

LAMPIRAN 1
DOKUMENTASI



1.1 Proses produksi aksesoris hewan peliharaan di workshop My Happy Pets (4 Februari 2015)



1.2 Proses produksi aksesoris hewan peliharaan di workshop My Happy Pets (9 Juli 2015)



1.3 Penawaran produk My Happy Pets pada media sosial *Facebook* (22 Desember 2015)



1.4 Akun *Instagram* My Happy Pets



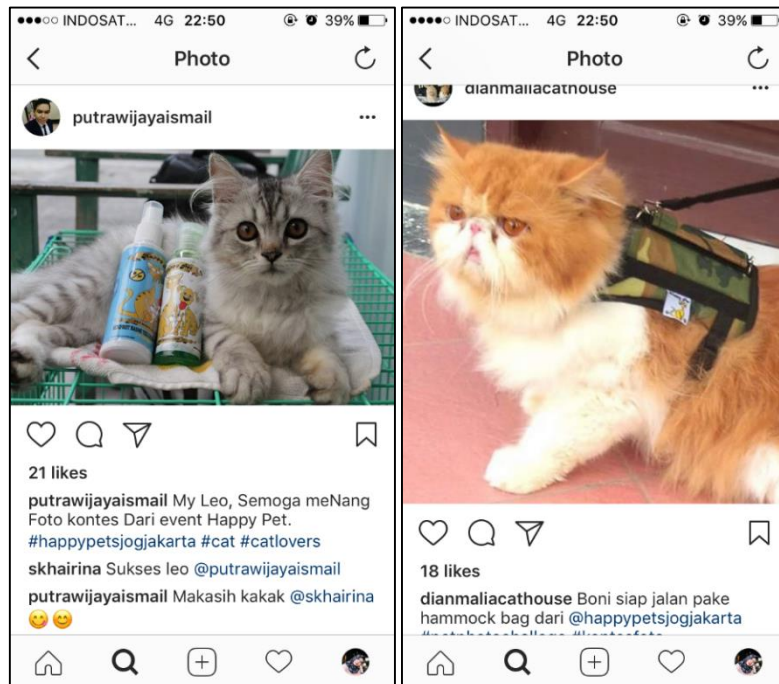
1.4 Logo My Happy Pets



1.5 Manajer Keuangan My Happy Pets dengan Breeder pada events ICA



1.6 Undangan Kontes Foto Produk My Happy Pets di Media Sosial



1.7 Peserta yang mengikuti kontes foto (2015)

LAMPIRAN 2

INTERVIEW GUIDE DAN TRANSKRIP WAWANCARA

6 Maret 2017

Penulis : Aissa Roselina Adinda

Informan 1 : Galih Agung (Owner My Happy Pets)

Penulis : My Happy Pets termasuk jenis usaha seperti apa Mas?

Informan 1 : Usaha rumahan seperti produk aksesoris dan medicated product untuk hewan peliharaan.

Penulis : Produk seperti apa yang paling tinggi penjualannya?

Informan 1 : Tas kucing sekitar 200-300 per bulannya, sedangkan kalung sekitar 1000 produk kita tidak menerima ecer melainkan grosir

Penulis : Pasar My Happy Pets dimana?

Informan 1 : Yogyakarta dan Jawa Tengah sih masih paling banyak , kalo luar Jawa yang paling tinggi di Tarakan Kalimantan Timur, Kalimantan Selatan dan Kalimantan Selatan

Penulis : Berapa modal awal untuk mendirikan usaha?

Informan 1 : Rp 50.000

Penulis : Omzet awal My Happy Pets pada tahun 2012 berapa ya Mas?

Informan 1 : sekitar 2 juta perbulan

- Penulis : Berapa Omzet My Happy Pets per bulan?
- Informan 1 : dikira-kira aja ya Mba, kurang lebih 40 juta perbulan
- Penulis : Bisa anda jelaskan berapa banyak jumlah reseller My Happy Pets dari awal berdiri hingga sekarang?
- Informan 1 : waduh, saya Cuma bisa memperkirakan mendekati berapa jumlahnya. Pada tahun 2012 sekitar 50 reseller, tahun 2013 naik menjadi 60 reseller aja perubahannya sedikit banget malah hampir ga keliatan, tahun 2014 tuh mulai naik sekitar 100 reseller, kenaikan paling drastis itu pada tahun 2015 sebanyak 250 reseller dan pada tahun 2016 sebanyak 300 reseller
- Penulis : Saat ini, apakah ada kompetitor dari usaha anda?
- Informan 1 : Alhamdulillah sih belum ada ya kalo untuk usaha rumahan seperti kita, tapi kalau real kompetitor kita sih importir.
- Penulis : Menurut anda, apakah anda mampu bersaing dengan importir?
- Informan 1 : Saya rasa sangat mampu, karena kita usaha rumahan mampu membuat produk seperti aksesoris buatan China malahan banyak konsumen yang bilang bahwa produk kita lebih bagus dan menarik.
- Penulis : Biasanya importir dari mana yang menjadi saingan anda?
- Informan 1 : China, Swedia, German

Penulis : Apa yang menjadikan anda percaya bahwa produk anda lebih unggul?

Informan 1 : Kualitas yang kita pilih mba, karena saya kan penyuka kucing jadi saya sangat memperhatikan keselamatan dan tentunya membuat produk yang sangat aman untuk kulit hewan

LAMPIRAN 3
INTERVIEW GUIDE

A. Owner

1. Apakah ada customer relation yang digunakan oleh My Happy Pets?
Jika ada konsep seperti apa customer relations yang digunakan oleh My Happy Pets?
2. Dimanakah customer relations digunakan?
3. Siapakah yang menentukan customer relations yang digunakan?
4. Siapakah yang menentukan customer relations yang digunakan?
5. Kapan customer relations ini dilakukan?
6. Bagaimana manfaat dilakukannya customer relations?
7. Apakah anda menyadari adanya peningkatan yang sangat drastis pada tahun 2015? Jelaskan
8. Bagaimana program customer relations tersebut?
9. Berapa banyak jumlah reseller yang berada di Jogja
10. Menurut anda, apakah ada faktor-faktor yang mendukung dari pelaksanaan program Customer Relationship Management? Jelaskan.

A. Reseller

1. Sejak kapan anda mulai menjadi reseller My Happy Pets?
2. Kenapa anda tertarik dengan produk My Happy Pets
3. Apakah anda mengenal produk My Happy Pets dari *facebook*?
4. Siapa yang mengenalkan anda dengan produk My Happy Pets?
5. Apakah anda mengetahui tentang *customer relationship*?

6. Apakah produk-produk My Happy Pets memuaskan?
7. Apakah harga yang ditawarkan My Happy Pets memuaskan?
8. Apakah anda loyal terhadap produk-produk My Happy Pets? Jika iya kenapa?
9. Sejauh anda bekerjasama dengan My Happy Pets, apakah produk-produk My Happy Pets pernah mengecewakan?

LAMPIRAN 4

TRANSKRIP WAWANCARA

A. Mas Galih Agung – Owner My Happy Pets – 15 Mei 2017

1. **Apakah ada customer relation yang digunakan oleh My Happy Pets? Jika ada konsep seperti apa customer relations yang digunakan oleh My Happy Pets?**

My Happy Pets harus menjaga hubungan komunikasi dengan *reseller* kita dimanapun dan kapanpun. Kami mengonsep CRM ini dengan tema *quality not quantity* dengan mengedepankan kualitas dibanding kuantitas.

2. **Dimanakah customer relations digunakan?**

My Happy Pets menggunakan hubungan dengan reseller dimanapun berada misalnya saat bertemu langsung seperti di petshop (lokasi reseller)

3. **Siapakah yang menentukan customer relations yang digunakan?**

Biasanya untuk menentukan seperti apa (customer relations) kita diskusi dulu atau rapat dengan pegawai-pegawai kita yang terkait dengan penjualan

4. **Kapan customer relations ini dilakukan?**

My Happy Pets melakukan customer relations setiap saat, saat penawaran dan saat penjualan mulai turun, maka kita harus mencari tahu ada apa

5. **Apakah customer relations dilakukan pada tahun 2012?**

My Happy Pets melakukan customer relations pertama kali saat mulai berdiri seperti penawaran tentunya dan menjaga kualitas. Penawaran yang dilakukan seperti door to door mendatangi reseller dan calon reseller.

6. Bagaimana manfaat dilakukannya customer relations?

Manfaat dari CRM ini tentunya dapat membuat masyarakat percaya dan tentunya juga dapat meningkatkan keuntungan

7. Apakah anda menyadari adanya peningkatan yang sangat drastis pada tahun 2015? Jelaskan

Ya saya sangat menyadari itu dan sangat bangga sekali karena usaha saya berkembang dan banyak yang menggunakan produk saya. Memang pada tahun 2012 produk kami belum lengkap dan seiring berjalannya waktu kami mencoba melengkapinya.

8. Bagaimana strategi customer relations yang digunakan My Happy Pets untuk menambah reseller khususnya pada tahun 2015?

Dulu sih cuma melakukan penawaran langsung terus seiring berjalannya waktu kami menambahkan program-program lainnya yang mengikuti zaman.

9. Bagaimana program customer relations tersebut?

My Happy Pets menggunakan berbagai macam program seperti program penawaran yang terdiri dari door to door, penawaran di media sosial dan mengikuti special events. Selain itu kita juga sering memberi

bonus/cashback kepada reseller, melakukan visiting dan menjaga kualitas

10. Program penawaran yang dilakukan My Happy Pets seperti apa?

Dulu saya menggunakan penawaran langsung mulai tahun 2014 saya bikin program untuk meningkatkan penjualan, program penawaran misalnya diskon harga, special events dan penawaran di media sosial seperti lomba foto hewan peliharaan dengan produk My Happy Pets.

11. Berapa banyak jumlah reseller yang berada di Jogja dan seperti apa penawaran door to door tersebut?

kalo wilayah jogja ada sekitar 70 *petshop* mba. *Salesman* My Happy Pets selalu mengecek barang-barang yang sudah habis. Dan My Happy Pets juga selalu menawarkan dan memberikan informasi terkait produk lama maupun baru. pada tahun pertama kita cuma menjual produk kesehatan itupun terbatas yaitu shampo kutu dan shampo jamur. Sedangkan pada tahun berikutnya mulai melengkapi dengan menjual produk aksesoris karena banyaknya permintaan dari *reseller*, semakin dibutuhkan toh membuatnya juga tidak ribet dan bahan mudah didapat. Pada tahun berikut-berikutnya baik produk kesehatan maupun aksesoris peminatnya selalu bertambah. Dan saya rasa program *door to door* ini sangat efektif untuk meningkatkan *reseller*.

12. Kenapa menggunakan anda menggunakan media sosial sebagai cara penawaran?

melakukan penawaran di media sosial menjadi wajib hukumnya mba, karena seperti yang kita tahu kalau semua orang menggunakan internet.

13. Media sosial apa saja yang digunakan untuk penawaran?

Media sosial yang digunakan My Happy Pets yaitu facebook, instagram, whatapp, dan BBM.

14. Media Sosial digunakan untuk melakukan penawaran seperti apa?

Untuk mengenalkan produk kita ke masyarakat, dan terus memberikan informasi terkait keunggulan-keunggulan produk kita. Selain itu kita pernah menggunakan media sosial untuk membuat kontes foto produk My Happy Pets. Dan ada sekitar 50 peserta yang ikutnya kebanyakan remaja sih daripada orang dewasa. Bikin kontes foto gini ditujukan khusus kepada konsumen akhir My Happy Pets sebagai ucapan terimakasih. Waktu pelaksanaan Cuma 3 minggu dan Alhamdulillah habis itu konsumen akhir kita meningkat dan tentunya *reseller* semakin banyak lagi

15. Penawaran pada saat special events itu seperti apa contohnya?

Special event berarti banyak pecinta hewan yang datang jadi kita memilih untuk memanfaatkannya untuk penawaran. Jadi Kita buka stand saat *event* ICA sama CFA, terus kita pajang seluruh produk dengan harapan para pecinta binatang akan membeli produk kita.

16. ICA dan CFA itu events apa?

ICA dan CFA itu sama saja yaitu organisasi untuk pecinta kucing yang menyelenggarakan show untuk kucing. ICA itu singkatan dari

International Cat Association sedangkan CFA itu singkatan dari Cat Federation Association.

17. Produk yang seperti apa yang dijual saat mengikuti events ICA dan CFA?

Barang yang dijual juga terbatas mas, misalnya untuk tenda dengan motif yang sama hanya diproduksi 3 pcs. Kita selalu berupaya sekuat mungkin agar keaslian produk kita tetap terjaga

18. Apakah My Happy Pets sering memberikan bonus, untuk apa tujuannya dan bonus yang seperti apa?

Saya melakukan beberapa strategi pemasaran misalnya untuk menjaga kesetiaan *reseller*, seperti memberikan bonus yang berupa produk dari My Happy Pets maupun *cashback*. Produk bonus diberikan tergantung belanja dan *minimal order*. Kita mengedukasi para pegawai kita tentang produk kita. Kita harus mengetahui produk my happy pets seperti apa, dan harus mengetahui strong point dari produk kita.

19. Program customer relations salah satunya visiting, maksudnya seperti apa?

saya melakukan *visiting* langsung kepada petshop dan berdiskusi kepada owner petshop dan hal ini menjadi suatu ikatan emosional antar *owner*.

20. Kapan dilakukan visiting?

Visiting fungsinya ga sering, mas biasanya sebulan sekali ga mesti juga. Mas itu kayak banyak masukan penjualan udah mulai turun.

21. Bagaimana cara My Happy Pets menjaga kualitas produknya?

Contoh menjaga kualitas seperti apa?

My Happy Pets selalu melengkapi produknya dan tentunya menjaga kualitas dan kejujuran kepada *reseller*. Menjaga kualitas produk seperti selalu menggunakan bahan-bahan yang aman untuk hewan peliharaan. Menjaga kualitas produk ini juga supaya mendapatkan kepercayaan dan kesetiaan *reseller*. Produk lokal kan banyak tapi juga di import dari China. Bedanya tetap dikualitas sih mba. Contohnya aja kalung My Happy Pets itu rapi, kemasan lebih bagus, kalo dari yang lain kan misalnya ring nya cuma 1, sedangkan my happy pets pake 2 ring biar lebih kuat dan bahan yang digunakan juga gak bikin lecet leher hewan. Memang harga yang ditawarkan lebih mahal sedikit tetapi sesuai dengan kualitasnya. Banyak kok barang murah tapi kualitasnya jelek. saya biasanya kasi garansi 3 hari, garansinya cacat produksi ya bukan cacat bahan, karena cacat bahan bukan tanggung jawab kita. Tapi kita tetap bantu perbaiki jika kita bisa perbaiki

22. Menurut anda, apakah ada faktor-faktor yang mendukung dari pelaksanaan program Customer Relationship Management? Jelaskan.

Pertama dari pegawai sendiri, Kita ga cari keuntungan terus Mba, tapi kita harus memperhatikan kesejahteraan pegawai juga. Dan untuk internal yang berhubungan langsung dengan *reseller* itu cuma saya, Mas Ian dan Mba Devi dan alhamdulillah mereka mau membantu dan

satu pikiran. Kedua, Kita memilih menggunakan media sosial sebagai wadah menawarkan ya untuk menjangkau *reseller* yang berada di luar kota, tentunya juga biar bisa menyasar pihak-pihak yang ingin menjadi *reseller*. Terus kita gunain media sosial biar bisa aktif terus dan dilihat sama orang banyak, sekarang kan hampir semua orang punya *smartphone*.

- 23. Menurut anda, apakah ada faktor-faktor yang menghambat dari pelaksanaan program Customer Relationship Management? Jelaskan**

My Happy Pets sering mendapatkan komplain dari *reseller* karena barangnya belum sampai. Hal ini dikarenakan ekspedisi Mba, karena ekspedisi kan kebanyakan menggunakan kapal laut. Tapi kita bantu mereka kok dengan cara menanyakan kepada ekspedisinya langsung

B. Mba Dewi – Manajer Java Petshop (Reseller) – 31 Mei 2017

- 24. Sejak kapan anda mulai menjadi reseller My Happy Pets?**

Sejak awal sih mba, waktu Bang Deva jadi manajer udah langganan sama My Happy Pets mungkin sejak tahun 2013

- 25. Kenapa anda tertarik dengan produk My Happy Pets?**

Pertama sih, karna packagin produknya menarik dan bersih, kedua sih karena kualitasnya bagus.

- 26. Apakah anda mengenal produk My Happy Pets dari *facebook*?**

Tidak, tapi saya selalu mengikuti *facebook*-nya

- 27. Siapa yang mengenalkan anda dengan produk My Happy Pets?**

Dulu sejak 2013 Bang Deva udah kenal sama Mas Galih (*Owner*)

28. Apakah anda mengetahui tentang *customer relationship*?

Ya, hubungan antara penjual dan pembeli seperti itu kan

29. Menurut anda, apakah My Happy Pets sudah menjalin hubungan baik dengan anda?

Sudah sih mas, soalnya kita baik-baik aja gada apa-apa sampai sekarang

30. Apakah produk-produk My Happy Pets memuaskan?

Menurut saya pribadi cukup memuaskan mba dan yang paling seneng itu setiap hari itu pasti laku produk My Happy Pets

31. Apakah harga yang ditawarkan My Happy Pets memuaskan?

Memuaskan kok, harganya ga mahal. Pernah kita import tapi produknya ga bisa milih dan kurang menarik konsumen produknya

32. Apakah My Happy Pets selalu memberikan pelayanan yang baik?

Cukup baik sih mba

33. Apakah My Happy Pets lebih mengedepankan kualitas daripada harga?

Sejauh yang saya lihat sih iya mereka selalu mengedepankan kualitas lebih bagus, lebih rapi

34. Apakah My Happy Pets merupakan produk yang unggul?

Untuk sekarang sih iya, karena kebanyakan produk yang lain itu biasa aja kualitasnya, misalnya karet yang bisa bikin luka di hewan, sedangkan My Happy Pets memang karet yang digunakan sangat aman untuk hewan

35. Apakah anda loyal terhadap produk-produk My Happy Pets? Jika iya kenapa?

Iya, karena belum ada yang bisa menggantikan My Happy Pets

36. Apakah anda pernah mengajak orang lain untuk menggunakan produk My Happy Pets?

Engga sih, kita kan sistemnya konsumen milih sendiri dan ambil sendiri jadi kita ga ajak sih kadang cuma menawarkan ada lagi yang mau dibeli.

37. Sejauh anda bekerjasama dengan My Happy Pets, apakah produk-produk My Happy Pets pernah mengecewakan?

Kalo produk sih, tidak pernah mengecewakan konsumen juga ga ada yang komplain tapi kalo yang lain sih dari pengirimannya aja lama karena sistem PO mungkin juga terkendala dari kurir

C. Mas Didot – Owner Romi Petshop – 11 Juni 2017

38. Sejak kapan anda mulai menjadi reseller My Happy Pets?

Sejak tahun 2014 kayaknya

39. Kenapa anda tertarik dengan produk My Happy Pets

dari foto-fotonya sangat menarik ya dan pas saya pesan sesuai dengan yang saya harapkan

40. Apakah anda mengenal produk My Happy Pets dari *facebook*?

Iya, Adik saya nyari di FB

41. Siapa yang mengenalkan anda dengan produk My Happy Pets?

Saya tahu supplier (My Happy Pets) dari adik saya yang nyari di facebook sih, dan dari tahun 2014 itu saya langganan produknya terus saya jual lagi di sini (Banjarmasin)

42. Apakah anda mengetahui tentang *customer relationship*?

Ya, tapi tidak terlalu detail

43. Apakah produk-produk My Happy Pets memuaskan?

Kami rasa kualitasnya cukup bagus ya mba dan awet (jangka panjang), pelanggan kami yang belanja juga banyak karena bungkusnya yang bagus dan cukup puas dengan semua produknya

44. Apakah harga yang ditawarkan My Happy Pets memuaskan?

Gak mahal, sesuai kok dengan produk yang segitu

45. Apakah anda loyal terhadap produk-produk My Happy Pets? Jika iya kenapa?

Saya rasa iya karena belum saya temukan supplier seperti My Happy Pets

46. Sejauh anda bekerjasama dengan My Happy Pets, apakah produk-produk My Happy Pets pernah mengecewakan?

Ada sih dulu, tapi setelah dikonfirmasi karena ekspedisi terhambat karena gelombang laut pasang.

D. Mas Galih – Owner My Happy Pets – 16 Agustus 2017

47. Bagaimana cara anda menjaga kepercayaan dari reseller?

Untuk menjaga kepercayaan reseller, ya kita pertama-tama menjaga kualitas produk yang kita miliki dengan mengontrol produk yang

dilakukan oleh staff pemasaran yang akan diberikan kepada reseller sebelum dikirim. Memastikan produk yang dikirim tidak cacat dan mengecewakan reseller

48. Bagaimanakah program visiting yang anda lakukan? Jelaskan

Visiting bisa dilakukan dimana saja dan kapanpun, karena bersifat informal yah, biasanya kalo ga obrolin tentang bisnis seperti kenaikan bahan, mau bikin petshop baru lagi sampai masalah pribadi kalau udah dekat banget

E. Mas Ian – Pemasaran – 16 Agustus 2017

49. Apakah anda sudah lama bekerja di My Happy Pets?

Ya sudah sejak tahun 2012 membantu Mas Galih keliling

50. Apakah anda selalu mendukung program-program yang dilakukan My Happy Pets?

Saya sebagai pegawai sih harus nurut ya mba sama atasan, kalo atasan bilang A yang kita kerjakan A. Tapi kita memang melakukan yang terbaik untuk perusahaan

LAMPIRAN 5



LIST HAPPY PET MEDICATED PRODUCT & PET ACCESSORIES

***RESELLER** Per Tanggal 15 November 2015

❖ HAPPY PET MEDICATED PRODUCT

1. Sampo Grooming 100ml
2. Sampo Jamur Biasa 100ml
3. Sampo Jamur Xtra 100ml
4. Sampo Anti Kutu 100ml
5. Sampo Grooming 250ml
6. Sampo Jamur Biasa 250ml
7. Sampo Jamur Xtra 250ml
8. Sampo Anti Kutu 250ml
9. Spray Anti Kutu 100ml
10. Cairan Anti Caplak Anjing 250ml
11. Tetes Kutu Telinga / Earmite
12. Tetes Mata
13. Parfum Spray 60ml (EDP)
14. Parfum Spray 100ml (EDC)
15. Parfum Hello Kitty 25ml (EDP)
16. Sampo Grooming 1lt
17. Sampo Grooming 5lt
18. Sampo Jamur Biasa 1lt
19. Sampo Jamur Biasa 5lt
20. Sampo Jamur Xtra 1lt
21. Sampo Jamur Xtra 5lt
22. Sampo Anti Kutu 1lt

23. Sampo Anti Kutu 5lt

❖ **HAPPY PET ACCESSORIES**

➤ **Kalung & Harness**

1. Kalung Nylon Lonceng Warna (20+1)
2. Kalung Nylon Lonceng Boneka (20+1)
3. Kalung Motif Lonceng Warna (20+1)
4. Kalung Motif Lonceng Boneka (20+1)
5. Kalung Vynil Lonceng Warna (20+1)
6. Kalung Vynil Lonceng Boneka (20+1)
7. Kalung Vynil Warna Lonceng Warna (20+1)
8. Kalung Vynil Warna Lonceng Boneka (20+1)
9. Kalung Vynil Pucca (20+1)
10. Kalung Kodok Lonceng Warna (20+1)
11. Kalung Kodok Lonceng Boneka (20+1)
12. Kalung Jelly Lonceng Warna (20+1)
13. Kalung Jelly Lonceng Boneka (20+1)
14. Kalung Nylon Lonceng Warna + Tali (Leas) (20+1)
15. Kalung Nylon Lonceng Boneka + Tali (Leas) (20+1)
16. Kalung Motif Lonceng Warna + Tali (Leas) (20+1)
17. Kalung Motif Lonceng Boneka + Tali (Leas) (20+1)
18. Harness Kucing Nylon (20+1)
19. Harness Kucing Motif (20+1)
20. Harness H Reptil Kecil (20+1)
21. Harness H Reptil Besar (20+1)
22. Kalung Anjing 1.5cm Lonceng 16mm
23. Kalung Anjing 2.5cm
24. Kalung Anjing 4cm
25. Kalung Anjing 1.5cm Motif
26. Kalung Anjing 2.5cm Motif
27. Kalung Anjing 4cm Motif
28. Kalung Anjing 1.5cm Motif Lonceng Boneka
29. Kalung Anjing 2.5cm Motif Lonceng Boneka
30. Kalung Anjing 4cm Motif Lonceng Boneka
31. Kalung Anjing Cotton Tebal (Pitbull)
32. Kalung Anjing 2.5cm + Tali (Leas)
33. Kalung Anjing 4cm + Tali (Leas)
34. Harness Anjing 1.5cm
35. Harness Anjing 1.5cm Motif
36. Harness Anjing 2.5cm
37. Harness Anjing 4cm
38. Harness Bag Kecil (Kucing & Anjing Ras Kecil)

39. Harness Bag Besar (Anjing Ras Besar)	
40. Rantai Anjing Besar & Tebal 4mm	
41. Pet Bed Bahan Boneka Kotak	30 x 50 x 5cm
42. Pet Bed Bahan Boneka Bundar Cekung	30 x 50 x 10cm
43. Pet Bed Bahan Boneka Kotak Cekung	30 x 50 x 10cm
44. Tas Kucing Slempang Kotak	50 x 25 x 30cm
45. Tas Kucing Ransel Tabung	40 x 27 x 32cm
46. Tas Kucing Ransel Kotak	50 x 25 x 30cm
47. Tas Kucing Ransel Oval	40 x 30 x 35cm
48. Tas Kucing Ransel Oval Jumbo	50 x 42 x 40cm
49. Tas Kucing Ransel Drum Jumbo	40 x 40 x 40cm
50. Tas Kucing Ransel Tabung Jumbo	35 x 40 x 45cm
51. Tas Kucing PREMIUM	43 x 28 x 35cm
52. Tas Hewan Kecil (Kelinci, Landak, dll)	35 x 20 x 25cm
53. Tas Kandang Burung Kotak & Oval Kecil	
54. Tas Kandang Burung Kotak & Oval Besar	
55. Tas Ayam (Kisho)	50 x 20 x 30cm
56. Tas Drum Hewan Kecil (SG, Reptil, dll)	15 x 17cm
57. Tas Drum Hewan Besar (Landak, Kura-Kura, dll)	20 x 25cm
58. Cat Toys Stick	
59. Cat Toys Ball	
60. Hammok Bulu Kecil	30 X 30cm
61. Hammok Bulu Besar	30 X 50cm
62. Tenda Show (Show Tent) Minimal 3	60 X 60 X 55cm
63. Tenda Show (Show Tent) Minimal 3	80 X 60 X 55cm

➤ **Collar Medicated / Collar Elizabeth**

1. Collar No. 7 (Diameter 12-14cm)
2. Collar No. 6 (Diameter 15-17cm)
3. Collar No.5+ (Diameter 18-20cm)
4. Collar No. 5 (Diameter 22-25cm)
5. Collar No. 4 (Diameter 27-30cm)
6. Collar No. 3+ (Diameter 30-33cm)
7. Collar No. 3 (Diameter 32-36cm)
8. Collar No. 2 (Diameter 37-41cm)
9. Collar No. 1+ (Diameter 44-50cm)