

Dari peguam ke jutawan durian

- Oleh .MAISARAH SHEIKH RAHIM
- 22 Julai 2024, 8:51 am



KHAIRUL Anuar Mohamadiah menunjukkan durian yang dijual di EzyCafe by EzyDurian Bangi baru-baru ini.-UTUSAN/FAIZ ALIF ZUBIR

'TERJUN' tanpa sengaja dalam perniagaan durian, seorang bekas peguam tidak menyangka rezeki raja buah itu memberikan pendapatan lumayan terutama ketika musim besar buah kegemaran ramai rakyat Malaysia.

Pengusaha Ezydurian, Khairul Anuar Mohamadiah memberitahu, pada asalnya aktiviti menjual durian adalah perniagaan sampingannya selain terlibat dalam khidmat guaman, pengubahsuaian rumah dan sektor hartanah.

Kisah bermula sekitar tahun 2015 selepas diperkenalkan oleh seorang kawannya kepada pengusaha kebun durian di Raub, Pahang. Pada mulanya beliau mahu membeli hanya untuk makan sendiri bagi mendapatkan harga lebih murah terutama durian varian Musang King.

Ketika itu, durian jenis premium tersebut baru mula mendapat tempat dan harganya sangat tinggi di pasaran.

“Saya pergi Raub tengok harga agak jauh lebih tinggi sekitar RM20 ke RM30 sekilogram, berbeza dengan Kuala Lumpur. Lokasi Raub tidak lah jauh sangat, tak sampai dua jam dari Kuala Lumpur.

“Kalau dengan jarak sedemikian tetapi perbezaan harga agak tinggi, bayangkan kalau kita boleh ambil dalam jumlah yang banyak, tentunya keuntungan lebih tinggi. Dan dari situ menjana fikiran saya untuk ‘buat duit’ dengan mencuba sedikit dahulu dan ia diteruskan sehingga sekarang, malah makin besar,” katanya yang mempunyai lebih 100 kakitangan.

Menganjak usia 44 tahun, pemilik syarikat di bawah jenama Ezy itu sudah terjebak dalam bidang perniagaan ketika di bangku universiti. Bermacam-macam perniagaan diceburi, namun tidak pernah terlibat dalam bidang makanan dan minuman (F&B), apatah lagi menjual durian.

Aktiviti menjual durian adalah secara tidak sengaja dan hanya diusahakan ketika hujung minggu pada awalnya. Khidmat kakitangannya dalam sektor perniagaan lain digunakan untuk menjual durian.

Lama-kelamaan, perniagaan raja buah ini berterusan sehingga tempoh perintah kawalan pergerakan (PKP) ketika wabak Covid-19. Ketika tempoh ini, sektor perniagaan lain tidak dapat berjalan, maka mendesak dirinya untuk memberi fokus kepada durian kerana hanya sektor makanan sahaja dibenarkan beroperasi.

“Jadi semua ‘team’ saya yang buat kerja lain ‘ditarik’ untuk jual durian. Tahun pertama PKP sambutan amat bagus dan bermula dari situ lah sekitar 2020 ia kekal hingga hari ini.

“Pada tahun keempat ini saya jual durian secara serius dan kini ada tujuh cawangan iaitu di Batu Caves, Putrajaya, Cyberjaya, Shah Alam, Bangi, Ampang dan Cheras,” katanya.

Khairul Anuar berkata, antara kelainan yang tidak ada di tempat lain ialah konsep kedainya disediakan tempat makan selesa bermotifkan kafe untuk makan durian berbanding kebanyakan peniaga menjual di tepi jalan.

Trend masyarakat Malaysia dilihat sanggup membayar harga mahal semata-mata untuk makan durian, namun sambutan itu semakin menggalakkan apabila peniaga menawarkan tempat selesa untuk menikmati durian.

Menurut beliau, Ezydurian antara syarikat penjual durian terbesar di negara ini dengan hasil jualan melebihi RM24 juta pada tempoh PKP. Bagaimanapun, hasil jualan jatuh sedikit pada tahun lalu sekitar RM18 juta.

Namun, melihat kepada ‘kegilaan’ hantu durian pada musim rancak kali ini, beliau menyasarkan hasil jualan boleh mencecah RM50 juta pada tahun ini memandangkan ada tempoh tiga bulan lagi sebelum musim durian berakhir dengan keupayaan jualan sebanyak 20 tan sehari.

Bagi memperkembangkan perniagaan durian ini di pasaran antarabangsa di samping melihat kepada permintaan semakin meningkat terutamanya varian Musang King di China, Ezydurian mengorak langkah merebut peluang untuk menjadi antara syarikat yang mengeksport durian segar ke negara tersebut.

Beliau merancang untuk ‘menerbangkan’ durian segar ke China pada bulan depan selepas kerajaan negara itu telah membuka lesen untuk Malaysia mengeksport buah segar ke negara berkenaan berbanding buah sejuk beku.

Ia tentunya memberikan satu peluang yang baik untuk memasarkan produk itu ke peringkat antarabangsa lebih-lebih lagi pengeksporan durian segar tidak memakan modal besar kerana penghantaran secara terus melalui udara.

Berbanding penghantaran durian sejuk beku, ia memerlukan kos-kos tambahan seperti pengilangan, penyimpanan khas dan tempoh penghantaran lebih lama. -

UTUSAN