

RINGKASAN EKSEKUTIF

Kineko merupakan produk *cat litter* berbahan dasar limbah kayu organik yang dipadatkan berfungsi sebagai pengganti pasir kucing konvensional yang lebih menyerap bau dan aman sehingga memberikan kenyamanan bagi kucing dan pemiliknya. Saat penulisan laporan, Kineko memiliki produk yaitu *Wood Pellet Cat Litter* 10 kg dengan *channel end customer* melalui sosial media, *e-commerce* dan *channel Pet Shop*. Value proposition Kineko adalah kualitas kayu Albasia yang memiliki daya tahan tinggi dan memiliki daya serap 2 kali lipat lebih menyerap dibandingkan *wood pellet* lainnya.

Berdasarkan analisis, pasar *cat litter* di Indonesia memiliki gap antara permintaan dan penawaran sebesar 687.600 kg per tahunnya. Berdasarkan analisis tersebut, Kineko melihat adanya peluang pada industri ini. Kineko memiliki target segmen konsumen pemilik kucing pengguna pasir kucing agar *shifting* ke *wood pellet* sebagai pilihan *cat litter* mereka dan pada pemilik kucing yang sudah menggunakan *wood pellet*. Produk dijual dengan dua skema harga yaitu untuk ke *end-customer* Rp69.000 dan ke *Pet Shop* dengan harga Rp45.000.

Investasi awal yang dibutuhkan untuk menjalankan Kineko adalah Rp34,000,000. Kineko memproyeksikan bahwa akan memperoleh *payback period* pada bulan ke-11 operasi dengan asumsi rata-rata penjualan sebesar Rp7.950.000, serta *net profit margin* sebesar 9.48%. Hingga saat laporan ini ditulis (3 bulan beroperasi). Kineko berhasil melakukan penjualan senilai Rp10,308,000. Berdasarkan realisasi proyeksi tersebut ROA dan ROE Kineko pada 17.65% dan 17.91%.

Kata Kunci	:	Pellet Kayu, Kotoran Kucing, Pasir Kucing
Bidang Usaha	:	Industri Perawatan Hewan Peliharaan

EXECUTIVE SUMMARY

Kineko is a cat litter product made from compacted organic wood waste that functions as a substitute for conventional cat litter that is more odor-absorbing and safe so as to provide comfort for cats and their owners. At the time of writing the report, Kineko has a product, Wood Pellet Cat Litter 10 kg with end customer channels through social media, e-commerce and Pet Shop channels. Kineko's value proposition is the quality of Albasia wood which has high durability and has 2 times more absorbency than other wood pellets.

Based on analysis, the cat litter market in Indonesia has a gap between demand and supply of 687,600 kg per year. Based on this analysis, Kineko sees an opportunity in this industry. Kineko has a target consumer segment of cat owners who use cat litter to shift to wood pellets as their cat litter choice and to cat owners who already use wood pellets. The product is sold with two pricing schemes, namely to end-customers at Rp69,000 and to pet shops at Rp45,000.

The initial investment required to run Kineko is Rp34,000,000. Kineko projects that it will obtain a payback period in the 11th month of operation assuming average sales of Rp7,950,000, and a net profit margin of 9.48%. Up to the time of writing this report (3 months of operation). Kineko managed to make sales worth Rp10,308,000. Based on the realization of these projections, Kineko's ROA and ROE are at 17.65% and 17.91%.

Keywords	:	Wood Pellet, Cat Litter, Cat Sand
Field of Business	:	Pet Care Industry