



# TIADA JALAN PINTAS: FAUZY

BM: Apakah rahsia Tuan Haji mengendalik sebuah syarikat besar yang terbabit dalam kegiatan menjual pesawat ringan, bot laju, motosikal dan kini terbabit pula dalam pengeluaran makanan dan minuman?

MOHAMED FAUZY: Saya tidak ada rahsia besar, cuma apa yang saya amalkan ialah untuk berjaya dalam perniagaan, kita tidak seharusnya menggunakan jalan pintas kerana ia tidak boleh membawa kepada kejayaan.

Pendekatan jalan pintas adalah sangat berbahaya kerana ia memberi banyak risiko sama ada gagal atau tidak dapat melaksanakan aspirasi syarikat dengan betul. Hasilnya, seseorang itu mungkin tidak dapat mengukur syarikatnya dengan baik.

Saya tidak mengambil pendekatan jalan pintas sebagai pilihan untuk membuat sesuatu keputusan. Ia saya tolak ketepi kerana tidak mahu syarikat menanggung beban di atas risiko yang bakal ditimpa sebaliknya berusaha bersungguh-sungguh.

BM: Bagaimana Tuan Haji melihat kesudahan dalam perniagaan sebagai cabaran untuk memajukan syarikat?

MOHAMED FAUZY: Memang tidak dinafikan cabaran dalam bidang perniagaan sangat getir tetapi seseorang usahawan itu hendaklah menamakan tekad untuk berjaya, tidak kira apa juga cabaran yang bakal mendatang.

Cabaran datang dalam pelbagai bentuk, sama ada daripada segi sikap bekerja, komunikasi antara kakitangan dengan pelanggan atau persaingan.

Ia perlu dihadapi dengan positif. Usaha juga perlu dibuat dengan sempurna termasuk mengadakan perbincangan dengan kakitangan supaya idea baru mengenai inovasi syarikat dapat dilahirkan.

Sebagai mana kumpulan Mofaz yang sedia ada sekarang berkembang, begitulah juga pada awal penubuhannya. Ada banyak juga cabaran yang perlu dihadapi seperti bagaimana untuk menghasilkan produk bermutu dan diterima di pasaran.

BM: Bolehkah Tuan Haji ceritakan serba sedikit mengenai perniagaan Mofaz?

MOHAMED FAUZY: Kumpulan Mofaz adalah syarikat milik Bumiputera yang terbabit dalam beberapa kegiatan. Mofaz ditubuhkan lebih dari 20 tahun lalu iaitu pada 1978.

Kami memulakan operasi sebagai pemasang kenderaan mewah dan selepas dua dekad berkecimpung dalam perniagaan, operasi Mofaz mencakupi bidang penjualan pesawat ringan, bot laju dan motosikal serta terbabit dalam industri makanan dan minuman.

Pembabit pertama syarikat dalam pemasangan kenderaan bermula apabila mendapat kelulusan permit (AP) untuk memasang dan mengeluarkan semula kenderaan komersial terpakai daripada Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri kira-kira 20 tahun lalu.

BAGI Mohamed Fauzy Abdul Hamid (**gambar**), pengasas yang juga Presiden Kumpulan Mofaz, rahsia pencapaian yang harus dipegang setiap usahawan ialah tiada jalan pintas yang boleh mempercepatkan kejayaan mereka.

Tiada jalan pintas bermakna, seseorang usahawan itu perlu banyak bersabar, berusaha dan sanggup berkorban masa serta tenaga jika ingin melihat usaha mereka dalam bidang perniagaan memperoleh kejayaan dan bukannya sia-sia.

Kejayaan hanya dapat dicapai jika mereka sanggup menghadapi semua rintangan dan untuk berjaya, ia bukan saja menuntut kecekalan dan kegigihan, malah keberanian untuk berdepan dengan cabaran serta persaingan dalam bidang perniagaan.

Ikuti temubual eksklusif wartawan, **Bisnis Metro (BM)**, **HATIPAH AHMAD** dengan Mohamed Fauzy yang lebih mesra dengan panggilan Tuan Haji mengenai rahsia beliau dalam mengendalik syarikat yang terbabit dalam pelbagai kegiatan seperti jualan pesawat ringan, bot laju dan motosikal.



Sejak itu, syarikat berkembang. Kini, Mofaz terbabit dalam penjualan kereta Ferrari yang dimulakan sejak 27 tahun lalu, dan sekarang memasang skuter berkos rendah iaitu Nitro dan Momos (jenama sendiri).

Mofaz juga menjual motosikal buatan Itali seperti MV Augusta (Cagiva dan Husqvarna) serta menjadi pengedar Chevrolet, Honda, Proton dan Mercedes-Benz.

BM: Bagaimana pula Mofaz boleh terbabit dalam industri makanan dan minuman?

MOHAMED FAUZY: Pada awal pembabi-

tan Mofaz dalam industri makanan dan minuman, Mofaz hanya bertindak sebagai ejen pengedar bagi produk makanan dan minuman dari luar negara.

Namun, pada Julai 2004, kami mengubah haluan dengan mengeluarkan dan memasarkan sendiri produk menggunakan jenama sendiri.

Tujuan Mofaz menceburi industri itu kerana ingin meneroka pasaran makanan halal yang sungguh besar di negara ini. Boleh dikatakan kebanyakan produk kami sesuai untuk semua

Pertama keazaman,  
kedua keazaman dan  
ketiga juga  
keazaman. Itulah  
kunci kejayaan ahli  
perniagaan

jenis golongan masyarakat di Malaysia.

BM: Apabila Mofaz menceburi industri makanan dan minuman, apakah harapan syarikat ini pada mulanya?

MOHAMED FAUZY: Tujuan Mofaz meneroka pasaran makanan dan minuman halal di negara ini ialah kerana sedar bahawa industri itu memang sangat berpotensi untuk diceburi.

Walaupun sedar sudah ada banyak produk minuman seumpamanya atau yang lebih popular, tetapi Mofaz ingin berkongsi pasaran dengan memperkenalkan minuman herba Tongkat Ali Volcano.

Jika Mofaz tidak dapat menandingi mereka, sekurang-kurangnya mampu bersaing sudah mencukupi untuk kami.

Tambahan pula, minuman Volcano ada keistimewaan yang tersendiri iaitu rasa atau perisa Tongkat Ali asli. Bukanlah saya bermaksud, jenama yang sedia ada tidak asli tetapi ia pelbagai. Jadi, jika produk ini diterima, ia sudah cukup baik untuk perniagaan kami.

Jika boleh, Mofaz mahu jenama minuman Volcano diingati seperti mana orang ramai mengingati Coca-Cola, itulah harapan kami pada asalnya.

BM: Apakah nasihat Tuan Haji kepada usahawan baru yang ingin memulakan perniagaan?

MOHAMED FAUZY: Mereka harus ingat bahawa untuk berjaya, bukan saja memerlukan pengalaman, malah pengorbanan seperti berusaha bersungguh-sungguh.

Yang pertama ialah keazaman, kedua keazaman dan ketiga juga keazaman. Itulah kunci kepada kejayaan seseorang ahli perniagaan. Tiada jalan pintas yang dapat mengatasi kejayaan untuk menjadi seorang usahawan Melayu yang berjaya.

Kejayaan yang diperoleh hasil penat lelah dan titik peluh sendiri adalah lebih bermakna daripada kaedah jalan pintas. Jadi, berusaha supaya usahawan baru boleh menjadi tokoh perniagaan yang besar sebagaimana yang dihaajatkan.