
Kajian Pemanfaatan Aset Ruang Tunggu Ka Feeder di Stasiun Bandung dalam Rangka Peningkatan Pendapatan Non-Farebox

Endras Setyo Darmawan¹, Lutfi Fadhilah Firdaus², Ahmad Ependi³, Sapto Priyanto⁴

^{1,2,3,4} Politeknik Perkeretaapian Indonesia Madiun, Indonesia

Email: endras@ppi.ac.id, lutfi.mtp2140381@taruna.ppi.ac.id, ependi@ppi.ac.id, ependi@ppi.ac.id

Abstrak

PT KAI memiliki pendapatan utama dalam bentuk jasa transportasi, baik angkutan penumpang maupun angkutan barang. Namun, selain pendapatan yang bersumber dari angkutan. KAI juga meraup keuntungan dari sewa aset yang dikelola oleh Unit Komersial Non Angkutan. Unit ini dibentuk untuk meningkatkan nilai pendapatan Perusahaan dengan mengoptimalkan pemanfaatan seluruh aset non angkutan Perusahaan. Tujuan dari penelitian ini yaitu mengidentifikasi rencana pemanfaatan ruang tunggu KA Feeder di Stasiun Bandung, menganalisis penentuan jenis usaha yang diprioritaskan di ruang tunggu KA Feeder. Dalam perhitungan pada penelitian ini menggunakan metode *Weighted Product*, yaitu metode pengambilan keputusan dengan menggunakan nilai atribut yang selanjutnya nilai atribut perlu dipangkatkan terlebih dahulu dengan bobot atribut yang berkaitan. Dalam metode WP ini ada beberapa tahapan yaitu dengan menentukan kriteria, normalisasi bobot, menentukan alternatif, melakukan perhitungan vektor S dan melakukan perhitungan vektor V, lalu yang terakhir melakukan perankingan. Perhitungan pengambilan keputusan menggunakan software Microsoft Excel. Berdasarkan hasil analisis pengambilan keputusan untuk pemilihan jenis usaha yang diprioritaskan dengan metode WP, jenis usaha yang paling diprioritaskan yaitu retail makanan ringan dengan nilai preferensi sebesar 0,282200682. Diurutan kedua terdapat convenient store dengan nilai preferensi sebesar 0,2718982. Diurutan ketiga terdapat coffee shop dengan nilai preferensi sebesar 0,233632169. Lalu diurutan terakhir yaitu keempat, terdapat retail kering dengan nilai preferensi sebesar 0,212268913. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa komersialisasi aset non-angkutan, khususnya di Stasiun Bandung, dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan non-farebox KAI, dengan prioritas pada usaha retail makanan ringan. Penelitian ini memberikan rekomendasi penting bagi PT KAI dalam merancang strategi pemanfaatan aset untuk mendiversifikasi pendapatan.

Kata kunci: komersialisasi aset, kereta pengumpan, produk tertimbang, penentuan jenis usaha

Abstract

PT KAI has main revenue in the form of transportation services, both passenger transportation and freight transportation. However, in addition to income sourced from transportation. KAI also reaps profits from asset leasing managed by the Non-Transportation Commercial Unit. This unit was formed to increase the value of the Company's revenue by optimizing the utilization of all non-transportation assets of the Company. The purpose of this study is to identify the plan for the use of the Feeder Train waiting room at Bandung Station, analyze the determination of the type of business that is

prioritized in the Feeder Train waiting room. In the calculation in this study, the Weighted Product method is used, which is a decision-making method using attribute values which then the attribute value needs to be ranked first by the weight of the related attributes. In this WP method, there are several stages, namely by determining the criteria, normalizing the weight, determining alternatives, calculating the S vector and calculating the V vector, then the last one is ranking. Calculation of decision-making using Microsoft Excel software. Based on the results of the decision-making analysis for the selection of the type of business that is prioritized by the WP method, the most prioritized type of business is snack retail with a preference value of 0.282200682. In second place is a convenience store with a preference value of 0.2718982. In third place is a coffee shop with a preference value of 0.233632169. Then in the last order, which is fourth, there is dry retail with a preference value of 0.212268913. The conclusion of this study is that the commercialization of non-transportation assets, especially at Bandung Station, can contribute significantly to KAI's non-farebox revenue, with priority given to the snack retail business. This study provides important recommendations for PT KAI in designing an asset utilization strategy to diversify income.

Keywords: asset commercialization, feeder train, weighted product, determination of business type

PENDAHULUAN

Menurut Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2007 tentang Perkeretaapian, kegiatan penunjang angkutan kereta api meliputi aktivitas usaha yang mendukung pengoperasian kereta api (Indonesia, 2014) (Yusuf et al., 2017). Contoh dari kegiatan penunjang ini antara lain adalah pertokoan, restoran, perkantoran, periklanan, perhotelan, serta usaha komersial lainnya yang berkontribusi terhadap pendapatan. (Dodi P, 2021) (Andry, 2020) (Fitrianto, 2017). Menurut Pasal 55 Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2007 tentang Perkeretaapian, kegiatan penunjang angkutan kereta api mencakup aktivitas usaha yang mendukung pengoperasian perkeretaapian. Contoh dari kegiatan penunjang tersebut antara lain adalah pertokoan, restoran, perkantoran, periklanan, perhotelan, serta berbagai usaha komersial lainnya (YUDHASAKTI, 2021).

Non-Angkutan		
Pendapatan		
Optimalisasi Aset (Catatan 16)	649.662.475	630.197.305
Pekerjaan Pihak Ketiga	606.411.499	541.324.100
Lainnya	524.079.321	404.166.635
Subjumlah	1.780.153.295	1.575.688.040

Gambar 1. Penghasilan Non – Angkutan KAI 2022-2023

Sumber: Dokumen Keuangan KAI 2023

Dari gambar 1 berdasarkan dokumen Keuangan KAI 2023, Pendapatan KAI dari pemanfaatan dan komersialisasi aset meningkat secara signifikan pada tahun 2022 hingga 2023. Hal ini menunjukkan peningkatan yang besar dari hasil komersialisasi dan pemanfaatan aset. Stasiun Bandung, yang merupakan stasiun kelas I, berada di bawah pengelolaan Daerah Operasi 2 Bandung, PT Kereta Api Indonesia (Persero) (PT KAI, 2017). Awalnya, Stasiun Bandung hanya memiliki satu bangunan. Namun, setelah dilakukan perbaikan oleh Pemerintah Kota .

Ramadhan, (2020) menyatakan bagaimana strategi bauran pemasaran 7P diterapkan pada sektor transportasi untuk mempertahankan keberlangsungan usaha pada masa pandemi COVID-19. Studi ini menunjukkan bahwa diversifikasi pendapatan non-farebox menjadi salah satu strategi penting untuk mengurangi ketergantungan perusahaan transportasi pada pendapatan yang bersumber dari layanan angkutan penumpang dan barang. Penelitian ini relevan dalam menjelaskan pentingnya komersialisasi aset non-angkutan dalam menunjang keuangan perusahaan transportasi

Bandung, Stasiun Bandung kini memiliki dua bangunan: bagian selatan dan utara. Bagian selatan digunakan untuk keberangkatan kereta api lokal Commuter Line Bandung Raya dan Commuter Line Cibatu Garut, sedangkan bagian utara digunakan untuk keberangkatan kereta api antar kota dan Feeder Kereta Cepat Whoosh (Yoga, 2017). Saat ini, pembangunan fisik Hall Feeder KCJB, yaitu ruang tunggu khusus untuk pelanggan Whoosh di Stasiun Bandung, masih dalam proses. KAI sedang mempersiapkan berbagai fasilitas dan standar pelayanan minimum untuk park and ride serta ruang tunggu KA Feeder KCJB. (PT KAI, 2022). Permasalahan dalam pemilihan jenis usaha dan lokasi yang sudah ada sangat penting karena dapat menentukan kelangsungan suatu usaha perusahaan (Ramadhan, 2020). Dalam menentukan jenis usaha, beberapa pertimbangan harus dipikirkan terlebih dahulu sebelum mengambil keputusan. Pengambilan keputusan ini memerlukan informasi yang tepat dan akurat. Oleh karena itu, diperlukan pertimbangan yang matang sebelum menentukan jenis usaha.

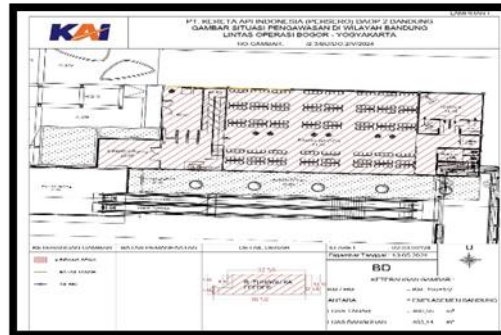
Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi rencana pemanfaatan ruang tunggu KA Feeder di Stasiun Bandung sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan Non-Farebox PT KAI, serta untuk menganalisis dan menentukan jenis usaha yang dapat diprioritaskan di ruang tunggu KA Feeder dengan menggunakan metode Weighted Product (WP) untuk pengambilan keputusan. Manfaat penelitian ini memberikan rekomendasi kepada PT KAI terkait jenis usaha yang paling potensial dan menguntungkan untuk dikembangkan di ruang tunggu KA Feeder Stasiun Bandung, sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dari segi Non-Farebox, penelitian ini memperkaya literatur tentang pemanfaatan aset non-angkutan dan penggunaan metode Weighted Product dalam pengambilan keputusan bisnis di sektor transportasi dan hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan oleh pengambil kebijakan di PT KAI dalam mengoptimalkan aset non-angkutan, khususnya di stasiun-stasiun lain yang memiliki potensi pengembangan ruang komersial.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi partisipatif pasif, di mana peneliti hadir di lokasi kegiatan yang diamati tetapi tidak aktif terlibat dalam kegiatan tersebut (Kadim, 2022). Dengan demikian, peneliti berperan sebagai pengamat independen tanpa terlibat langsung dalam proses di lapangan. Peneliti mengidentifikasi kejadian di lapangan dan mencatat data mengenai penerapan komersialisasi non-angkutan di Stasiun Bandung. Hasil observasi ini akan menjadi data pendukung dalam menentukan referensi Stasiun Bandung sebagai contoh untuk rencana pemanfaatan aset non-angkutan di ruang tunggu KA Feeder. Dalam penelitian ini, penulis mengolah data dengan menggunakan program Microsoft Excel untuk melakukan perhitungan komputasi dan menerapkan metode WP dalam menetapkan peringkat guna menemukan alternatif jenis usaha terbaik (Ahmadi & Wiyanti, 2014; Anastasya et al., 2023; Basri, 2017; Limbong et al., 2020; Ningsih et al., 2017).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Percanaan komersialisasi dapat dilihat dari pemetaan yang sudah dilakukan seperti gambar dibawah ini:



Gambar 2. Denah Pemetaan

Dalam gambar 2, pembagian ruang pada denah ditunjukkan dengan berbagai warna yang tertera. Ruang yang digunakan untuk keperluan komersial diberi warna biru. Ada 10 area ruang yang siap untuk dikomersialisasikan, tetapi belum ada keputusan mengenai jenis retail yang sesuai dengan perencanaan ruang komersial yang telah ditetapkan (Wantoro, 2020).

Tabel 1. Alternatif Jenis Usaha

Alternatif Jenis Usaha	Contoh	Lbg
Retail makanan ringan	Roti'O, Beard Papa	A1
Coffee Shop	Max Coffee	A2
Retail kering	Bolu Siliwangi, Bolu Susu Lembang, MAKUTA, Teras UMK, Toko Kelontongan	A3
Convenient Store	Indomart Point, AlfaExpress, Yomart	A4

Tabel 2. Kriteria Penentuan Jenis Usaha

Kriteria	Lambang	Keterangan Atribut
Minat pelaku usaha (Hayami & Fatma, 2019)	C1	<i>Benefit</i>
Biaya operasional penunjang (Rizky K, 2019)	C2	<i>Cost</i>
Jumlah pembeli (Helling, 2017)	C3	<i>Benefit</i>

Setelah menentukan kriteria dalam penentuan jenis usaha yang akan diprioritaskan berdasarkan penelitian terdahulu, selanjutnya melakukan validasi kepada pengambil keputusan. Ketiga narasumber sebelumnya ditentukan dengan teknik *Purposive Sampling* yakni Pak Rochmad Ansori sebagai Manajer Unit Komersialisasi Non Angkutan Daop 2 Bandung, Pak Cici sebagai Asisten Manajer Unit Komersialisasi Non Angkutan, dan Bu Putri sebagai SPV Komersialisasi Non Angkutan Daop 2 Bandung. Berdasarkan data yang telah diberikan oleh Unit Komersialisasi Non Angkutan Daop 2 Bandung, berikut adalah rekap jumlah mitra yang melakukan sewar uang komersial di Stasiun Bandung selama bulan Januari 2024 – April 2024.

Tabel 3. Jumlah Pelaku Usaha

Retail Makanan	Jml Pelaku Usaha
Makanan ringan	3
Coffee Shop	2
Retail kering	6
Convenient Store	5

Jenis Usaha yang Diprioritaskan

Jenis usaha yang diprioritaskan berdasarkan hasil dari penelitian tersebut adalah ritail makanan ringan yang menduduki posisi pertama. Contoh bentuk usahanya yaitu Roti'O, Beard Papa, dan lain-lain. Penentuan jenis usaha ritail makana ringan sebagai prioritas utama karena memiliki nilai preferensi yang mendominasi.

Sedangkan jenis usaha yang diprioritaskan pada posisi kedua yaitu convenient store, contoh dari bentuk usaha ini adalah Indomart Point, Alfaexpress, dan Yomart. Nilai preferensi jenis usaha ini tidak jauh beda dengan jenis usaha pada ranking pertama. Selanjutnya pada posisi ketiga ada coffee shop, contoh dari usaha ini antara lain Max Coffee. Nilai preferensi dari coffee shop ini menempati posisi ketiga.

Meskipun penelitian sebelumnya telah mengeksplorasi berbagai jenis usaha yang dapat diprioritaskan untuk komersialisasi aset di stasiun kereta, seperti ritail makanan ringan, toko serba ada, dan kedai kopi, terdapat sedikit penelitian yang secara khusus berfokus pada optimalisasi ruang tunggu kereta pengumpan dalam rangka meningkatkan pendapatan non-farebox. Sebagian besar penelitian yang ada membahas strategi komersialisasi umum untuk aset non-angkutan, tetapi tidak memberikan analisis mendalam mengenai karakteristik unik dan kebutuhan stasiun kereta pengumpan, khususnya di

Indonesia, di mana sistem kereta pengumpan semakin penting dengan adanya proyek seperti kereta cepat KCJB.

Penelitian sebelumnya sering menggunakan model pengambilan keputusan seperti Weighted Product (WP) untuk manajemen aset, namun kurang menyertakan analisis komprehensif tentang bagaimana perilaku dan preferensi pelanggan di stasiun kereta pengumpan dapat mempengaruhi prioritas jenis usaha yang berbeda. Lebih jauh lagi, eksplorasi mengenai keberlanjutan jangka panjang dan skalabilitas usaha komersial di lingkungan seperti ini masih sangat terbatas, terutama mengingat perkembangan pesat sistem kereta pengumpan.

Oleh karena itu, Penelitian ini mengisi kesenjangan tersebut dengan menawarkan analisis yang lebih fokus mengenai optimalisasi bisnis di area ruang tunggu stasiun kereta pengumpan, dengan menggabungkan kerangka pengambilan keputusan dan data berpusat pada pelanggan untuk mengusulkan strategi komersial yang lebih tepat sasaran dan berpotensi menguntungkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut belum adanya rencana atau strategi komersialisasi aset. Hal ini ditandai dengan penentuan kegiatan komersial yang tidak direncanakan lebih lanjut yakni hanya menyiapkan tempat tanpa adanya jenis usaha yang diprioritaskan dalam strateginya. Berdasarkan hasil analisis pengambilan keputusan untuk pemilihan jenis usaha yang diprioritaskan dengan metode WP, jenis usaha yang paling diprioritaskan yaitu retail makanan ringan dengan nilai preferensi sebesar 0,282200682. Diurutan kedua terdapat *convenient store* dengan nilai preferensi sebesar 0,2718982. Diurutan ketiga terdapat *coffee shop* dengan nilai preferensi sebesar 0,233632169. Lalu diurutan terakhir yaitu keempat, terdapat retail kering dengan nilai preferensi sebesar 0,212268913.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, A., & Wiyanti, D. T. (2014). Implementasi weighted product (wp) dalam penentuan penerima bantuan langsung masyarakat pnpm mandiri perdesaan. *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (SNATI)*.
- Anastasya, D., Fahri, S., Situmorang, S., & Niska, D. Y. (2023). Implementasi Metode Weighted Product dalam Menentukan E-Commerce Terbaik. *INFOMATEK: Jurnal Informatika, Manajemen Dan Teknologi*, 25(1), 55–60.
- Andry, J. F. (2020). Perancangan Enterprise Architecture Pada Pt. Gadingputra Samudra Menggunakan Framework Togaf Adm. *Jurnal Teknoinfo*, 14(2), 71–80.
- Basri, B. (2017). Metode Weightd Product (Wp) Dalam Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Beasiswa Prestasi. *Jurnal Insypro (Information System And Processing)*, 2(1).
- Fitrianto, F. N. (2017). Studi Dampak Pembangunan Stasiun Bandung Terhadap Daerah Sekitarnya. *Seminar Ikatan Peneliti Lingkungan Binaan Indonesia "Heritage Tangible Intangible"*, 241–246.
- Hayami, R., & Fatma, Y. (2019). Penerapan Metode Weighted Product (WP) Sebagai Pendukung Prioritas Penerima Bantuan Pinjaman Modal UMKM. *Prosiding Seminar*

- Nasional Computation Technology and Its Application*, 1(1), 41–46.
- Helling, L. S. (2017). Metode Ahp Untuk Menentukan Jenis Usaha Potensial Di Kawasan Wisata. *Ekon. Bisnis*, 16(1), 68–78.
- Indonesia, P. R. (2014). *Undang-undang Republik Indonesia nomor 5 tahun 2014 tentang aparatur sipil negara*.
- Kadim, A. (2022). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Laptop Menggunakan Model FMADM (Fuzzy Multiple Attribute Decision Making) dengan Metode Weighted Product (WP). *Jurnal Multimedia Dan Teknologi Informasi (Jatilima)*, 4(02), 83–91.
- Limbong, T., Muttaqin, M., Iskandar, A., Windarto, A. P., Simarmata, J., Mesran, M., Sulaiman, O. K., Siregar, D., Nofriansyah, D., & Napitupulu, D. (2020). *Sistem Pendukung Keputusan: Metode & Implementasi*. Yayasan Kita Menulis.
- Ningsih, E., Dedih, D., & Supriyadi, S. (2017). Sistem Pendukung Keputusan Menentukan Peluang Usaha Makanan Yang Tepat Menggunakan Weighted Product (Wp) Berbasis Web. *ILKOM Jurnal Ilmiah*, 9(3), 244–254.
- Ramadhan, Z. A. (2020). *Strategi Bauran Pemasaran 7p Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usaha Pada Situasi Pandemi Covid-19 Di Kota Jakarta Timur (Studi Kasus Rumah Makan Ayam Geprek “Jenderal”)*. STIE Mahardhika Surabaya.
- Wantoro, A. (2020). Kombinasi Metode Analitical Hierarchy Process (Ahp) Dan Simple Addtive Weight (Saw) Untuk Menentukan Website E-Commerce Terbaik. *Sistemasi: Jurnal Sistem Informasi*, 9(1), 131–142.
- Yoga, D. (2017). *Relasi Agen Struktur Dalam Kegiatan Komunitas Penggemar Kereta Api (Studi Kasus: Komunitas Edan Sepur Indonesia Daerah Operasional 2 Bandung)*. Universitas Negeri Jakarta.
- Yudhasakti, S. W. (2021). *Ta: Pengaruh Aktivitas Komersial Terhadap Tingkat Pelayanan JalAN Buah Batu Kota Bandung*. Institut Teknologi Nasional Bandung.
- Yusuf, A. Y., Suharjanto, D., & Sukowiyono, G. (2017). Stasiun Kereta Api Di Kota Malang, Tema Green Architecture. *Pengilon: Jurnal Arsitektur*, 1(01), 23–30.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)
