

PUBLIC *GOLD*
Indonesia

GOLDEN JOURNEY

MENGINSPIRASI LANGKAH MENUJU KESUKSESAN

TINA CHRISTANTI & AGUSTIAN LEO SYAHPUTRA

STAR FOUNDER MASTER DEALER
PUBLIC GOLD INDONESIA

Tina Christanti, Menata Masa Depan Keluarga Lewat Emas dan Konsistensi

Ketika banyak orang berbicara tentang investasi sebagai jalan menuju keuntungan cepat, **Tina Christanti** justru memaknai pengelolaan keuangan sebagai proses jangka panjang yang menuntut kesabaran dan konsistensi. Pengusaha sekaligus ibu rumah tangga dengan tiga anak ini membuktikan bahwa keputusan sederhana, bila dijalani dengan disiplin, dapat membentuk fondasi masa depan keluarga yang kokoh.

Bersama sang suami, **Agustian Leo Syahputra**, Tina telah mengenal emas sebagai instrumen penyimpan nilai jauh sebelum tren investasi emas berkembang pesat seperti saat ini.



Mengenal Emas Sejak Dini

Sekitar tahun 2010, bahkan sebelum menikah, Tina dan suami mulai rutin membeli emas fisik. Saat itu, harga emas masih berada di kisaran ratusan ribu rupiah per gram. Tidak ada target ambisius yang mereka tetapkan.

“Waktu itu kami hanya berpikir sederhana, ingin menyimpan nilai dari hasil kerja,” ujar Tina.

Keputusan tersebut ternyata menjadi pijakan penting. Beberapa tahun kemudian, emas-emas yang mereka simpan menjadi modal usaha keluarga.



“Di tahun 2014, emas itu menjadi salah satu penopang awal usaha kami,” tambahnya.

Sebagai ibu dari tiga anak—satu putra dan dua putri—Tina melihat stabilitas finansial bukan hanya soal angka, melainkan ketenangan dalam menjalani kehidupan keluarga.

Berkenalan dengan Public Gold Indonesia

Perjalanan Tina bersama **Public Gold Indonesia** dimulai pada Juli 2020. Ketertarikannya berawal dari unggahan media sosial yang menampilkan desain emas Public Gold Malaysia, khususnya seri Disney. Saat itu, ketertarikan tersebut masih bersifat personal.

“Saya membeli emas Public Gold untuk tabungan pribadi. Tidak ada niat bisnis sama sekali,” tuturnya.

Melalui perkenalan dengan **Moh Redzuan**, Tina kemudian terdaftar sebagai Premium Customer. Seiring waktu, ia mulai melihat bahwa Public Gold bukan sekadar menjual emas, tetapi menghadirkan sistem menabung dan distribusi yang terstruktur.

“Dari situ saya mulai memahami bahwa ada sistem yang rapi di balik produknya,” katanya.

Momen Penentu di Jakarta

Titik balik terjadi pada Agustus 2024. Dalam kunjungannya ke Jakarta, Tina mendatangi Kantor Cabang Public Gold Jakarta di kawasan Fatmawati (sekarang berada di kawasan Gandaria) untuk mencetak tabungan emas (POE). Di sela kunjungan tersebut, ia mengikuti seminar yang sedang berlangsung.

Seminar itu dibawakan oleh **Syarif Jamil**, salah satu *leader* di G100 Networks.

“Saya datang hanya untuk mencetak tabungan emas. Tapi justru hari itu saya mendapatkan sudut pandang baru,” ungkap Tina.

Dari seminar tersebut, Tina menyadari bahwa Public Gold tidak hanya menawarkan produk, tetapi juga edukasi dan peluang kolaborasi berbasis literasi emas.

Menjalani Proses dengan Niat Berbagi

Setelah kunjungan tersebut, Tina memutuskan untuk menjalani bisnis Public Gold secara lebih serius. Ia mengikuti **Public Gold Global Training (PGGT)** di Malaysia dan memperdalam pemahaman mengenai sistem serta nilai yang dibangun.

Keputusan itu lahir bukan semata karena potensi hasil.



“Saya merasa, kalau sistem ini hanya saya manfaatkan sendiri, rasanya kurang lengkap. Saya ingin berbagi pemahaman tentang pengelolaan keuangan yang lebih sehat,” ujarnya.

Dalam membangun jaringan, Tina memulai dari lingkungan terdekat. Pendekatan yang ia gunakan pun bersifat edukatif, bukan persuasif.

“Saya selalu menekankan bahwa tujuan utamanya adalah membantu orang mengatur keuangan. Bukan menjanjikan hasil instan,” kata Tina.

Memaknai Kesuksesan Secara Lebih Luas



Bagi Tina, kesuksesan tidak diukur semata dari besaran penghasilan atau pencapaian materi. Ia dan suami memiliki visi membangun **passive income** yang berkelanjutan dan dapat diwariskan.

“Sukses adalah ketika apa yang kita bangun hari ini bisa memberi manfaat jangka panjang, tidak hanya untuk keluarga kami, tetapi juga orang lain,” tuturnya.

Dalam beberapa bulan menjalani bisnis secara lebih fokus, Tina dan suami telah meraih penghasilan dua digit serta mendapatkan reward perjalanan ke Budapest. Namun, ia menegaskan bahwa capaian tersebut hanyalah bagian dari proses.

Ia juga menyoroti pentingnya peran lingkungan dan pendampingan.

“Support system sangat menentukan. Saya bersyukur berada di lingkungan yang tidak hanya berbicara soal bisnis, tetapi juga nilai dan integritas,” ujarnya.

Penutup

Perjalanan Tina Christanti mencerminkan bahwa literasi keuangan dapat tumbuh dari pengalaman personal dan dijalani secara bertahap. Dari kebiasaan menyimpan emas, hingga berbagi pemahaman kepada lebih banyak orang, ia menempatkan konsistensi dan niat baik sebagai kunci utama.

“Emas bagi saya bukan sekadar aset. Ia adalah sarana belajar tentang disiplin, kesabaran, dan tanggung jawab dalam menata masa depan keluarga,” pungkas Tina.