



## Dari jurujual ke usahawan berjaya

**Azim bekal diri dengan motivasi**

Bukan mudah untuk mencipta sebuah empayar perniagaan sendiri. Apatah lagi jika pada usia muda, terlalu banyak pengaruh dan cabaran lain yang menggoda. Namun tidak bagi pilihan Personaliti kali ini di mana telah memiliki perniagaan sendiri seawal usia 24 tahun. Kini syarikat miliknya sudah stabil di pasaran dalam industri rekaan dalam dan pembinaan. Ayuh! Kenali Wan Mohd Azim Wan Mohd Ali, Pengarah Urusan Million Solutions Holdings (M) Sdn. Bhd.

**M**enyangkal dakwaan bahawa setiap perniagaan memerlukan modal yang besar, Azim memulakan perniagaan pada tahun 2006 dengan hanya bermodalkan sebanyak RM5000! Beliau hanya menyewa ruang di sebuah rumah rakan dengan sewa RM200 sebulan sambil membeli beberapa peralatan pejabat seperti komputer terpakai dan mesin cetak. Di situlah segala operasi perniagaannya bermula. Oleh kerana mempunyai pengetahuan yang luas dalam bidang teknikal, maka Azim menawarkan perkhidmatan khidmat nasihat rekaan dalam sebagai konsultan

pengurusan projek dan berjaya mendapat pulangan yang mampu dijadikan modal pusingan. Ikuti temubual seterusnya dengan Maskulin tentang kerjayanya.

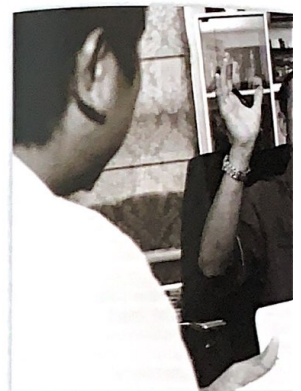
**M: Di mana anda mendapat pengalaman sebelum memulakan perniagaan?**  
Setelah tamat pengajian di PTPL dalam bidang Diploma Pengurusan Perniagaan, saya bekerja di syarikat milik abang di KJ Craft yang mengeluarkan produk permukaan padu dan rekaan kabinet dapur. Bermula sebagai jurujual pada tahun 2001, di sana saya banyak belajar pelbagai perkara dari segi teknikal, material, rekaan, hubungan pelanggan dan banyak lagi. Setahun kemudian saya

dinaikkan jawatan sebagai ketua pengurusan projek. Pada 2003, saya diberi tanggungjawab pula sebagai Pengurus Operasi sehinggalah pada tahun 2005, memegang jawatan Pengurus Besar. Banyak pengalaman saya perolehi ketika bekerja di KJ Craft. Dalam masa yang sama saya menyambung pengajian dalam Ijazah Sarjana Muda Perniagaan Antarabangsa (Pemasaran).

**M: Kenapa mahu menubuhkan perniagaan sedangkan anda sudah menajawat jawatan yang selesa sebelum itu?**  
Saya ada matlamat sendiri iaitu mahu menjadi seorang jutawan pada usia 28 tahun. Untuk mencapai sasaran itu saya perlu

memulakan dengan satu langkah awal iaitu perlu mempunyai perniagaan sendiri.

**M: Bagaimana perkembangan syarikat anda sekarang?**  
Alhamdulillah, bermula pada pertengahan 2006 dengan dua orang pekerja dan untuk tahun 2007 yang lalu, kami berjaya membuat jualan mencapai ke angka RM1.4 juta, ianya satu pencapaian yang memberangsangkan. Malah bilangan pekerja juga sudah bertambah pada tahun itu kepada 10 orang. Kemudian saya menubuhkan 4 anak syarikat lain. Kini pada tahun 2008 kami sudah mempunyai 30 pekerja untuk semua anak syarikat dan rakan-rakan rapat



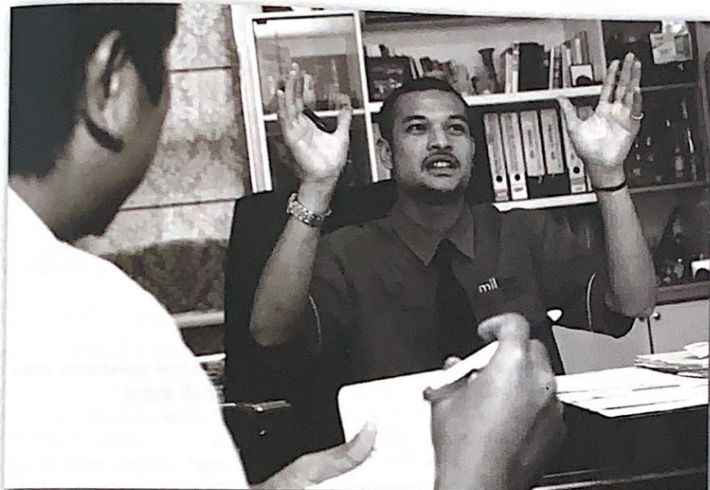
saya diberi kepercayaan untuk mengendalikannya. Kami juga mempunyai lesen kontraktor kelas D.

**M: Bagaimana tanpa modal yang besar tetapi anda mampu meluaskan empayar perniagaan dalam tempoh 30 bulan?**

Saya percaya kepada sistem rangkaian (networking). Semasa bekerja makan gaji sebelum ini, saya berurusan dengan ramai orang selain hubungan yang baik bersama pelanggan. Apabila menubuhkan perniagaan, saya menghubungi mereka semula dan dari situ ianya terus berkembang selain penghasilan projek yang berkualiti. Saya juga sering membaca buku dan menghadiri seminar motivasi sebagai pendorong dan semangat untuk mencapai sasaran saya. Banyak wang yang dihabiskan untuk membeli buku, CD dan ke seminar. Selain itu, ilmu dan pengetahuan yang luas dalam bidang ini membantu saya dalam meyakinkan pelanggan yang rata-rata daripada golongan individu dan korporat.

**M: Pentil membaca untuk be Ya, malah saya juga sendiri ia seorang j saya ialah iaitu Datu Saya juga motivasi pekerja-p memastik maju. Jil juga ingir saya sent lebih ram perniaga juga mah motivasi saya.**

**M: Ada n atau pers Walaupun perniaga ada waktu kepada ke di kolej si iaitu DPG sebagai P mengadai seperti m hari raya,**



Saya ada matlamat sendiri iaitu mahu menjadi seorang jutawan pada usia 28 tahun. Untuk mencapai sasaran itu saya perlu memulakan dengan satu langkah awal iaitu perlu mempunyai perniagaan sendiri.

saya diberi kepercayaan untuk mengendalikannya. Kami juga mempunyai lesen kontraktor kelas D.

**M: Bagaimana tanpa modal yang besar tetapi anda mampu meluaskan empayar perniagaan dalam tempoh 30 bulan?**

Saya percaya kepada sistem rangkaian (networking). Semasa bekerja makan gaji sebelum ini, saya berurusan dengan ramai orang selain hubungan yang baik bersama pelanggan. Apabila menubuhkan perniagaan, saya menghubungi mereka semula dan dari situ ianya terus berkembang selain penghasilan projek yang berkualiti. Saya juga sering membaca buku dan menghadiri seminar motivasi sebagai pendorong dan semangat untuk mencapai sasaran saya. Banyak wang yang dihabiskan untuk membeli buku, CD dan ke seminar. Selain itu, ilmu dan pengetahuan yang luas dalam bidang ini membantu saya dalam meyakinkan pelanggan yang rata-rata daripada golongan individu dan korporat.

**M: Pentingkah menghadiri dan membaca tentang motivasi untuk berjaya?**

Ya, malah, selain perniagaan, saya juga mempunyai cita-cita sendiri iaitu mahu menjadi seorang jurulatih motivasi. Idola saya ialah pakar motivasi terkenal iaitu Datuk Dr. Fadzilah Kamsah. Saya juga sering memberi motivasi dan semangat kepada pekerja-pekerja saya dalam memastikan syarikat ini terus maju. Jika ada peluang, saya juga ingin menganjurkan seminar saya sendiri dalam membimbing lebih ramai orang Melayu dalam perniagaan dan kehidupan. Saya juga mahu menulis buku tentang motivasi dan perjalanan karier saya.

**M: Ada masa untuk aktiviti lain atau persaluan?**

Walaupun sibuk dalam perniagaan, namun saya masih ada waktu untuk diluahkan kepada kelab bekas pelajar di kolej saya belajar dahulu iaitu DPG Club 'Sept 2000' sebagai Presiden. Kami sering mengadakan majlis perjumpaan seperti majlis berbuka puasa, hari raya, hari keluarga dan

banyak lagi aktiviti bagi mengeratkan silaturrahim sesama ahli yang semakin bertambah dari tahun ke tahun. Selain itu, ianya juga baik untuk menambah kenalan rakan niaga.

**M: Lelaki dan sukan, seakan tidak boleh dipisahkan. Mungkinkah anda juga punya sukan kegemaran?**

Bola sepak merupakan sukan kegemaran saya. Ketika di kolej dahulu saya begitu aktif bermain untuk kelab-kelab Liga Selangor. Namun kecederaan lutut telah menyebabkan saya terpaksa mengurangkan sedikit aktiviti ini. Namun perkembangan bola sepak tempatan dan antarabangsa sering saya ikuti walaupun sekarang sibuk dengan urusan perniagaan.

**M: Hobi lain yang menarik?**

Sebenarnya saya pengumpul barangan jenama Coke seperti tin dan botol minuman. Saya memperolehnya dari serata dunia ataupun mengirimmnya dari kawan-kawan. Saya suka mengumpul tin dan botol minuman ini kerana melihat akan rekaannya yang unik pada

setiap negara dan acara. Seperti di Malaysia, akan ada versi Hari Raya Aidilfitri ataupun Tahun Baru Cina, begitu juga di negara-negara lain. Antara produk Coke yang terdapat dalam koleksi saya sekarang adalah dari negara Pakistan, Arab Saudi, Oman, China, Afrika Selatan, Thailand dan Australia. Sehingga kini, erdapat lebih dari 100 unit koleksi dalam simpanan saya. Selain tin dan botol minuman, saya juga mengumpul rantai kunci, tag, radio, jam, pensil, bingkai gambar, pinggan dan bermacam lagi produk jenama minuman ringan itu.

**M: Kata-kata personaliti...**

Saya mahu mensasarkan pulangan RM100 ribu sebulan dan saya percaya yang anda juga boleh melakukannya. Apa yang penting, rancanglah sesuatu perniagaan itu dengan teliti dan kegagalan dalam kehidupan adalah selalu datang dari diri sendiri bukan disebabkan oleh orang lain. Apa yang penting, bagaimana anda mempromosikan diri dalam pasaran dan selebihnya bertawakal kepada Tuhan.