Success • Health • Harmony
Taranews

Meraih Cita CONSISTENT

Tara Nature
Success • Health • Harmony

UNTUK KALANGAN SENDIRI

EDISI 186 • OKTOBER - NOVEMBER 2023

Yuk, Lindungi Diri dari Polusi Udara

HoTara Hal. 04

MERAIH CITA PERSISTENT

Konferensi Nasional TARA NATURE

SABTU, 4 NOVEMBER 2023
THE RESTAURANT
TRANS LUXURY HOTEL
BANDUNG

HebaTara Hal. 03

HOREEE DAPAT Tablet Gratis PLUS SAYA TETAP Sehat

HebaTara Hal. 03

Anak Berprestasi
Tablet juga Saya Dapatkan

Kiatara Hal. 06

PERAN CUSTOMER RELATIONS TERHADAP SALES

SehaTara Hal. 08

SERUPA TAPI TAK SAMA, KENALI PERBEDAAN MIOM & KISTA

Redaksi: Jl. Abdurachman Saleh No. 84-86, Bandung 40174
Telp. (022) 60 000 77, **Fax.** (022) 603 6501,
HP & WA: 0822 1500 0707; 0852 8180 8877; 0815 607 6077, **email:** info@taranature.co.id

APLI

Tara Message

PERSISTENT membuat kita TANGGUH

Afie Natan
Presiden Direktur

Setiap orang yang berhasil di bidangnya adalah mereka yang selalu mengerjakan tugasnya dengan sangat serius, antusias, detil dan tentunya pantang menyerah. Mereka *persistent* , tidak mudah menyerah kalah dan berani untuk *action* dengan mencoba dan mencoba lagi.

Anda pasti mengenal banyak orang yang sukses dan mungkin Anda sendiri salah satunya. Para guru yang berhasil adalah mereka yang terus menerus mendidik anak didiknya tanpa pamrih sehingga muridnya menjadi orang hebat bahkan lebih hebat dari mereka.

Para dokter atau ahli medis, ahli hukum, ahli bangunan, ahli komputer sampai AI (*Artificial Intelligent*) Meta, serta para politisi dan olahragawan yang sukses adalah mereka yang benar-benar tahan banting, selalu pantang menyerah.

Saat menghadapi rintangan atau terpukul jatuh seperti seorang petinju di arena pertandingan, bukanlah masalah asalkan bangkit dan berdiri kembali untuk melanjutkan pertarungan sampai menang. Itulah yang dilakukan Mohammad Ali, sang petinju legendaris. Mereka semua bisa sukses karena mereka semua mempunyai tujuan/*goal*/cita-cita yang jelas, terukur dan ada jangka waktunya.

Habit/kebiasaan juga menentukan keberhasilan Anda. Hilangkan kebiasaan menunda. Orang yang menunda-nunda pekerjaan/*action* sulit meraih mimpinya karena mereka tidak sadar bahwa waktu terbatas dan kesempatan tidak pernah mengetuk dua kali. *So* JANGAN MENUNDA tetapi harus berani segera/langsung *action*.

Selanjutnya, miliki sikap berbagi, yaitu bahwa kita berjuang bukan hanya untuk diri kita sendiri semata, tetapi untuk kepentingan pasangan, keluarga, teman, lingkungan atau bahkan masyarakat luas. Itulah harga atau *values* yang pasti akan menjadikan orang hebat/sukses di bidangnya.

Saya mengenal **Ibu Kholijah dan Ibu Ni Made Yoniasih**. Keduanya merupakan tokoh yang tangguh. Persistensi mereka yang membuat mereka tangguh sehingga sukses mendapatkan apa yang mereka inginkan (hal 03). Kedua ibu ini adalah pahlawan bagi keluarga dan lingkungan mereka serta tentunya bagi Tara Nature juga.

Di saat situasi dan kondisi yang tidak mudah saat ini, memang diperlukan ketangguhan... persistensi yang tinggi untuk dapat *survive*. Selain itu perlu membina hubungan yang baik dengan pelanggan (hal 06-07).

Untuk memperlancar jalan kita semua dalam meraih cita-cita kita semua, maka di bulan Oktober dan November ini, Tara Nature meluncurkan program Promo yang lebih menantang dan lebih pasti tercapai (hal10). Selain itu ada *special offer* yang sangat menguntungkan (hal10). Kami juga memperlengkapi Anda dengan artikel kesehatan **"Yuk Lindungi Diri dari Polusi Udara** (Hal 04), **Kista VS MIOM** (Hal 08)**"**.

Dan mulai bulan Oktober diskon Prodia menjadi 15 %. Akhir kata, saya mengajak Mitra Tara semua untuk hadir di Konas Tara yang eksklusif pada tanggal 4 November di Trans Hotel Bandung.

Mari sambut dan manfaatkan promo-promo baru yang lebih menguntungkan. Mari dengan *persistent* kita menapaki jalan kesuksesan kita dan menjadi Pahlawan yang TANGGUH.

Meraih Cita
CONSISTENT

Daftar Isi

02. TARA Message
03. HebaTara
Ni Made Yoniasih:
Horee Dapat Tablet Gratis plus saya tetap sehat
Kolijah:
Anak Berprestasi Tablet juga Saya Dapatkan
04. HoTara
Nature Epa, Tara Mask, PWC:
Yuk Lindungi Diri dari Polusi Udara
06. KiaTara
Heni Susanti:
Peran *Customer Relations* Terhadap *Sales*
08. SehaTara
Nature Squalene:
Kista VS MIOM
10. **PROMOSI POSISI + SPECIAL OFFER**
12. ShooTara
16. **Konas 2023**

Hallo...
Mitra-Usaha Tara Anda berulang tahun?
Manfaatkan kesempatan belanja produk Tara dengan potongan harga sebesar
45% NR
dengan melakukan pembelanjaan menggunakan Special Birthday Discount bagi Anda, Mitra-Usaha Tara yang berulang tahun.

Success • Health • Harmony
Tara news

Buletin intern dwi bulanan diterbitkan oleh
PT. TARAPRIMA MEGAH
Pengarah: Direksi Tara; ***Penyunting***: Ratnasari
Kontributor: Tim Marketing
Kreatif Desain: Teguh, Reza

Bandung (Redaksi): Jl. Abdurachman Saleh No. 84-86 Bandung 40174,
Telp. (022) 60 000 77, **Fax.** (022) 603 6501,
HP & WA: 0815 607 6077,0822 1500 0707; 0852 8180 8877

Jakarta: Jl. Boulevard Barat Raya LC 6/64 Kelapa Gading Permai, Jakarta Utara 14240,
Telp. (021) 4584 2848, **Fax.** (021) 4535 239,
HP & WA. 0899 062 6000

email: info@taranature.co.id

HOREEE DAPAT Tablet Gratis PLUS SAYA TETAP Sehat

Ni Made Yoniasih, Sulawesi Tengah
Peraih e.Promo Tablet Seharga 5.250.000

Saya seorang Bidan dan bertugas di Sulawesi Tengah. Saya selalu konsisten menjelaskan tentang pentingnya tumbuh kembang anak dan menjaga kesehatan dengan selalu memotivasi orang tuanya untuk memberikan gizi yang baik ke anaknya melalui **Tara Kid** atau Kurkur jika anak tersebut sulit makan. Ternyata anak-anak yang saya berikan **Tara Kid,** kecerdasan mereka meningkat, lebih lincah, tidak mudah sakit. Demikian juga **Kurkur** sangat menolong orang tua mereka untuk mengatasi masalah susah makan anak-anaknya.

Saya juga sering memberikan **Tara Nature Pureway-C** kepada pasien saya yang batuk atau flu karena kelelahan, 10 Kaplet dengan dosis 2 x 1. Mereka umumnya puas karena cepat pulih dari batuk dan flu tersebut.

Saya sendiri mengonsumsi **Nature EPO** secara rutin sehingga kesehatan saya lebih optimal, kolesterol tetap terjaga dan kulit saya menjadi lebih cerah. Dan suami saya juga mengonsumsi **Nature EPA** dan **Royal Noni** sehingga tekanan darahnya kembali normal.

Saya meyakini bahwa segala sesuatu yang dilakukan dengan baik dan dari hati, pasti akan membuahkan hasil yang baik.

Anak Berprestasi Tablet juga Saya Dapatkan

Kholijah, Riau
Peraih e.Promo Tablet Seharga 5.250.000

Awalnya atas anjuran Ibu Suantini saya memberikan **Tara Kid** untuk anak saya, Cinta, yang saat itu berusia 5 tahun. Hasilnya daya ingat dan kesehatan Cinta sangat bagus padahal sebelum mengonsumsi **Tara Kid** Cinta sering sakit. Di sekolah Cinta sekarang masuk 10 besar bahkan sampai jadi ranking pertama. Kini Cinta berusia 14 tahun dan masih rutin mengonsumsi **Tara Kid**.

Suami saya setelah mengonsumsi **Nature Epa** keluhan sakit kepala dan kesemutannya lenyap serta tidak perlu minum obat sakit kepala lagi, bahkan dapat bonus berat badan suami turun. Saya sendiri minum **Nature EPA**, **Nature EPO**, pakai sabun Rosan dan pasta gigi **CleanMe.**

Sejak itu saya berbagi cerita kepada teman-teman. Setelah **Ibu Yulisma** menjelaskan keuntungan MUT, saya pun bergabung.

Saya semakin rajin promosi, berbagi pengalaman, dan selalu membawa produk Tara di jok motor dan tas, sehingga penjualan sayapun meningkat.

Di setiap kesempatan, saya selalu jualan dan rekrut. Kini grup saya sudah besar dari berbagai profesi, mulai dari dokter, ibu rumah tangga, guru, pemilik apotik, dsb.

Pencapaian yang telah saya terima dari Tara Nature adalah tour Bali, HP, sepeda , tablet, dan setiap tahun ke KONAS Bandung. Target saya tahun ini berhasil meraih Promo Motor 18 Juta.

Kiat sukses saya, tidak berhenti cerita bahwa produk Tara berkualitas, perusahaannya *reliable* dan bonus tidak pernah terlambat diterima.

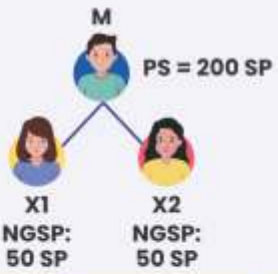
contributor: Soni

e.Promo

HP/TABLET/ CASH MONEY

Cara Meraih e.Promo

- Posisi Anda M.
- PS Anda min. 200 SP/bln.
- **Total NGSP Anda** = 700 SP (Jika X1 & X2 belum berposisi M). Atau NGSP Anda + NGSP X1 + NGSP X2 = 700 SP (Jika X1 & X2 sudah berposisi M).
- **Posisi X1 & X2:** Bebas (NM/Adv/Spv/M) dengan PS min. @ 50 SP
- Harus orang yang sama s.d. periode promo selesai.



Keterangan lebih lanjut hubungi Marketing Koordinator/BE Wilayah/WA 0815 607 6077

Yuk, Lindungi Diri dari Polusi Udara

Polusi udara menjadi isu hangat di Indonesia saat ini. Kualitas udara di banyak kota besar di Indonesia termasuk dalam kategori tidak sehat. Faktanya, Indonesia menduduki peringkat pertama negara dengan polusi tertinggi se-Asia Tenggara berdasarkan laporan World Air Quality (IQAir) tahun 2022. Apa sajakah dampak polusi udara terhadap kesehatan?

1. Gangguan pernapasan.

Dampak utama yang ditimbulkan polusi udara adalah gangguan pernapasan. Ketika udara yang tercemar terhirup, polutan akan ikut masuk ke paru-paru dan dapat merusak jaringan di dalamnya.

Akibatnya, dapat menimbulkan berbagai gangguan pernapasan seperti batuk, asma, penyakit paru obstruktif kronik (PPOK), dan infeksi saluran pernapasan (ISPA).

Tak hanya itu, paparan nitrogen oksida pun diketahui bisa menyebabkan bronkitis kronis. Pada anak penderita asma, paparan nitrogen dioksida bisa meningkatkan gejala bronkitis pada anak.

Squalene.
Squalene diketahui dapat meningkatkan suplai oksigen pada sel-sel tubuh. Suplai oksigen yang baik dapat mencegah gangguan pernapasan.

2. Meningkatkan risiko hipertensi dan penyakit kardiovaskular.

Ketika udara yang berpolusi terhirup, polutan dapat masuk jauh ke dalam aliran darah melalui paru-paru dan jantung. Kemudian zat tersebut dapat menyebabkan terbentuknya plak pada pembuluh darah yang menyebabkan pembuluh darah menyempit dan mengeras.

Hal ini mengakibatkan penyumbatan pada aliran darah sehingga dapat memicu tekanan darah tinggi, penyakit stroke dan serangan jantung.

Omega 3
Omega 3 diketahui dapat mencegah penyumbatan pembuluh darah, mengurangi plak pada pembuluh darah, menjaga kesehatan dan kelenturan pembuluh darah, juga sebagai anti radang + EPA dapat mencegah kelahiran prematur.

3. Terhadap ibu hamil dan janin.

Bagi ibu hamil, polutan dapat menimbulkan peradangan, memicu kelahiran prematur dan lebih berisiko melahirkan anak dengan berat badan lahir rendah, autis, serta meningkatkan risiko masalah kognitif pada anak.

4. Mengiritasi kulit.

Kulit sebagai lapisan pelindung tubuh yang terluar karena udara yang terpolusi, kulit dapat mengalami iritasi sehingga kulit menjadi gatal-gatal, kering dan bersisik.

5. Mengiritasi mata.

Polusi udara yang masuk ke mata bisa mengiritasi mata sehingga menjadi merah.

6. Meningkatkan risiko kanker.

Tak hanya kanker paru-paru, risiko jenis penyakit kanker lainnya juga bisa meningkat. Sebuah penelitian besar terhadap lebih dari 57.000 wanita menemukan fakta bahwa wanita yang tinggal di dekat jalan raya utama lebih berisiko terkena kanker payudara.

Sementara sebuah studi pada tahun 2000-2016 menemukan hubungan antara kejadian kanker paru-paru dengan paparan polusi udara dari pembangkit listrik tenaga uap batu bara.

Hal-hal yang perlu kita lakukan untuk meminimalkan dampak polusi udara terhadap tubuh:

1. Selalu memakai masker medis ketika berada di luar ruangan yang terpapar polusi udara.

Memakai masker

Memakai masker medis akan sangat membantu menyaring polutan yang dihirup dan masuk ke dalam tubuh, sehingga gangguan kesehatan akibat polusi udara dapat diminimalisir.

2. Minum banyak air putih.

Minum banyak air putih merupakan langkah yang tepat untuk membantu melancarkan pernapasan. Sebab, air membantu mengencerkan lendir yang melapisi saluran udara dan paru-paru. Jika kekurangan cairan/dehidrasi, maka lendir akan menebal dan lengket sehingga pernapasan terhambat.

3. Mengonsumsi Vitamin C untuk meningkatkan daya tahan tubuh

Vitamin C adalah vitamin yang sangat kaya akan anti oksidan yang berperan penting dalam menangkal radikal bebas yang banyak terdapat dalam polusi udara. Selain itu Vitamin C dapat meningkatkan daya tahan tubuh.

TaraNaturePureWay-C 500

- PureWay C larut pada air dan lemak sehingga lebih mudah diserap oleh tubuh.
- PureWay C bertahan hingga 6X lebih lama didalam tubuh daripada vitamin C lainnya.
- PureWay C AMAN untuk lambung karena tingkat keasaman sama dengan lambung.
- Dengan Zinc Picolinate, yang semakin meningkatkan daya tahan tubuh.
- Dengan Citrus Bioflavonoid, yang mengandung senyawa hisperidin yang membantu melawan virus.

4. Membersihkan hidung.

Membersihkan hidung secara rutin dapat membantu melegakan pernapasan. Salah satu cara praktisnya dapat menggunakan nasal spray atau cairan pembersih hidung.

PERAN *CUSTOMER RELATIONS* TERHADAP *SALES*

By: Heni Susanti

Istilah "konsumen adalah raja" *(customer is a king)* sudah tak asing didengar, dimana konsumen bukan hanya harus dinomorsatukan, tapi juga konsumen selalu benar dan harus diberikan apa yang menjadi keinginannya.

Namun tingkah laku konsumen mengalami evolusi sehingga kini lebih relevan bila diperlakukan sebagai teman, "konsumen adalah mitra" *(customer is a friend)*.

Jadi dalam memperlakukan "konsumen adalah mitra" berarti penjual harus memberikan/menjelaskan tentang manfaat produk/ jasa yang dijualnya kepada para konsumennya sehingga terjadi *sales*/penjualan dan *repeat order*. Ini disebut dengan CRM *(Customer Relationship Management)* dan tujuan akhirnya sama seperti "konsumen adalah raja" yaitu memberikan kepuasan kepada pelanggan *(customer satisfaction)*.

Dengan demikian perlakuan terhadap tiap konsumen tidaklah sama tetapi harus kita sesuaikan dengan bibit, bebet, & bobotnya (3B).

- **Bibit (garis keturunan)** -> Apakah ada penyakit turunan (genetik) seperti diabetes, PJK dsb.
- **Bebet (status sosial dan ekonomi)** -> Meninjau pelanggan dari segi pergaulannya dan status sosial / kemampuan ekonominya.
- **Bobot (kepribadian dan pendidikan)** -> Untuk menentukan bahasa yang dipergunakan saat memberikan penjelasan produk.

Apa yang dapat Anda lakukan terhadap konsumen Anda untuk menjalin *customer relations* yang baik?

1. Memberikan pelayanan pelanggan *(customer experience)* yang menyenangkan.

Salah satu kunci untuk berhasil memberikan kepuasan kepada pelanggan adalah dengan menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan. Agar mereka lebih percaya kepada Anda:

a. **Menjangkau konsumen secara personal.**
Dengan memahami bibit konsumen, maka akan lebih mudah bagi Anda untuk melakukan penjualan. Misalnya, apabila Anda mengetahui MUT memiliki keluhan diabetes, Anda dapat menawarkan produk Diablast untuk membantu mengatasi keluhan MUT tersebut.

b. **Memberikan Informasi yang akurat dengan tutur kata yang tepat.**
Dengan memahami bebet dan bobot konsumen, saat Anda memperkenalkan/ menawarkan produk, Anda dapat memberikan informasi yang sebenarnya dan tidak *over claim* dengan tutur kata yang sesuai dengan status dan pendidikan mereka.

2. Memberikan layanan proaktif.

Pada saat konsumen membeli produk yang Anda tawarkan, *follow-up/* hubungi mereka kembali dalam waktu 2 x 24 jam sebagai pelayanan/*service* berikutnya.

Hindari melakukan *hit and run* kepada konsumen Anda, karena hal tersebut akan membuat konsumen kecewa.

Saat melakukan *follow-up* selain menanyakan apakah produk sudah dikonsumsi, bagaimana terasanya, dsb. Anda dapat melakukan *cross selling*, yaitu menawarkan produk tambahan atau pelengkap.

Misalnya, konsumen sebelumnya sudah membeli **Nature EPA**, Anda dapat menawarkan produk **Nature EPO** yang bersinergi dalam menurunkan kolesterol dan membakar lemak.

3. Memberikan sentuhan personal *(Personal Touch)*.

Aspek *personal touch* juga merupakan salah satu faktor yang membuat konsumen menjadi *loyal customer*. Berikan perhatian yang tulus kepada konsumen Anda, misalnya dengan memberikan ucapan selamat ulang tahun pada saat konsumen Anda berulang tahun.

Jangan hanya menghubungi konsumen Anda untuk menawarkan/mempromosikan produk, karena hal tersebut akan membuat konsumen Anda merasa dimanfaatkan.

4. Melibatkan Konsumen Anda.

Era teknologi informasi yang semakin maju bisa dimanfaatkan untuk memaksimalkan usaha Anda dalam mempromosikan produk & Bisnis Tara. Untuk memperlakukan konsumen dengan baik, libatkan mereka dalam inovasi-inovasi yang Anda lakukan, misalnya:

- Minta testimoni/*true story* dari konsumen Anda, yaitu testimoni manfaat yang dirasakan oleh Mitra setelah mengonsumsi/ menggunakan produk Tara dalam bentuk video atau tulisan. *Encourage* dia untuk mengunggah di media sosial dan membagikannya kepada teman-temannya.
- Minta referensi kontak teman/kerabat yang dapat Anda hubungi.
- Ajak konsumen Anda untuk memperkenalkan Anda kepada komunitasnya, sehingga Anda dapat mengadakan *home sharing* di komunitas mereka.

5. Lakukan komunikasi dua arah.

- Ketika Anda mengunggah konten tentang bisnis/ produk Tara di media sosial, seperti WA atau IG, *share* kepada konsumen Anda dan minta mereka untuk *share* kepada teman-temannya.
- *Share* juga testimoni konsumen tersebut (tentunya atas seizin konsumen Anda tsb.), hal ini akan membuat mereka merasa dihargai dan dilibatkan. Saat meminta izin, ajaklah konsumen tersebut agar bergabung menjadi MUT.

Dengan membangun *customer relationship* yang baik, konsumen Anda akan menghargai dan mempercayai Anda, serta tentunya akan menjadi *loyal customer*.

SERUPA TAPI TAK SAMA, KENALI PERBEDAAN MIOM & KISTA

Miom dan kista adalah dua kondisi berbeda yang umum terjadi pada wanita produktif, namun terkadang gejalanya bisa mirip sehingga kerap sulit dibedakan. Karena itu perlu pemeriksaan oleh dokter kandungan.

Namun secara umum, perbedaan miom dan kista dapat dikenali dari bentuk dan letaknya. **Miom** terbentuk dari pertumbuhan sel yang bersifat jinak dari otot dinding rahim, sedangkan **kista** merupakan kantung berisi cairan, udara, atau bahan lainnya yang dapat tumbuh di hampir seluruh bagian tubuh, termasuk ovarium.

	MIOM	KISTA
Letak	Tumbuh pada rahim/dinding rahim	Bisa tumbuh di berbagai bagian tubuh, pada organ reproduksi wanita, sering ditemui pada ovarium/ indung telur.
Isi	Sel-sel yang tumbuh menjadi seperti daging, lebih padat	Berisi darah, nanah, udara, atau jaringan tubuh

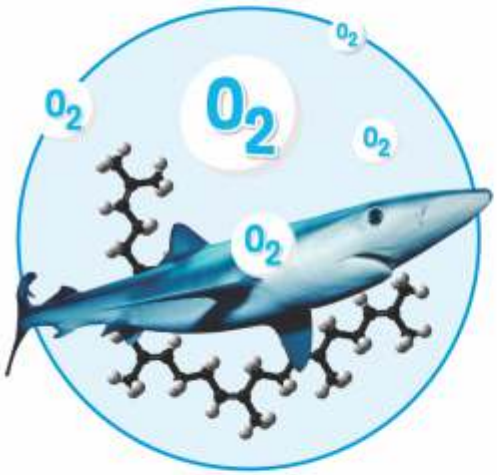
Gejala Miom & Kista

Pertumbuhan miom dan kista sering kali tidak menunjukkan gejala jika ukurannya kecil atau jumlahnya sedikit. Namun, jika membesar, baik miom dan kista memberikan gejala serupa, yakni nyeri haid yang hebat, sering buang air kecil, dan nyeri saat berhubungan seksual.

Penyebab Miom & Kista

Miom dan Kista dapat terjadi akibat faktor genetik atau hormon yang kurang seimbang. Pertumbuhan miom bisa dipicu karena hormon estrogen dan progesteron diproduksi secara berlebihan di dalam ovarium. Sementara itu, kista pada ovarium, misalnya pada PCOS, lebih berisiko terjadi pada wanita yang memiliki kadar hormon androgen tinggi.

Mengapa rutin mengonsumsi Squalene dapat membantu penyembuhan Miom dan Kista?



Squalene dengan peran *oxygen booster* nya dapat menghambat pertumbuhan sel-sel yang abnormal, melindungi sel-sel normal dari racun dan sel abnormal, dan meningkatkan metabolisme sel-sel yang sehat sehingga daya tahan tubuh terhadap serangan benda asing meningkat.

NATURE Squalene

Made in USA • POM SI. 064 323 861

Membantu memelihara daya tahan tubuh dan memelihara kesehatan

- ✓ Mencegah dan mengurangi pertumbuhan kanker.
- ✓ Melawan virus dan bibit penyakit pada penyakit infeksi seperti TBC, dll.
- ✓ Mempercepat penyembuhan luka, baik luka luar ataupun luka dalam, termasuk luka bakar, dan luka setelah operasi.
- ✓ Meningkatkan daya tahan dan vitalitas, serta memulihkan tenaga.
- ✓ Memulihkan kondisi kesehatan setelah sakit.
- ✓ Mengatasi gangguan lambung, usus, dan hati.
- ✓ Meningkatkan kelembaban & elastisitas kulit.

KODE	NAMA	HK	HK A	HK B
NSQ 30	NATURE SQUALENE ISI 30	295.000	296.000	300.000
NSQ	NATURE SQUALENE ISI 90	800.000	803.000	812.000

Testimoni

Bapak Asriadi - Sulawesi Selatan

"Benjolan di leher anakku sempat membuat saya panik. Alhamdulillah, baru mengonsumsi 3 botol **Nature squalene**, benjolan yang awalnya sebesar jempol kaki sekarang mengecil sebesar biji jagung.

Sekarang botol ke-4 **Nature squalene** dikonsumsi, saya optimis anak saya bisa sembuh total."

Testimoni

Bapak Yaman Lombu - Jawa Barat

"Istri saya pada tahun 2016 menderita kista di rahim sebesar 6 cm. Saya memberikan **Nature squalene** 3x3 sehari. Setelah mengonsumsinya selama 3 minggu, kista tersebut lenyap.

Selain mengonsumsi **Nature squalene**, istri saya juga menjalankan pola hidup sehat dengan menghindari jenis makanan yang menjadi pupuk tumor dan kanker."

LABORATORIUM KLINIK
Prodia
Untuk Diagnosa Lebih Baik

PERIKSAKAN
Kesehatan Anda
sedini mungkin
di Lab. Klinik Prodia
yang tersebar
di seluruh Indonesia.

Khusus Mitra-Usaha Tara dapatkan
keringanan biaya 15%
dengan menunjukkan
kartu member Anda.

*keringanan biaya
berlaku untuk semua jenis pemeriksaan,
kecuali pemeriksaan yang dirujuk

Ket. lebih lanjut hubungi
0815 607 6077/0822 1500 0707

Bila Kadar Kolesterol dan
Trigliserida Anda Tinggi
Don't Worry, Ada....
NATURE EPA
OMEGA-3 PLUS

PROMOSI POSISI MANAGER

PER 1 AGUSTUS 2023

- **BANDUNG**
  B 0026695 H. ROSYID
- **JAWA BARAT**
  B 0094845 ENUNG MUTMAINAH, HJ
- **SULAWESI BARAT**
  D 0115893 YONITHA PALIMBUNGA
- **SULAWESI SELATAN**
  D 0093603 MISRIATI
- **SULAWESI TENGGARA**
  D 0110682 RUSTAM

PER 1 SEPTEMBER 2023

- **BANDUNG**
  B 0081380 ADJIE GINANDJAR
- **JADETABEK**
  F 0107860 REGINA R.M. SIMANJUNTAK
- **RIAU**
  G 0114242 KHOSIAH

PENGUMUMAN

Mitra-Usaha Tara terhormat, pastikan Anda melakukan pembayaran ke rekening resmi perusahaan a.n. PT. TARAPRIMA MEGAH:

- **BCA 515.003.0066**
- **DANAMON 260.91.314**
- **BRI 0005.01.000780305**

Perusahaan tidak bertanggung jawab atas transaksi yang dilakukan ke rekening pribadi (bukan atas nama perusahaan).

SELAMAT KEPADA PERAIH PROMO

BULAN AGUSTUS 2023

e-PROMO HP/TABLET SENILAI @ RP. 2.200.000		
ASMANURHIDAYANI., SE., MSI	B 0102994	SULAWESI SELATAN

e-PROMO HP/TABLET SENILAI @ RP. 5.250.000		
RISTA DAHLAN	D 0115531	SULAWESI TENGAH

PPMOTOR 18 JUTA SENILAI @ RP.3.500.000		
IRMA., S.KEP	D 0113991	SULAWESI SELATAN

BULAN JULI 2023

e-PROMO HP/TABLET SENILAI @ RP. 2.350.000		
ZAINAPIT	C 0110868	RIAU
ANDRIAN FEBRU MADANA	B 0115444	JABODETABEK
M. BAHRUL ULUM	B 0110045	JABODETABEK

e-PROMO HP/TABLET SENILAI @ RP. 5.250.000		
ERA WATI	C 0110804	RIAU
ALI IMRAN	D 0102400	SULAWESI TENGAH
KHOLIJAH	C 0090783	RIAU
ADRIAN KATARIN	B 0105605	SUMATERA UTARA
WINA CHAYADI	B 0116897	JABODETABEK
MARIA KWAHEN K.	B 0057458	JABODETABEK

Special OFFER

Periode: **OKT - NOV 2023**

RCS= ROSAN COSMETIC SOAP ISI 12
PWC-30 = TARA PUREWAY-C 500 ISI 30

SVIRA-3 = SUPERVIRA ISI 15 BUNDLE 3

FL-20 = FITALIVE ISI 20 SACHET
PWC-3 = TARA PUREWAY-C 500 BUNDLE 3

R NONI 30 = TARA ROYAL NONI ISI 30
FL-P = FITALIVE POUCH ISI 225 GR

VISI B = TARA VISIBRIGHT ISI 30
FL-P = FITALIVE POUCH ISI 225 GR

SYARAT & KETENTUAN SPECIAL OFFER:

1. Pembelian ada SP & NR, produk XTRA tidak ada SP & NR.
2. Pembelian dalam 1 nota pembelian, berlaku kelipatan.
3. Tidak berlaku untuk pembelian menggunakan voucher SBD kecuali SVIRA-3.

HOME SHARING

Ceritakan (sharing) bisnis Tara Anda kepada siapapun karena prospek dapat berasal darimana saja

Sumatera Utara

HS Tarakid dan KURKUR bersama Ibu Marian Uli

Jawa Barat

HS bersama Ibu Ida Rohani

Sulawesi Selatan

HS bersama Ibu-ibu di Puskesmas

HS bersama Ibu Siti Aisah

PARENTING BERSAMA TARA NATURE

Riau

Acara Pencegahan Stunting bersama Ibu Herawati G.

Acara Bahaya Gadget Pada Anak bersama Ibu Rahel Siadari di TK Santo Yosef

Sumatera Barat

Acara Menciptakan Generasi Emas di TK Negeri Pembina

Sumatera Utara

Acara Pencegahan Stunting di Puskesmas

Jambi

Acara Pencegahan Stunting di Puskesmas

Jabodetabek

Acara tentang tumbuh kembang anak di PAUD Melur

Gorontalo

Acara Mengoptimalkan Fungsi Otak Kiri & Kanan di TK Mawar

Acara Mengoptimalkan Fungsi Otak Kiri & Kanan di TK kartini

Acara Mengoptimalkan Fungsi Otak Kiri & Kanan di TK Garuga

Sulawesi Selatan

Acara Mengoptimalkan Fungsi Otak Kiri & Kanan di TK Nusa Indah

Acara Pencegahan Stunting bersama IBI

SEMINAR & WORKSHOP

Jabodetabek

Seminar AIFO bersama Prof. Purba

Lampung

Kegiatan Workshop dan Serifikasi Profesi AIFO bersama dengan Prof. Purba

ACTION JAS

Selamat bergabung menjadi Mitra-usaha Tara

Riau

Ibu Adeka

Jambi

Ibu Deskarima Dewi

Sumatera Utara

Ibu Rumita

Ibu Sediana Haromunthe (Diwakilkan Suami)

Sumatera Barat

Ibu Hesa

Dr. Tiara Rara

Dr. Anita Dewi

Sulawesi Selatan

Bidan Sudirmawati

Selamat
KEPADA PARA PERAIH PROMO

Sumatera Utara

e-Promo HP/Tablet
Ibu Lisbeth Sagala

Jabodetabek

e-Promo HP/Tablet (Cash Money)
Ibu Maria Kwahen Korebima

Jabodetabek

e-Promo HP/Tablet
Ibu Wina Chayadi

Jabodetabek

e-Promo HP/Tablet (Cash Money) - Bapak M. Bahrul Ulum

Jabodetabek

e-Promo HP/Tablet (Cash Money) - Bapak Andrian Febru Madana

Sulawesi Tengah

e-Promo HP/Tablet - Ibu Ni Made Yoniasih.

MERAIH CITA
PERSISTENT

Konferensi Nasional
TARA NATURE

SABTU
4 NOVEMBER
2023

18.00 WIB - SELESAI

THE TRANS LUXURY HOTEL
THE RESTAURAN, Lt. 3
Jl. Jend. Gatot Subroto
No. 289, Bandung

Lets Celebrate Your Success,
Have Fun & Win

Your Success is Our Goal