

RINGKASAN LAYANAN 2026

Toko yang benar sejak hari pertama.

Membangun, memulihkan, dan mengembangkan usaha retail, lalu menyerahkannya untuk dijalankan sendiri. Untuk koperasi dan umum.

3

jalur

14

langkah

30

hari di lapangan

Induk Koperasi Usaha Rakyat Indonesia
Pontianak · www.inkur.id



SEBELUM KITA MULAI

Membuka toko itu mudah. Membuatnya bertahan yang sulit.

Gerei bisa dibangun dalam hitungan minggu. Yang menentukan adalah enam bulan sesudahnya.

82.000

koperasi tidak aktif dibubarkan
sepanjang 2019–2024.

Sumber: Kemenkop UKM, dikutip ANTARA, 2024.

Rp9,1jt

hilang setahun bila satu barang Rp25
ribu bocor setiap hari.

$\text{Rp}25.000 \times 365 \text{ hari}$.

Lima penyebab toko koperasi tumbang.



Stok kosong atau menumpuk

Barang laku cepat habis, yang tidak laku menumpuk.

JAWABAN KAMI Pesanan ulang dari data penjualan harian



Selisih stok tidak terpantau

Kehilangan baru terlihat saat kas tidak cocok.

JAWABAN KAMI Stock opname terjadwal sejak hari pertama



Pembukuan tidak terbaca

Untung atau rugi baru terlihat di akhir tahun buku.

JAWABAN KAMI Neraca awal dan laporan bulanan



Toko bergantung pada satu orang

Belum ada SOP tertulis untuk kader.

JAWABAN KAMI Delapan modul training kader



Perhitungan sebelum buka belum lengkap

Lokasi, ukuran, dan harga beli belum dihitung.

JAWABAN KAMI Survei kelayakan dan RAB

Kelimanya berakar sama: sistem toko yang belum disiapkan sejak hari pertama. Di situlah kami bekerja.

Tiga jalur, satu cara kerja.



Set-up Baru

Cocok bila belum punya unit retail dan ingin memulai dari nol.

Hasil: Toko berdiri, beroperasi, dan dikelola kader sendiri.

30 hari tim di lapangan



Recovery

Cocok bila toko sudah berjalan tetapi merugi atau persediaannya belum terkendali.

Hasil: Kinerja pulih, sistem dan persediaan tertata.

30 hari pembenahan, lalu re-grand opening



Pengembangan

Cocok bila toko sudah sehat dan siap naik kelas.

Hasil: Cabang baru, format baru, atau menjadi hub.

30 hari tim di lapangan



PROSES

Dari survei sampai mandiri.



1 · Survei dan analisa

Menilai kelayakan lokasi, keuangan, dan kesiapan SDM.

KELUARAN Laporan Kelayakan



2 · Perencanaan

Menyusun tata letak, RAB, serta proyeksi omzet dan margin.

KELUARAN RAB disetujui pengurus



3 · Pendampingan

Empat belas langkah. Toko diserahkan saat grand opening.

KELUARAN Toko beroperasi dan mandiri

Contoh nyata: dari rugi kembali untung dalam 2 bulan.

Minimarket milik unit usaha kampus, Yogyakarta. Omzetnya pernah Rp6 jt per hari, lalu turun ke Rp3 jt.

UKURAN	SEBELUM 2 BULAN KEMUDIAN	
Omzet per hari	Rp3jt	Rp6jt
Omzet per bulan	Rp90jt	Rp180jt
Hasil bersih per bulan	rugi Rp5jt	laba Rp8jt
Selisih stock opname	Rp10jt	Rp1jt

+Rp13jt

perubahan hasil bersih setiap bulan, dari rugi Rp5 jt menjadi laba Rp8 jt.

Laba kotor toko ini sekitar 14 persen dari omzet. Hasil setiap toko berbeda, tergantung lokasi dan kondisi awal.

Selisih stok ditekan dari Rp10 jt menjadi Rp1 jt per stock opname.

Rekam jejak tim konsultan kami.

Sebelum bergabung dengan inKUR, tim yang dipimpin Adri Syahrizal, Lead Consultant kami, sudah mendampingi toko dari Jawa sampai Kalimantan.

SET-UP TOKO BARU



**Kopkar RSUD
Banyumas**

Koperasi

Purwokerto, Jawa Tengah



Diva Mart

Bantul, Yogyakarta



Rekso Mart

Brebes, Jawa Tengah



SR Mart

Batulicin, Kalimantan Selatan

Juga UNY CORE, Arhka Mart, Ansor Mart, Ama Mart, Amara Mart, Allya Banyumas, dan Kulakan Neu Banyumas.

RECOVERY



Minimarket kampus

Yogyakarta



**Grosir perlengkapan
rumah tangga**

Indramayu, Jawa Barat



Toko bahan kue

Toko eceran

Hasil minimarket kampus ada di halaman 6. Nama toko Recovery tidak kami sebutkan.

Pengalaman lapangan, kini untuk toko Anda.

Biaya jasa, tiga jalur dalam satu tabel.

Dihitung dari luas area jual. Modal toko milik Anda, dihitung terpisah.

Luas toko	Set-up Baru	Recovery	Pengembangan
50 m ²	Rp22,5jt	Rp22,5jt	Rp22,5jt
100 m ²	Rp45jt	Rp40,5jt	Rp31,5jt
150 m ²	Rp60jt	Rp54jt	Rp42jt
200 m ²	Rp75jt	Rp67,5jt	Rp52,5jt
300 m ²	Rp105jt	Rp94,5jt	Rp73,5jt

Tarif umum, belum termasuk PPN. Recovery dengan selisih stok di atas 5 persen tambah 15 persen. Grosir dihitung per jumlah item. Koperasi anggota inKUR mendapat tarif khusus.

KOMITMEN KAMI

30 hari

tim di lapangan,
grosir sampai 90

70%

omzet dari proyeksi
RAB

<2,5%

selisih stock opname

10%

dibayar setelah
target tercapai

Belum tercapai saat evaluasi? Kami dampingi lagi paling lama 3 bulan tanpa biaya jasa.

Toko 100 m², berapa semuanya?

Set-up Baru

Modal toko, milik Anda **Rp300–500jt**

Biaya jasa inKUR **Rp45jt**

inKUR Link POS **Rp9,5jt**

Total sekali bayar

Rp354,5–554,5jt

Jasa dan sistem sekitar sepersepuluh dari total.

Recovery

Biaya jasa inKUR **Rp40,5jt**

Bila selisih stok di atas 5% **+Rp6,1jt**

inKUR Link POS **Rp9,5jt**

Total sekali bayar

Rp50–56,1jt

Peralatan yang masih layak tetap dipakai.

Ditambah Rp200 rb per bulan untuk sistem kasir. Akomodasi 1 orang tim selama 30 hari, sekitar Rp3,5 jt, ditanggung klien.

4–5 bulan

biaya Recovery kembali

Bila hasilnya seperti contoh di halaman 6, hasil bersih membaik Rp13 jt per bulan. Hasil setiap toko berbeda.

Tarif umum, belum termasuk PPN.



Harga inKUR Link POS: pasang sekali, lalu bulanan.

PAKET		PASANG SEKALI	PER BULAN
	Toko 1 toko atau minimarket	Rp9,5jt	Rp200 rb
	Grosir 1 unit grosir	Rp50jt	Rp1jt
	Distribution center 1 pusat distribusi	Rp250jt	Rp5jt

Biaya bulanan mencakup server, keamanan, pemeliharaan, dan dukungan. Harga belum termasuk PPN. Untuk klien pendampingan, sistem ini wajib di tahun pertama, dipasang dan diajarkan tim inKUR di fase lapangan. Data dari kasir lama dipindahkan tanpa biaya tambahan.



Data milik Anda

Berhenti berlangganan, data diserahkan dalam 14 hari kerja.



Aman

Dua faktor, SSL, enkripsi, dan cadangan otomatis.



Dukungan 24 jam

Server dipantau dan bantuan teknis siap setiap saat.

Toko tercatat setiap hari, dari kasir sampai gudang.

Pembayaran mengikuti hasil, bukan kalender.

Empat kali bayar, masing-masing setelah satu tahap selesai.

30% Kesepakatan dimulai	30% RAB disetujui	30% Grand opening	10% Retensi, 3 bulan setelah buka
-----------------------------------	-----------------------------	-----------------------------	--

CONTOH · TOKO 100 M², SET-UP BARU, RP45 JT

Termin 1

Rp13,5jt

Termin 2

Rp13,5jt

Termin 3

Rp13,5jt

Retensi

Rp4,5jt

Retensi 10% dibayar 3 bulan setelah grand opening. Bila Anda meminta evaluasi dan target belum tercapai, retensi menunggu sampai tercapai.

Termin ketiga dibayar saat toko dibuka.

CARA MEMULAI

Mulai dari sini.

1

Hubungi kami

Konsultasi awal gratis lewat WhatsApp atau email.

2

Kirim empat data

Lokasi, luas area jual atau jumlah item, kondisi toko saat ini, dan rencana singkat.

3

Kami hitung bersama

Jalur, biaya jasa, dan bayangan modal untuk toko Anda.

4

Sepakat dan mulai

SPK ditandatangani, tim datang 3–5 hari kemudian.



Ingin rinciannya? Minta Katalog Lengkap.

Grosir, sistem koperasi inKUR Link, rincian modal, dan tanya jawab. Kirim pesan lewat WhatsApp.



WhatsApp

+62 811 4092 0110



Email

info@inkur.id



Situs web

www.inkur.id



Pindai untuk
WhatsApp