mama dan saudaranya, lalu berlanjut ke teman-teman dekat dan rekan-rekan kantornya.

Tidak mulus di awalnya. Penolakan pertama datang dari mamanya yang bilang mengapa harus menjalankan bisnis Nu Skin, padahal pekerjaan Otniel saat itu sudah bagus. Ketika itu, Otniel menjelaskan kalau ia bisa mewujudkan apa yang diinginkannya di Nu Skin, mengapa harus tidak dijalani? Setahun pertama orang tuanya masih tetap menolak dan tidak mendukung, namun rasa percaya orang tua Otniel mulai tumbuh setelah membuktikan sendiri

bahwa suplemen Nu Skin dapat mendukung kesehatan mereka. Tak hanya itu, trip pertama yang berhasil diraih Otniel serta penghasilan yang didapatnya di Nu Skin akhirnya membuka mata orang tuanya, hingga akhirnya mendukung 100%.

Produk-produk yang inovatif, hasil yang didapat serta lingkungan yang mendukung membuat Otniel yakin Nu Skinlah yang ia cari. Ketika baru memulai, tantangan terberat yang dirasanya adalah penyesuaian diri, dan juga penyesuaian produk. Terbiasa menjual mobil dan jam mewah, sekarang ia harus berbicara tentang produk kecantikan dan suplemen kesehatan. Tapi tak butuh waktu lama, Otniel berhasil membuat dirinya fokus dengan keinginannya untuk maju dalam bisnis Nu Skin sehingga ia tak pernah merasa terganggu dengan omongan-omongan negatif.

Memiliki penyesalan karena kehilangan Papa di saat ia belum bisa membahagiakan beliau, Otniel bertekad untuk terus maju dan berhasil di Nu Skin. Dorongan terbesar salah satunya dari sang mama yang sekarang tinggal sendiri, dan juga papa mertua yang juga tinggal sendiri. Ia sadar dirinya sedang berlomba dengan penuaan orang tuanya untuk dapat membahagiakan mereka.



Keluarga, terlebih ketiga anak dan sang mama, membuat Otniel membulatkan tekad untuk dapat membuat mereka bahagia. Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* ini menjadi *check point* pencapaian Otniel bersama sang Istri, Mega Mariana, untuk semakin dekat dengan apa yang menjadi *goal*nya dan yang paling penting, agar dapat meningkatkan kehidupan orang-orang di sekitar mereka melalui peluang bisnis yang menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan

Otniel dan Mega tidak akan berhenti karena tujuan selanjutnya sudah menanti. Pasangan ini mengungkapkan *goal* mereka untuk menjadi *Team Elite* dan mencetak banyak *Executive Brand Partner* baru di jaringannya pada tahun 2023 ini. Semoga segera terwujud!





New Executive Brand Director

Lahir dan dibesarkan di ujung timur pulau Jawa, Banyuwangi, Meiliya Siswati adalah anak ke-3 dari 4 bersaudara. Meiliya menapaki jenjang pendidikan hingga berhasil lulus sekolah kedokteran di salah satu universitas di Surabaya. Tak berhenti di situ, ia terbang ke Korea dan Jepang untuk mengambil beberapa spesialisasi di bidang yang diminatinya.

Sempat bekerja di beberapa rumah sakit di Surabaya, ibu dari 3 orang anak ini juga memiliki klinik kecantikan dan usaha di bidang otomotif. Pertemuannya dengan Nu Skin berawal dari program ageLOC TR90 beberapa tahun silam. Setelah melahirkan anak kedua, Meiliya merasa berat badannya saat itu tidak ideal dan perlu produk yang

dapat mengelola berat badannya hingga akhirnya setelah melahirkan anak ketiga ia memutuskan untuk mencoba produk *weight management* ageLOC TR90 dari Nu Skin. Hasilnya sangat menggembirakan, dan Meiliya dapat mengelola berat badan idealnya

Di suatu kesempatan, Meiliya memutuskan untuk membantu lebih banyak orang yang berjuang seperti dirinya, baik dalam hal kesehatan maupun penampilan. Banyak lika-liku yang terjadi paska Meiliya memutuskan untuk menjalankan bisnis Nu Skin. Yang terdekat, tantangan datang dari Papa, Mama dan suaminya. Tetapi setelah ia membuktikan bahwa Nu Skin memiliki peluang bisnis yang

menguntungkan dan produk-produk yang inovatif, perlahan kedua orang tuanya percaya bahwa bisnis ini bisa dijalankan. Tak hanya itu, di awal, banyak sekali hal yang membuat sang suami, Iwan, kesal karena Meiliya memilih bisnis *multi-level marketing*. Tetapi sekarang, Meiliya sudah mendapatkan dukungan penuh dari suaminya.

Penolakan juga datang dari teman-teman yang sebelumnya dekat dan sudah berteman lama. Beberapa diantaranya sampai memblokirnya di Instagram, bahkan menolak bertemu. Sempat baper, namun pikirnya, *ia tidak merugikan siapapun, mengapa harus berhenti?* Meiliya kemudian meneguhkan diri, dan bertekad terus maju sesuai dengan misi Nu Skin yaitu untuk meningkatkan kehidupan orang-orang melalui peluang bisnis yang menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan.



Menghadapi orang-orang yang kontra, ia memilih tidak membalas dan bersikap tetap baik apa adanya seperti dahulu. Meiliya fokus untuk menunjukkan hasil dari apa yang dikerjakannya. Ia mencetak banyak *leader* di bawahnya, dan banyak orang telah merasakan manfaat dari produk Nu Skin. Dengan hasil itu, ia yakin bahwa bisnis ini *proven*.

Suami dan anak-anak menjadi alasan dan pendorong bagi Meiliya. Mereka menjadikannya kuat dan selalu ingin maju. Di mata Meiliya, pencapaian sebagai *Executive Brand Director* ini memiliki arti kebersamaan dengan tim, di mana mereka bisa saling mendukung dan melahirkan lebih banyak *leader* baru. *Now, the next chapter of Meiliya's story will be about achieving the Team Elite Platinum.*



New Executive Brand Director

Meilyana, atau akrab disapa dengan Nana, adalah anak ketiga dari empat bersaudara. Berasal dari Medan, Nana dibesarkan di tengah keluarga yang berbisnis kecantikan, yaitu salon bridal. Pengalaman dan keseharian semasa kecilnya diisi dengan melihat pengantin wanita bergaun putih indah dengan riasan wajah dan tatanan rambut yang cantik.

Ibunda Nana selalu menanamkan pada anak-anaknya bahwa wanita harus kuat, mandiri, serta tidak bergantung kepada orang lain, sekalipun pada pasangannya sendiri. Nana dididik menjadi pribadi yang disiplin, berkeinginan kuat, konsisten dalam mencapai apapun yang diinginkan, dan menjadi wanita yang bisa menjaga

penampilan serta membawa diri dengan baik di masyarakat.

Selepas SMA, Nana menjalani profesi sebagai *Make-Up Artist*. Ia memiliki *beauty lounge* sendiri dan mengajar merias wajah dan menata rambut bagi para wanita. Di suatu kesempatan, Nana mengenal Nu Skin melalui produk *weight management ageLOC TR90*.

Dengan keinginan untuk memiliki berat badan ideal, Nana menjalani program *ageLOC TR90* selama 90 hari. Manfaat yang didapat dari program *ageLOC TR90* yang disertai dengan pola makan sehat dan olahraga yang rutin cukup signifikan sehingga Nana melihat perubahan pada dirinya. Hal itu membuatnya yakin untuk menjalankan bisnis Nu Skin.

Keluarga memberikan reaksi positif dan mendukung keputusan yang diambil Nana. Meski demikian, tak selamanya mulus, ada kalanya ia mendapatkan tantangan maupun reaksi negatif seperti cemoohan, cibiran maupun penolakan dari orang lain. Menghadapi hal itu, Nana memilih untuk tidak mempedulikan dan fokus pada tujuan-tujuan yang dimilikinya.

Bersyukur Nana merasa tidak ada hal sulit yang dihadapi karena ia benar-benar yakin dengan keputusan yang diambilnya, yaitu fokus menjalankan bisnis Nu Skin. Ia juga dapat membantu banyak orang melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis menguntungkan yang diberikan Nu Skin serta budaya yang memperkaya kehidupan. Langkah demi langkah yang diambil Nana membuatnya menjadi seseorang yang lebih baik dari sebelumnya, hingga ia dapat meraih pencapaian sebagai *Executive Brand Director*.

Nana meyakini bahwa manusia mati hanya sekali. *You Die Once*. Karenanya, jadilah versi terbaik dari hidup kita, karena kitalah pemeran utamanya. Jadilah seorang kapten dalam cerita kehidupan kita sendiri dan jangan biarkan siapapun menyietir kehidupan kita.





New Executive Brand Director

Mellisa adalah anak bungsu dari 3 bersaudara. Menghabiskan masa kecil di kota Malang, ia dididik orang tuanya untuk menjadi pribadi yang ulet, rajin dan tidak mudah menyerah. Tekad orang tuanya untuk memberi pendidikan yang baik bagi anak-anaknya agar kelak mudah mendapatkan pekerjaan dan memiliki penghasilan yang layak mengantar Mellisa menjadi sarjana di bidang arsitektur.

Setelah lulus kuliah, Mellisa sempat bekerja di bidang perhotelan sebelum ia menikah dan menjadi ibu rumah tangga dengan 1 orang anak. Suatu ketika, di saat ia mulai merasa tidak nyaman dengan bentuk tubuhnya, Mellisa diperkenalkan seorang teman pada produk Nu Skin yang inovatif yaitu ageLOC TR90.

Dorongan untuk mendapatkan penghasilan tambahan bagi keluarga membuat Mellisa tertarik menjalankan bisnis Nu Skin. Keluarga awalnya bereaksi biasa saja terhadap keputusan Mellisa. Namun ketika semakin hari aktivitasnya bertambah dan ia harus aktif bertemu banyak orang, timbul pro kontra dari sang suami, David Suswanto, dan mertuanya. Mellisa memilih untuk meyakinkan keluarganya tersebut dengan hasil yang diperolehnya di bisnis ini dan dapat membantu tidak hanya mendapatkan penghasilan tambahan tapi juga dari segi pengembangan diri

Dari banyak hal yang dihadapinya dalam membangun bisnis Nu Skin, tantangan yang paling berat bagi Mellisa adalah manajemen

waktu dan meyakinkan keluarga bahwa dirinya memiliki potensi di bisnis ini. Respon negatif berupa penolakan, cibiran hingga cemoohan dari orang-orang tidak membuat Mellisa menyurutkan tekadnya. Ia meyakini dalam hidup pasti selalu ada dua sisi, karenanya ia memilih mengambil sisi positifnya saja dan fokus pada tujuan.

Momentum yang menjadi *kick-off point* Mellisa hingga berhasil menjadi *Executive Brand Director* terjadi ketika ia berhasil mencapai satu demi satu *goal* yang dimilikinya. Meski mengontrol emosi merupakan hal tersulit bagi Mellisa, namun ia selalu berusaha untuk tidak menyerah dan tetap berpikiran positif ketika menemui kendala.

Bagi Mellisa, pencapaian sebagai *Executive Brand Director* ini merupakan sebuah apresiasi karena telah membantu banyak orang dan menjadi pembuktian bahwa seorang ibu rumah tangga juga bisa berdaya. Mellisa menetapkan target selanjutnya adalah membantu lebih banyak orang, dan bisa segera mencapai *goal-goal* dalam hidupnya.





New Executive Brand Director

Novie dan Daru, demikian pasangan Novie Andrianie dan Darul Fatah biasa disapa, dibesarkan dalam keluarga yang sejak kecil mendidik anak-anaknya untuk mandiri, pantang menyerah dan selalu berbuat baik. Daru, anak ketiga dari 6 bersaudara, dan Novie, anak kedua dari 4 bersaudara, mengenyam pendidikan hingga sekolah menengah atas.

Selepas SMA, keduanya segera bekerja agar dapat membantu orang tua. Daru menjalani profesi sebagai *Personal Trainer*, sedangkan Novie menjadi pebisnis properti. Dalam satu kesempatan, Novie mengikuti program *ageLOC TR90* yang membantunya mendapatkan bentuk tubuh ideal. Dari

sanalah Novie kemudian mengetahui bisnis Nu Skin dan peluang yang ada.

Tidak hanya mengubah penampilan, kehidupan Daru dan Novie pun turut meningkat dengan dukungan produk-produk inovatif, peluang bisnis yang dinamis serta budaya Nu Skin yang senantiasa mendorong orang untuk membantu sesama. Penghasilan tambahan yang didapat membuat keduanya yakin untuk terus maju dan berhasil di Nu Skin.

Sejak awal, keluarga sangat mendukung dan percaya bahwa Daru dan Novie akan meraih keberhasilan di Nu Skin. Orang tua bersyukur

Daru dan Novie bertemu dengan Nu Skin karena mereka melihat perubahan dalam hidup anak-anaknya tersebut.

Novie berbagi bahwa tantangan yang paling berat adalah melawan ego diri sendiri. Ketika mendapatkan penolakan, ia dan Daru selalu berusaha tersenyum dan berpikir positif, mengatakan "Semua ini hanya, tertunda, suatu saat mereka semua akan ambil keputusan." Keduanya saling bekerja sama dengan tim dan kompak, karena tahu keberhasilan tim jauh lebih penting. Masih tentang tim, Daru mengakui titik tersulit yang dirasanya di bisnis ini adalah ketika membangun sebuah tim namun tidak sesuai apa yang diharapkan.

Dorongan terbesar bagi Daru dan Novie untuk terus maju di Nu Skin adalah orang tua yang semakin hari semakin menua.



Keduanya selalu fokus pada goal mereka dan menanamkan mindset *Believe 100%* kepada seluruh *downline* dan sistem untuk mencapai peringkat demi peringkat di Nu Skin. Pencapaian *Executive Brand Director* ini sangat berarti bagi Daru dan Novie karena merupakan kebanggaan untuk orang tua. Keberhasilan mereka memberikan harapan pada tim bahwa siapapun yang memiliki kesamaan minat dan tujuan, dengan latar belakang apapun, bisa berhasil di Nu Skin selama mereka terus bekerja keras, berkomitmen, dan fokus dalam menjalankan bisnis Nu Skin.

Target selanjutnya yang ingin diraih oleh Daru dan Novie adalah menjadi *Team Elite* dan menciptakan banyak kisah-kisah keberhasilan untuk Nu Skin Indonesia.





New Executive Brand Director

Alinie adalah anak pertama dari 3 bersaudara dan merupakan anak perempuan satu-satunya dalam keluarga. Ia menghabiskan masa kecil di Probolinggo bersama orang tuanya yang bekerja di kota tersebut. Menyadari bahwa hidup di kota kecil memiliki kelebihan karena orang gampang mengenali seseorang yang menonjol, entah itu dalam prestasi atau melakukan keburukan, Alinie memilih untuk senantiasa berprestasi demi membanggakan orang tuanya.

Berkuliah di salah satu universitas negeri di Surabaya, Alinie memegang gelar sarjana Ilmu Komunikasi. Setelah lulus, ia sempat bekerja sebagai *branch manager* di salah satu bank BUMN selama 12 tahun. Alinie mengenal

Nu Skin melalui produk-produknya yang inovatif dan memberikan hasil yang baik pada kesehatan dan penampilannya. Hal ini membantunya menumbuhkan bisnis Nu Skin yang dijalaninya karena orang lain menjadi percaya untuk juga menggunakan produk-produk tersebut. Sekian waktu berselang, Alinie kemudian memutuskan untuk fokus menjalankan bisnis Nu Skin.

Langkah Alinie untuk fokus di Nu Skin mendapat dukungan penuh dari orang tuanya, terutama karena mereka melihat potensi Alinie untuk bisa bekerja sambil menemani anak. Tak menyalahi dukungan orang tuanya, Alinie bekerja keras dan menciptakan hasil dari Nu Skin untuk membuktikan apa yang telah diputuskannya.



Tak sedikitpun ada rasa menyesal dalam dirinya telah mengambil keputusan untuk fokus di bisnis ini.

Pribadi Alinie yang kuat dan berorientasi pada prestasi sangat membantunya dalam menyikapi penolakan maupun reaksi yang tak diharapkan dari lingkungan. Ia bukan orang yang terbiasa mendengarkan hal negatif. Malah sebaliknya, ia tetap berpikir positif dan terus semangat untuk menciptakan hasil demi hasil. Alinie terus memanfaatkan peluncuran produk-produk baru yang inovatif dari Nu Skin sebagai *kick-off point* yang membantu bisnisnya semakin berkembang hingga berhasil menjadi *Executive Brand Director*.

Keinginan memiliki waktu untuk selalu bersama dengan anak menjadi dorongan terbesar Alinie bergabung dengan Nu Skin, yang memiliki bisnis dengan jadwal yang fleksibel. Waktu pulalah yang menjadi titik tersulitnya dalam menjalankan bisnis. Ia sadar harus lebih memperbaiki manajemen waktunya hari demi hari agar semakin optimal. Alinie menjadikan *why*-nya –alasan terbesarnya menjalankan bisnis Nu Skin– untuk membuatnya tetap semangat dan berpikir positif saat menghadapi kendala dalam bisnis ini. Dengan itu, semangatnya akan terus menyala.

Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* ini memiliki arti penting, karena keberhasilan ini memberi harapan bagi tim Alinie untuk juga mewujudkan *goal* mereka di Nu Skin. Alinie tidak berpuas diri dan membulatkan tekad untuk segera mencapai *Team Elite Platinum 4 Star* dan menciptakan lebih banyak kisah keberhasilan di negeri ini dengan meningkatkan kehidupan orang-orang melalui peluang bisnis yang menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan.



New Executive Brand Director

Produk-produk Nu Skin yang inovatif dan berkualitas membantu mendorong orang untuk menjadi 'Nu-preneur'. Semangat untuk para Nu-preneur di seluruh Indonesia, we are on the right platform. Bangga menjadi bagian dari keluarga besar Nu Skin Indonesia. Demikian Ratih Lilyana Putri mengapresiasi peluang bisnis yang dinamis dan produk-produk inovatif Nu Skin.

Putri, demikian nama panggilannya, adalah sulung dari 3 bersaudara. Ia menghabiskan masa kecilnya di Bandung. Putri terbiasa mandiri sejak usia belia karena didikan orang tuanya. Ia meraih gelar sarjana Akuntansi dari sebuah perguruan tinggi negeri di Bandung.

Dengan latar belakang pendidikan di bidang Accounting, Putri bekerja sebagai Internal auditor serta menjalankan beberapa bisnis konvensional. Keinginan untuk mengelola berat badan agar menjadi ideal mempertemukan Putri dengan Nu Skin. Ia mengikuti program weight management ageLOC TR90 selama sembilan puluh hari. Putri sempat kaget dengan transformasi dirinya selepas ia menerapkan perubahan gaya hidup seperti pola makan yang sehat dan olahraga yang rutin melalui program ageLOC TR90.

Bukan hal mudah, Putri kerap menghadapi berbagai reaksi negatif ketika berusaha memperkenalkan Nu Skin. Cibiran maupun cemoohan diterimanya, namun tantangan



terberat bagi Putri adalah menghadapi penolakan. Seiring waktu, Putri berproses untuk bisa menyikapi penolakan dengan sikap yang positif. Ia menguatkan diri dengan kata-kata optimis, dan tetap menjalani hubungan baik sehingga suatu saat mereka akan berbalik arah untuk menerima.

Putri menetapkan goal-goal yang ingin dicapainya di bisnis ini dan memutuskan untuk fokus pada hasil. Untuk mewujudkannya, ia melakukan komunikasi yang baik dengan timnya serta menduplikasi upline. Ia menjadikan anak-anak serta keinginannya untuk bisa memperoleh pendapatan tambahan sebagai dorongan terbesar bagi dirinya untuk terus maju dan tidak menyerah.

Pencapaian sebagai Executive Brand Director ini memiliki arti yang sangat besar dan merupakan suatu kebanggaan bagi Putri. Ia bertekad, *next destination is Circle of Excellence II*!



New Executive Brand Director

Pasangan Richard dan Olivia tumbuh di keluarga dengan didikan pantang menyerah. Olivia lahir dan dibesarkan di Palu, Sulawesi Tengah. Ayahnya adalah seorang pengusaha kopra. Olivia memiliki gelar sarjana Hukum dan sempat berbisnis online shop serta menjadi ibu rumah tangga di awal masa pernikahan. Richard lahir di Surabaya dan tumbuh besar di kota Kediri. Ayahnya adalah distributor perusahaan farmasi nasional yang selalu berprestasi di perusahaannya. Hal ini membuat Richard termotivasi untuk juga berprestasi seperti sang ayah, dan bisa sukses melalui jerih payahnya sendiri.

Sebagai sarjana di bidang Ekonomi Bisnis, Richard turut menjalankan bisnis keluarga

di bidang distribusi farmasi. Ketika mempersiapkan pernikahan dan berencana untuk melangsungkan foto pre-wedding, Richard berkeinginan untuk membuat tubuhnya lebih ramping dan ideal. Saat itulah ia mengenal Nu Skin dan produk ageLOC TR90. Tak hanya itu, uplinenya kemudian menceritakan peluang bisnis yang menguntungkan di balik produk tersebut. Ketika menghadiri convention di Singapura, Richard melihat Nu Skin merupakan peluang bisnis yang menarik dan perusahaan yang bonafid dan besar sehingga ia pun yakin.

Saat awal menjalankan bisnis Nu Skin, kedua orang tuanya meminta Richard hanya menjadikan Nu Skin sebagai bisnis sampingan dan tidak menjadikannya sebagai



fokus yang utama. Bahkan, orang tua Richard marah besar ketika Richard dan Olivia lebih serius dan fokus dengan bisnis Nu Skin karena mereka menginginkan anaknya menjadi penerus perusahaan keluarga. Richard meyakinkan orang tuanya tentang keputusan untuk fokus di bisnis Nu Skin dengan meminta diberikan kesempatan. Perkataan dan komitmen tersebut mendorong Richard all out menjalankan bisnis Nu Skin, dan bertekad akan membanggakan keluarga dan mengajak kedua orang tuanya untuk memiliki fleksibilitas waktu dan berkeliling dunia.

Tak ada yang disesali Richard dengan memilih untuk fokus menjalankan bisnis Nu Skin, kendati sempat muncul keraguan, termasuk ketika harus bergelut dengan emosi diri sendiri. Di awal menjalankan bisnis Nu Skin, Olivia dan dirinya sering

bertengkar karena emosi dan ekspektasi yang terlalu tinggi terhadap pasangan. Namun arahan *working upline* berhasil membantu Richard dan Olivia mengatasi hal tersebut. Dengan goal yang jelas, kerja keras, komitmen penuh dan fokus pada hasil, pasangan ini mantap mewujudkan tujuan-tujuan dalam hidupnya melalui Nu Skin.

Bagi Richard dan Olivia, pencapaian sebagai Executive Brand Director ini memiliki arti penting karena memberikan harapan besar bagi timnya untuk juga meraih sukses. Tentu, dengan kemauan yang kuat, kerja keras dan pantang menyerah. Target selanjutnya telah dituliskan oleh Richard dan Olivia, keduanya berharap untuk meraih Team Elite Platinum dan meningkatkan kehidupan orang-orang melalui peluang bisnis yang menguntungkan, produk-produk yang inovatif, serta budaya yang memperkaya kehidupan.





New Executive Brand Director

Selalu berbuat baik kepada semua orang. Ajaran kebaikan dari sang ibu itu menjadi fokus Sabrina, sampai hari ini. Sabrina adalah anak bungsu dari 2 bersaudara. Ia lahir dan dibesarkan di Surabaya oleh orang tuanya yang pekerja keras. Selepas SMA ia kuliah di Fakultas Kedokteran dan menyelesaikan *internshipnya* hingga meraih gelar profesi dokter umum.

Di suatu kesempatan, Sabrina yang ingin memiliki bentuk tubuh yang menurutnya ideal diperkenalkan pada produk *ageLOC TR90*. Berawal dari keinginannya untuk bisa mengelola berat badan, melalui program *ageLOC TR90* yang dijalankan bersama pola makan yang sehat dan olahraga yang rutin, Sabrina juga mendapatkan manfaat

kesehatan yang dirasakannya. Banyak teman dan kerabat kemudian tertarik untuk mengikuti jejak Sabrina. Mereka ingin memiliki bentuk tubuh yang ideal. Dari sana, ia yakin dengan misi Nu Skin yaitu menjadi kekuatan pendorong kebaikan di seluruh dunia dengan memberdayakan orang-orang untuk meningkatkan kehidupan melalui produk-produk yang inovatif, peluang bisnis yang menguntungkan dan budaya yang memperkaya kehidupan.

Keputusan Sabrina untuk menjalankan bisnis Nu Skin didukung oleh keluarga. Mereka senang karena melihat Sabrina tampak semakin sehat dan menjadi percaya diri dengan penampilannya. Sebelumnya, ia adalah sosok yang kurang percaya diri. Kini,

dengan produk-produk suplemen Nu Skin yang inovatif, Sabrina bisa membantu menjaga kesehatan banyak orang dengan produk-produk Nu Skin yang inovatif. Jika dihadapkan pada orang-orang yang bereaksi negatif, baik itu cemoohan, penolakan maupun cibiran, Sabrina memilih untuk mengabaikannya. Ia terus fokus pada tujuannya, yaitu mengajak banyak orang untuk hidup lebih sehat.

Keluarga menjadi dorongan terbesar bagi Sabrina untuk terus berjuang membangun bisnis Nu Skinnya. Wanita cantik ini sangat ingin membahagiakan orang tuanya dengan memberi mereka kehidupan yang baik. Ia berupaya keras untuk dapat mewujudkannya, dengan banyak beribadah dan fokus pada tujuan.



Sabrina berterima kasih dan mengapresiasi Nu Skin yang telah menyediakan bisnis yang menarik dan dinamis. Menurutnya, tidak sulit untuk membuat orang merasakan hasil setelah menggunakan produk-produk Nu Skin yang inovatif. Ia pun percaya diri dalam menawarkan Nu Skin kepada masyarakat karena produk-produknya yang inovatif telah melalui tahap riset yang panjang dari ilmuwan Nu Skin.

Membantu lebih banyak orang untuk menjaga kesehatan serta mengembangkan bisnisnya di Nu Skin. Inilah goal Sabrina selanjutnya.



New Executive Brand Director

Susi Sitompul, demikian wanita cantik ini disapa, adalah ibu rumah tangga dengan 3 orang putra. Sulung dari 3 bersaudara ini menghabiskan masa kecil di Cilacap, sebuah kota sederhana yang relatif tenang. Selepas SMA, Susi berkuliah dan meraih gelar sarjananya di Jogja.

Langsung menikah dengan Ir. Ivan Jefri Pardede setelah lulus kuliah, Susi memilih untuk menjadi ibu rumah tangga dan tidak bekerja. Ia memilih berbisnis menjual baju dan kue dari rumah, serta membuka *franchise* sebagai pekerjaannya. Aktivitas ini dilakukan Susi sebelum ia mengenal Nu Skin, hingga suatu ketika ia diperkenalkan kepada Nu Skin melalui produk *ageLOC Galvanic Spa*. Perawatan teratur dengan *beauty device* ini

membantunya memiliki kulit wajah yang terlihat lebih segar.

Pengalaman Susi dengan *ageLOC Galvanic Spa* membuatnya berpikir produk tersebut sangat inovatif. Ia yakin banyak orang membutuhkan produk tersebut. Itulah yang membuat Susi mantap untuk menjalankan bisnis Nu Skin.

Anak-anak yang masih kecil ketika Susi mengawali bisnis Nu Skin membuat suaminya sempat tidak mengizinkan. Ia khawatir keluarga akan terbengkalai. Namun Susi tetap menomorsatukan keluarga sambil fokus untuk memperlihatkan hasil dari produk dan juga bisnis Nu Skin kepada Ivan, suaminya. Seiring waktu, sang suami pun mengizinkan dan mendukung.



Sadari awal, Susi meyakini bahwa dengan menggunakan produk dengan baik dan banyak belajar, ia bisa paham akan bisnis Nu Skin. Bersyukur dipertemukan dengan Nu Skin, tantangan berat yang dirasa Susi adalah soal waktu sehingga ia menetapkan skala prioritas. Meski tak selalu mulus dan kerap menerima reaksi negatif, Susi menyikapi penolakan dengan menganggapnya sebagai *closing* yang tertunda. Menurutnya, produk-produk Nu Skin bermanfaat bagi semua orang, karenanya ia yakin, pada saatnya membutuhkan nanti, orang-orang yang menolak tersebut akan menghubunginya.

Langkah Susi Sitompul menapaki peringkat demi peringkat dan berhasil menjadi *Executive Brand Director* berkat dedikasi, komitmen dan kerja kerasnya dalam menjalankan bisnis ini, dilatari keinginan kuatnya agar di masa pensiun ia mempunyai bisnis untuk kegiatan dan penghasilan tambahan. Susi melakukannya dengan membentuk tim dan membangunnya hingga organisasinya berkembang.

Titik tersulit adalah membagi waktu dan menjaga *spirit* untuk agar terus menyala. Susi menjaga semangat agar pantang menyerah, tetap fokus dan berpikir positif saat menghadapi kendala di bisnis ini dengan mengingat *why-nya*. Alasan itulah yang membuatnya selalu bangkit kembali.

Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* merupakan jembatan dan batu loncatan menuju keberhasilan selanjutnya. Tujuan dan target Susi berikutnya adalah membimbing tim menjadi lebih baik sehingga satu persatu timnya akan menjadi seorang *Executive Brand Director*. Tidak ada kata terlambat untuk sukses. Setiap orang mempunyai waktunya masing-masing, asal ia tekun berusaha dan mempunyai niat yang baik.



New Executive Brand Director

Tenobella Anggraini Indrawan atau akrab dipanggil Bella, menghabiskan masa kecilnya di kota Malang, Jawa Timur. Sejak usia remaja Bella sudah terbiasa hidup mandiri dan jauh dari orang tua. Saat SMA ia tinggal sendiri karena orang tuanya menetap di Kalimantan.

Selepas SMA, Bella kuliah di Fakultas Kedokteran dan berhasil meraih gelar dokter. Di usia yang masih sangat muda, Bella mulai menjalani profesi sebagai dokter umum. Ia menjalani hari-hari pengabdian sebagai dokter, termasuk memenuhi tugas untuk jaga malam di rumah sakit.

Suatu saat Bella diperkenalkan pada Nu Skin melalui produk-produknya yang inovatif.

Kisah keberhasilan sang upline sangat menginspirasi. Meski sempat ragu, ia akhirnya membuka diri untuk mencoba membangun bisnis di Nu Skin. Keyakinannya ini tertanam semakin kuat karena setelah dijalani, Bella menemukan bahwa peluang bisnis Nu Skin sangat dinamis dan menguntungkan.

Keputusan Bella ini ditentang oleh orang tua pada awalnya. Orang tuanya tidak menyetujui pilihannya untuk berbisnis, namun Bella memilih untuk meyakinkan mereka dengan cara memberikan hasil yang nyata. Terlebih, Bella memiliki pertimbangan tersendiri karena sebagai wanita, ia bisa bekerja di rumah.

Langkah Bella tak surut. Tidak pernah sedikitpun ia menyesali keputusannya untuk memilih Nu Skin. Berbagai reaksi diterimanya mulai dari lingkungan terdekat hingga dari orang-orang di sekitarnya. Diantaranya berupa reaksi negatif seperti penolakan, cemoohan, dan juga cibiran. Menghadapi semua itu, Bella tak goyah. Ia berpendirian untuk fokus saja mengupayakan apa yang harus ia lakukan dan tidak pernah mengurus komentar orang lain.

Bella menemukan momentum yang menjadi titik awal bertumbuhnya bisnis Nu Skin yang ia jalani ketika mendapatkan hasil yang baik dari program pengelolaan berat badan yang diikutinya. Hal ini berpengaruh positif terhadap kepercayaan dirinya dan juga keyakinan orang-orang yang diajaknya untuk bergabung. Tekad dan keinginan kuat untuk mewujudkan kehidupan keluarga yang lebih baik menjadi dorongan besar bagi dirinya untuk selalu semangat dan pantang menyerah. Ia yakin bersama Nu Skin ia bisa memiliki kehidupan yang lebih baik jika mengerjakan bisnisnya dengan benar, tekun, komitmen dan fokus.

Bella memandang pencapaian Executive Brand Director ini sebagai awal yang baru untuk bertumbuh lebih besar di bisnis ini. Ia telah menetapkan goal selanjutnya yang akan ia capai, yaitu berhasil di bisnis Nu Skin serta menjadi Team Elite dan Circle of Excellence I.





New Executive Brand Director

Sapa mengira babak baru dalam kehidupan pasangan Tika dan Yudha berawal dari sebuah produk *weight management*? Karena alasan yang berbeda, di waktu yang berbeda pula, keduanya menggunakan produk ageLOC TR90 dari Nu Skin. Tika yang ingin mendapatkan kembali berat badan idealnya setelah melahirkan anak keduanya memutuskan untuk mengikuti program ageLOC TR90 selama 90 hari. Perubahannya yang terlihat nyata berkat menjalani program ageLOC TR90 yang disertai dengan pola makan sehat dan olahraga rutin, membuat banyak orang terinspirasi. Yudha menjalankan program ageLOC TR90 karena dipaksa oleh sang istri yang *concern* akan kesehatan suaminya. Transformasi yang dialami Yudha dengan

mengonsumsi ageLOC TR90, olahraga teratur serta menerapkan gaya hidup sehat juga menginspirasi banyak orang.

Tika dan Yudha sama-sama merupakan anak sulung dari tiga bersaudara. Tika tumbuh dengan didikan orang tuanya akan kebebasan yang bertanggung jawab dalam segala hal yang dilakukannya. Sedangkan Yudha berasal dari keluarga yang sangat *concern* pada pendidikan, dan mengantarnya menempuh pendidikan S1 Teknik Informatika dari perguruan tinggi bergengsi di Bandung serta meraih gelar *Master of Business Administration* dari universitas di luar negeri.

Setelah lulus kuliah, Tika yang merupakan sarjana Agronomi membuka usaha

persewaan mainan dan peralatan bayi miliknya sendiri. Sedangkan Yudha berkarir sebagai eksekutif di bidang perbankan. Setelah berhasil meraih kembali tubuh idealnya melalui program ageLOC TR90 yang disertai dengan pola makan sehat dan olahraga rutin, Tika mulai menjalankan bisnis Nu Skin dengan harapan bisa mendapat penghasilan tambahan. Bermodalkan *believe* dan *massive action* hingga mendapatkan hasil yang nyata, ia meyakinkan sang suami, Yudha, untuk ikut fokus di bisnis Nu Skin.

Dengan kolaborasi keduanya, bisnis Nu Skin yang dijalankan Tika dan Yudha semakin berkembang. Tika memilih untuk fokus menjalankan Nu Skin ketika ia menyadari bahwa kepercayaannya pada diri sendiri sangat berpengaruh pada bisnis ini.

Menurut Tika, tidak ada penolakan atau cibiran berarti yang mereka rasakan, karena ia dan Yudha menjalankan bisnis ini dengan keinginan untuk membantu sesama. Jadi



penolakan yang datang dipandang sebagai sebuah keberhasilan yang tertunda.

Orang tua Tika mendukung penuh setiap langkah anak-anaknya, termasuk dalam hal bisnis Nu Skin. Adik-adik Tika bahkan turut serta dalam menjalankan program ageLOC TR90. Sedikit berbeda, orang tua Yudha cenderung skeptis karena memiliki pengalaman dengan platform multi-level marketing lain. Meski demikian, Tika dan Yudha tetap menjadikan orang tua serta kedua anak mereka sebagai dorongan terbesar untuk terus maju di Nu Skin.

Pencapaian sebagai *Executive Brand Director* adalah awal perjalanan baru Tika dan Yudha dalam memegang amanah yang lebih tinggi, yaitu membantu timnya untuk mencapai *goal-goal* mereka. Keduanya berharap untuk segera menjadi *Team Elite*, agar lebih banyak lagi orang yang terbantu dan bertransformasi melalui produk-produk inovatif dan peluang bisnis Nu Skin yang menguntungkan, serta budaya yang memperkaya kehidupan.



New Executive Brand Director

Vinda, sulung dari 2 bersaudara, berasal dari kota Bandung. Ia dibesarkan dalam keluarga yang tidak menuntutnya untuk bekerja keras. Memiliki gelar sarjana Akuntansi, namun setelah menikah dan dikaruniai dua putri yang cantik, Vinda memilih untuk fokus sebagai ibu rumah tangga mengurus keluarga.

Perkenalan Vinda dengan Nu Skin berawal dari ketertarikannya melihat postingan tentang program *weight management* ageLOC TR90 yang dijalankan *uplinenya*. Melihat hasil yang didapat sang *upline* dan didorong keinginan untuk memiliki badan yang ideal setelah melahirkan 2 anak, Vinda memutuskan untuk mengikuti program ageLOC TR90.

Sang suami awalnya tidak yakin dengan program yang dijalankan Vinda. Terlebih, harga produknya yang relatif mahal dan membuatnya terkejut. Meski demikian, Vinda tak mundur. Tentu bukan hal mudah untuk mendapatkan hasil yang memuaskan, namun ia tidak menyerah dan konsisten menjalani program ageLOC TR90 yang disertai dengan pola makan yang sehat dan olahraga rutin selama 90 hari hingga berhasil mencapai target yang diinginkan.

Keberhasilan itu membuat Vinda dengan penuh keyakinan memutuskan untuk menjalankan bisnis Nu Skin. Tantangan terberat yang ditemuinya di awal adalah tidak memiliki *background* dalam berdagang maupun menawarkan produk-produk

Nu Skin. Banyak sekali penolakan yang diterima Vinda, termasuk di sekolah anaknya. Keluarga juga banyak yang tidak suka, tetapi ia tidak peduli pada perkataan orang.

Produk-produk Nu Skin yang inovatif dan terus berkembang membuatnya semakin bersemangat untuk membagikannya ke lebih banyak orang. Vinda bekerja lebih keras untuk membantu orang-orang yang telah menjalankan program pengelolaan berat badan ageLOC TR90 yang disertai dengan pola makan sehat dan olahraga rutin mendapatkan hasil yang mereka inginkan dan hidup lebih sehat.

Menjalankan bisnis Nu Skin membuat karakter Vinda turut berkembang. Dari seorang ibu rumah tangga yang *introvert*, ia kemudian menjelma menjadi sosok yang percaya diri, dan mampu berinteraksi dengan banyak orang.

Dorongan terbesar Vinda untuk terus maju di bisnis ini adalah suami dan kedua anaknya. Karenanya, berbagai reaksi negatif yang diterimanya tidak menyurutkan tekadnya. Ia selalu berupaya untuk mencari solusi, bukan fokus pada masalah.

Pencapaian peringkat *Executive Brand Director* merupakan langkah awal Vinda untuk bisa membantu lebih banyak orang dan mengajak mereka untuk mentransformasi kehidupan melalui produk-produk inovatif, peluang bisnis yang dinamis serta budaya *force for good* Nu Skin. Berikutnya ia menargetkan untuk menjadi *Team Elite* dan bisa segera mencapai *Circle of Excellence I*.





New Executive Brand Director

Ayu, demikian nama panggilan Wahyu Syafariani, adalah sulung dari 4 bersaudara. Lahir dan dibesarkan di kota Padang, Sumatera Barat, sejak kecil ia diajarkan untuk menjadi perempuan yang mandiri, tidak boleh bergantung pada siapapun. Orang tuanya menekankan disiplin diri sebagai hal pertama yang harus ia utamakan. Tanpa disiplin kita tidak akan bisa sukses melakukan apapun, demikian yang diajarkan orang tua Ayu.

Selepas SMA, Ayu mengambil jurusan Accounting dan lulus Diploma 3 di bidang tersebut. Berbeda dengan bidang pendidikan yang diambilnya, Ayu kemudian berprofesi sebagai Makeup Artist. Di suatu kesempatan, Ayu diperkenalkan pada beauty device dari

Nu Skin yaitu ageLOC LumiSpa. Produk ini memikat hati Ayu, dan melalui pengenalan lebih lanjut, ia menjadi yakin untuk menjalankan bisnis Nu Skin.

Ayu melihat peluang yang menarik di bisnis Nu Skin. Pekerjaannya sebagai Makeup Artist membuatnya mengerti bahwa kulit yang terawat sangat berperan untuk mendapatkan hasil riasan yang optimal. Produk-produk inovatif Nu Skin membantunya untuk mendapatkan kulit dan penampilan yang terawat.

Pada awalnya, Ayu harus menghadapi reaksi keluarga yang menentangnya karena mengerjakan bisnis *multi-level marketing*. Di mata sebagian orang, bisnis itu masih



dipandang buruk reputasinya. Namun Ayu tak goyah. Menyikapinya ia memilih untuk meyakinkan orang tuanya dengan menunjukkan hasil.

Dalam perjalanannya, tantangan yang dirasa Ayu paling berat justru ada pada diri sendiri. Kadang ingin menyerah, tapi sisi lain dirinya tahu dengan fokus dan kerja keras di Nu Skin ia bisa meraih apa yang menjadi tujuannya. Reaksi negatif berupa penolakan, cibiran maupun cemoohan tak jarang ditemuinya. Bukan hal yang menyenangkan, tapi Ayu bertekad untuk menunjukkan kepada mereka yang menolaknya bahwa ia bisa berhasil. Ayu mendapatkan momentum yang menjadi *kick-off point*nya di bisnis Nu Skin ini ketika ia mengetahui alasan mengapa harus gaspol dan bergegas untuk meraih goal di Nu Skin.

Ayu berupaya untuk selalu menjaga semangat agar tetap fokus dan berpikiran positif saat menghadapi kendala di bisnis ini dengan selalu ingat bahwa selangkah lagi tujuannya di depan mata. Kalau berhenti, ia *auto* menjadi seorang *loser* dan itu bukan hal yang diinginkannya. Tujuan selanjutnya yang ingin dicapai Ayu dan sang suami, Yoski Vicelko, adalah menjadi *Circle of Excellent I*



New Executive Brand Director

Yenni Destari, ibu dari 2 anak kembar, sejak kecil memiliki hidup yang penuh warna. Bungsu dari 4 bersaudara, ia sangat dimanja oleh kedua orangtuanya. Yenni pernah mengenyam pendidikan di luar negeri karena ikut orang tua yang bertugas. Selepas SMA, ia kuliah di fakultas hukum di sebuah universitas ternama di Jakarta, dan lanjut mengambil S2 Magister Hukum di di Jogjakarta.

Sejak kecil Yenni bercita-cita menjadi seorang pengacara. Ia sempat bekerja sebagai pegawai negeri sipil di Biro Hukum sebuah kementerian selama kurang lebih 9 tahun. Setelahnya, ia bekerja sebagai pengacara di kantor pengacara mama mertuanya.

Dalam suatu kesempatan, ketika sempat bermukim beberapa lama di Malaysia, Yenni memiliki keinginan untuk kembali memiliki bentuk tubuh yang ideal. Seorang sahabat memperkenalkan Yenni pada program *weight management* ageLOC TR90 dari Nu Skin. Manfaat kesehatan yang dirasakannya, serta terwujudnya *body goal* berkat menjalankan program ageLOC TR90 yang disertai dengan pola makan sehat dan olahraga rutin, membuat Yenni tertarik pada bisnis Nu Skin. *Sharing* perubahan yang ia alami, tidak disangka, mendapat sambutan hangat di lingkungannya. Banyak yang kemudian tertarik untuk ikut menjalankan program ageLOC TR90.

Yenni mulai menekuni bisnis Nu Skin, dan tidak disangkanya, ia melihat ada peluang bisnis yang menguntungkan. Di awal, keluarga sangat terkejut dengan bisnis Nu Skin yang dijalani Yenni. Namun kemudian, keluarga melihat Yenni serius di Nu Skin dan perlahan, mulai mendukungnya. Sang suami, Yudi, yang awalnya sempat skeptis melihat Nu Skin adalah bisnis *multi-level marketing*, kemudian membuka hati dan mendukung Yenni.

Sang mertua juga melontarkan harapannya agar Yenni kembali beraktivitas sebagai pengacara. Namun Yenni memilih untuk berbisnis Nu Skin karena senang dapat membantu banyak orang untuk hidup lebih sehat. Tak hanya itu, ia juga melihat lingkungan Nu Skin sangat bersahabat. Yenni berharap ia bisa semakin berkembang di Nu Skin dan meraih peringkat *Team Elite* dan *Circle of Excellence I*.



Rayakan kesuksesan Anda dengan berpetualang
ke pulau cantik di utara Jepang, Hokkaido!



SCAN DI SINI
UNTUK DETIL

Pulau Hokkaido yang indah adalah sudut Asia Timur yang penuh dengan pesona terbesar! Dari pemandangan indah yang membentang luas hingga situs sejarah tradisional, gerai belanja premium dan tak lupa petualangan gastronomi masakan Jepang, semuanya ada dalam jangkauan! Hokkaido! Berusahalah untuk berada di sini dan bergabung dengan kami!

Mulai kualifikasi Anda sekarang dan berliburlah bersama kami ke HOKKAIDO!

Liburan impian ini milik Anda hanya jika Anda meraihnya.
Siapkan tim Anda untuk tujuan kelas dunia Success Summit Nu Skin ini.

Mulai kualifikasi Anda sekarang dan berliburlah bersama kami ke HOKKAIDO!



SCAN UNTUK DAFTAR LENGKAP



**SENIOR
BRAND DIRECTOR**



BRAND DIRECTOR



**EXECUTIVE
BRAND PARTNER**

SCAN UNTUK DAFTAR LENGKAP



**SENIOR
BRAND PARTNER**



BRAND PARTNER



**BRAND
REPRESENTATIVE**



Litta



Meilyana



Meriaty &
Setiawan Ferry



Yenni Destari &
Yudi Ilhamsyah Yusuf Djemat





Amanda Treeshasanti



Angga Nuralam Saputra



Annisa Praninditha Suryono



Florencia Shella Widjaja &
Salim Matandi



Felicia Laureen



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





Margaretha Chistina Octaviani



Mellisa Kartika Pratikno &
David Suswanto



Nike Noventa Erly Enda &
Thomy Al Akbar Iswan



Nur Alinie Wisudani Z



Thio Dewi Kumala Wihardja &
Arie Satriya Nurhandy





Andreas Iwan Setianto &
Warujuni Ari



Dianika Putri Puspitasari &
dr. Agus Imam Basuki



Elfariny S & Alinda



Elsi Sepriyanti &
Didon Muhammad Trimulya



Elsy Yuliana



Fairuza Afada &
Arief Prasetyo



Gadis Zeffilda



Gerson Marius Adiwijaya &
Florencia Triana



Gracia Rutyana Harianto &
Eliezer Agustinus



Ingrid Liuna



Irene Natalia Atmajaya



Kevin Milawidjaja &
Effie Junita Santoso



Laksmi Indira Trishanti



Leonita T A Sutrisna



Meilya Siswati &
Iwan Sagito Liono



Michael Christi Setiobudi &
dr. Verawati Nur



Lia Srihartati &
Dhaman Shulhuludin



Livia



Michelle &
Samuel Suryadharma



Muhammad Amrozi &
Annisa Fitri Fauzia



Lukman & Novita Wijaya



M Gusrizal Algamar &
Angguriani Puspita Sari



Myria Halida &
Laudi Heryasin



Natanael Untario &
Shella Marga Septina



Neneng Hijatul Mabrurroh



Nerista Andreani



Nira Hairunisa, Amk &
Hendriana Hendri



Ratih Lilyana Putri &
Idham Aulia Salim



Ratna Sari &
David Kertasasmita



Redya Ayu Triutari &
Kresno Condro Adhi



Ribka Musidy



Richard Ariestoryan &
Olivia Wandy



Tenobella Anggraini Indrawan &
Zopfan Aseanata B



Tika Setya Sugiarto



Titik Cinthia Dewi & Arya
Brima Nuansa



Veronica Wijaya



Vinda Claresta Andreani



Wahyu Syafariani &
Yoski Vicelko Silaban



Wardina Mumtazah



Widhiyanti Astiti

- ✦ Adam Mahendra & Sinta Swastika Maharani
- ✦ Angeline Susanto & Stefanus
- ✦ Anggun Esti Wardani
- ✦ Anita Novianti
- ✦ Antonio Salim & Ellena Gunawan
- ✦ Arum Jellyna Se & Rendy Rusmana
- ✦ Bernadeth Indah Alona B. & dr. Elly Herawati
- ✦ Billie Irawan
- ✦ Billy & Sunarti Limanto
- ✦ Christilla Meta Krisna
- ✦ Danny Tanjaya & Estherlita Suryo Prayogo
- ✦ David Mesakh & Melissa Andriana
- ✦ Ellenika
- ✦ Elly & Herman Indri
- ✦ Emmi Taurusia Wijaya & Herwin Adi Arjana Putra
- ✦ Ershy Rafanti & Maksun Jatmiko
- ✦ Ervina Gunawan & Rudi Santoso
- ✦ Fanny
- ✦ Favalia Marija & Tanu Tulus Kismanto
- ✦ Fiona Tjiputra & Andri Tjetjep Tjahjadi
- ✦ Galuh Indradini
- ✦ Helen Theresia M Sinaga
- ✦ Hendra Ramli & Marlina
- ✦ Hesnawariq
- ✦ Ika Rahayu & Antoni Andi Wijaya
- ✦ Indira Ariani
- ✦ Indri Dwi Rahmawati & Budhy Utomo Budhyarto

- ✦ Irrine Kania Devi
- ✦ Ivan Jonathan & Cynthia Turjana Leonardi
- ✦ Jeffrey Husien & Novalia Sutjiady
- ✦ Jesika Selina & dr. Eric Kasmara
- ✦ Jessica Wijaya
- ✦ Johan Prawira Widhi Atmaja & Tan Thelma Leviana
- ✦ Johnny Lim & Ivanna Widjaja
- ✦ Laura Olivia Ramadhona & Bayu Putra Susila
- ✦ Levi Agustina Surya
- ✦ Lie Chin & Cen Cai
- ✦ Lucky Faizal Sobarna & Melita Sutjiady
- ✦ Magdalena Ika Ningtyas & Nino Taufan Adi
- ✦ Marvin Timothy Widyanata & dr. Lily
- ✦ Mega Mariana & Otniel Renato Sigit
- ✦ Merry Cheristina
- ✦ Michelle Gouw
- ✦ Mike Abianto
- ✦ Monica Amellia
- ✦ Nabila Rifqiah, S.E & Syahril Yanuar Chapri
- ✦ Novelia Lam & Jensen Lau
- ✦ Novie Andrianie & Darul Fatah
- ✦ Noviyanti & Yopy Tanaka
- ✦ Ongo Suryati
- ✦ Priscillia Cindy Biantoro, S.E.
- ✦ Putri Retno Pratiwi & Christiano Januar
- ✦ Rachmawati Latief

- ✧ Ranum Meitya Pramesti
- ✧ Rena
- ✧ Richard & Puspawati
- ✧ Rida Selviana
- ✧ Rieza Sidrafil Febianti
- ✧ Rizky Ayu Permatasari
- ✧ Rosita
- ✧ Sabrina Sally Lauwrens
- ✧ Seawris Pinnan & Irma Suryani
- ✧ Shierly Triana

- ✧ Susi Oktarina Sitompul & Ir. Ivan Jefri Pardede
- ✧ Therisiya
- ✧ Tyas Dwi Lestari
- ✧ Valerie
- ✧ Wiwita Dewi Astuti & Dian Tri Atmoko
- ✧ Wyonna Filia
- ✧ Yenni & Peter Immanuel Santoso

- ✧ Angelia B Sudirman
- ✧ Anita Untario
- ✧ Artasya Resiana
- ✧ Charisma Sumihar Vitalia
- ✧ Clara Veronica
- ✧ Deska Kesumaninggalih
- ✧ Diana Layani
- ✧ Dr. Ika Fi'lla Sari
- ✧ Dr. Lia Kurnia Hartanti
- ✧ Dyajeng Noor Firdaus Fauzi
- ✧ Ermy Surani & Jimmy Maryono
- ✧ Etteu Putri Pratiwi
- ✧ Euis Mayasari Angka.W
- ✧ Feby Vincentsia
- ✧ Ferra Septina
- ✧ Hannila Soegiarto & Radjawali Lang
- ✧ Henny Muliana
- ✧ Ira Puspitawati
- ✧ Junis Kenshi
- ✧ Ki Agus Iman Abdul Qaadir & Gatya Milladunka Rochma Tundjung
- ✧ Liliana Wanjaya & Natalia Gunawan
- ✧ Linda Sari Ponglabba
- ✧ Mariana
- ✧ Mariana

- ✧ Nieta
- ✧ Niken Dwi Hapsari
- ✧ Nina Herlina
- ✧ Okky Febryanto Sa & Firdhanti Rufaidah, S.Km
- ✧ Ong Tjhoei Hong
- ✧ Pan Fanny & Risdianto Giono
- ✧ Paulina Hartono
- ✧ Putri Intan Shintia Devi
- ✧ Ra Ayu Indiyah Pratiwi
- ✧ Ragel Putri Febiani
- ✧ Rani Tasha
- ✧ Rengga Sandhy Fatoni
- ✧ Sabella
- ✧ Sebastian Archie Wijaya & Dewinta
- ✧ Talitha Yanitra Hartanto & Susanto Johan
- ✧ Tantri Indah Susilowati
- ✧ Teffy Tandioni
- ✧ Yohanes & Erischka Pratiwi Setiawan
- ✧ Yosefine Mattasheba D

WINNER

- ✦ Agnes Indah Charlitta & Yosephine Indah Dianna
- ✦ Andreago
- ✦ Angelina Manuella
- ✦ Candy Stephanie A Chandra
- ✦ Desy Kristiani
- ✦ Dian Kristiani Ika Oktaviati
- ✦ Dionisius Yovan Saputra
- ✦ dr. R Rana Fikania
- ✦ Elly
- ✦ Febria Lysa Lourena & Syafendi
- ✦ Felicia Natasha Wijaya & Thong Jun Fo
- ✦ Fikri Nauval & Evi Kurniati Yosyarina
- ✦ Fonny St & Irwan Harianto
- ✦ Gabriel Arni Sabbatina & Prakasa Eddo Rendrya
- ✦ Gee Biauwan Swan
- ✦ Giovanna Tjiayahdi & Alex Wijaya
- ✦ Gloria Yapardi
- ✦ Helen
- ✦ Henny Djuwita Santosa & Agung Saputra Santosa
- ✦ Irene Teja & Christ Hosanna
- ✦ Jetta Purba
- ✦ Kezia Elismarbi Tjou
- ✦ Khanti Paramita
- ✦ Leo Wibowo & Sosiawati Hari
- ✦ Linawaty & Datia Suhardiman
- ✦ Marlina Darmadi & Susanto Christian
- ✦ Mega Chandra
- ✦ Melissa Giovanni Felisiana
- ✦ Michelle Anggriani & Tjong Fi Tjhian
- ✦ Nurhasanah
- ✦ Rani Henty Novita
- ✦ Rizky Yoga Pratama
- ✦ Sanny Himawan
- ✦ Sherly Oktavia
- ✦ Soh Pauw Hong / Angel
- ✦ Stephanie Gunawan
- ✦ Tuti Wijaya & Yulius
- ✦ Vincent Hungadi

IF IT DOESN'T
challenge you,
IT WON'T
change you





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

CLARISSA FLORENCE LADIANTO &
SARTI JULIA

IVONY WIJAYA LIMANTARA



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

BERGABUNGLAH DENGAN KAMI DALAM ACARA
2-HARI 1-MALAM YANG MENYENANGKAN DAN BIAYA
DITANGGUNG OLEH PERUSAHAAN*

KUALIFIKASI:

JANUARI- JUNI 2023 ATAU JULI - DESEMBER 2023

KRITERIA:

Jadilah Brand Representative, Brand Partner & Senior Brand Partner baru antara Bulan (Januari 2023 – Juni 2023) atau (Juli 2023 - Desember 2023) Akumulasi minimal 15.000 GSV (30 Building Block) 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 pelaksanaan event Go Star Camp Revamp.

HADIAH:

Perjalanan dan pelatihan bisnis 2 (dua) hari 1 (satu) malam



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



**PT NUSA SELARAS INDONESIA
(NU SKIN INDONESIA)**
City Plaza-Wisma Mulla 10th Floor,
Jl. Gatot Subroto No.44 Jakarta 12710
Telp. (62) 21 5095 9855