



HAMZAH (tiga dari kiri) dan Khairul Anuar (empat dari kiri) bersama warga kerja EzyDurian di premis mereka.

Tawar raja buah terbaik

EZYDURIAN SASAR JADI PUSAT SEHENTI PEMINAT DURIAN

SUHARNE ZAINUDIN

KEJAYAAN menubuhkan EzyDurian bukan sahaja menjadi cabang rezeki baharu buat Khairul Anuar dan Hamzah, malah ia turut dikongsi bersama kakitangan EzyHome yang lain.

"Oleh kerana perniagaan EzyDurian bergantung kepada musim, kakitangan yang terlibat dalam operasi bisnes ini terdiri dalam kalangan staf syarikat induk iaitu EzyHome.

"Selepas tamat bertugas, kakitangan EzyHome akan bekerja sambilan di premis EzyDurian," katanya.

Khairul Anuar berkata, konsep tersebut dilaksanakan kerana mahu kakitangannya berkongsi pendapatan hasil cabang baharu bisnes yang diwujudkan itu.

"Konsep ini saya anggap sebagai berkongsi rezeki. Saya yakin ada keberkatan di dalam konsep perniagaan sebegini.

"Operasi di EzyDurian dikendalikan oleh kakitangan EzyHome secara sambilan dan pelajar latihan industri atau pelajar praktikal dari institusi pengajian tinggi awam dan swasta," katanya.

Tambahnya, pihaknya juga amat mengalu-alukan penyertaan pelajar praktikal melakukan latihan industri di EzyDurian dan mereka akan didedahkan dengan teknik pemasaran, kemahiran perniagaan, kemahiran mengurus akaun, *soft skill* dalam perniagaan, *copy writing* dan banyak lagi.

"Mereka yang menunjukkan prestasi cemerlang berpeluang diserapkan sebagai kakitangan tetap di bawah EzyHome.

"Konsep sebegini telah pun berjaya dilaksanakan dan malah telah ada dalam kalangan staf EzyHome yang bermula sebagai pelajar praktikal," katanya yang memberitahu perniagaan dikendalikan bukan sekadar keuntungan semata-mata sebaliknya turut menyediakan peluang pekerjaan kepada lepasan graduan.

Buah berkualiti, harga berbaloi

Sementara itu, Hamzah berkata, dalam sehari EzyDurian mampu menjual satu hingga tiga tan durian dan jumlah itu meningkat pada musim kemuncaknya.

"Kami memperoleh durian daripada pembekal tempatan antaranya dari Raub, Pahang; Batu Kurau, Perak; dan Johor.

"Pemilihan lokasi pembekal berbeza-beza kerana kualiti setiap durian dihasilkan tidak sama, contohnya musang king terbaik datang dari Raub, IOI atau D168 dari Johor) dan durian kampung dari Batu Kurau," katanya.

Menurutnya, pemilihan tersebut membolehkan EzyDurian mengekalkan kualiti buah dijual, sekali gus menjaga kepentingan pekebun.

"Kami amat mementingkan kualiti durian yang dipilih. Justeru, pihak pembekal juga kami pilih dalam kalangan pekebun tempatan yang terbaik.

"Secara tidak langsung inisiatif ini berjaya mewujudkan rantaian perniagaan dan pendapatan dalam kalangan pekebun durian di kawasan kampung," katanya.

Tambahnya, setakat ini EzyDurian mempunyai lima pembekal durian secara tetap dan selebihnya merupakan pembekal tambahan bergantung kepada musim.

Hamzah berkata, EzyDurian menawarkan pelbagai pilihan durian terbaik pada harga berbaloi mengikut gred sama ada ditimbang dengan kualiti ataupun isi.

Di samping itu, katanya, syarikat berkenaan turut memasarkan pelbagai menu berasaskan durian seperti pais patin, udang galah tempoyak, patin tempoyak, seri muka durian, serawa durian, kek keju durian, pulut durian, cendol durian dan nona manis durian.

"Pada tahun ini, kami turut menawarkan produk terbaharu iaitu pes gulai tempoyak dan pes gulai tempoyak bersama ikan patin pada harga berbaloi.

"Penyediaannya amat mudah, hanya tambah sedikit air dan renehkannya sehingga masak," katanya.

Jelasnya, EzyDurian berhasrat menjadi pusat sehenti bukan sahaja kepada peminat durian malah kepada mereka yang turut menggemari produk berasaskan durian.

Selain itu, beliau berkata, pihaknya turut menawarkan perkhidmatan penghantaran durian terus ke rumah pelanggan.

"Kini, pelanggan mempunyai pilihan lebih mudah untuk menikmati raja buah kegemaran mereka.

"Jaminan kami ialah pelanggan akan mendapat durian mereka pada hari tempahan dibuat," katanya.

Jual durian dalam talian

Khairul Anuar berkata, pemasaran dalam talian mampu memberi pengaruh begitu besar kepada usahawan dan peniaga yang bijak mengambil peluang.

"Zaman dahulu, sesebuah perniagaan memerlukan premis bagi memastikan bisnes dijalankan kekal.

"Namun, model perniagaan sekarang sudah berubah. Tanpa premis, perniagaan masih relevan untuk bersaing," katanya.

Melalui model perniagaan demikian, beliau berkata, EzyDurian memulakan perjalanan perniagaannya.

"Kami hanya membuat hebahan menerusi media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp.

"Setiap kali hebahan dibuat capaian diperoleh mencecah ratusan ribu, secara tidak langsung menunjukkan kuasa pemasaran dalam talian amat besar," katanya.

Oleh yang demikian, Khairul Anuar berkata, usahawan pada masa ini perlu mempersiapkan diri dengan ilmu perniagaan dalam talian.

"*Copy writing* yang menarik mampu menarik perhatian pengikut di media sosial dan mereka ini merupakan pelanggan yang berpotensi," katanya.

Bagaimanapun, katanya, EzyDurian mempraktikkan kedua-dua kaedah perniagaan iaitu beroperasi menerusi premis dan media sosial.

"Dahulu pelanggan kami 100 peratus terdiri daripada pelayar media sosial, kini hanya 70 peratus masih daripada media sosial manakala selebihnya datang sendiri ke premis kami," katanya.



CENDOL durian antara menu popular di kafe EzyDurian.



DURIAN segar dengan kualiti terbaik adalah jaminan EzyDurian.