

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **2.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

Kehadiran kereta api di Indonesia ditandai dengan pencangkulan pertama pembangunan jalan KA di desa Kemijen, Jum'at tanggal 17 Juni 1864 oleh Gubernur Jenderal Hindia Belanda, Mr. L.A.J Baron Sloet van den Beele. Pembangunan diprakarsai oleh Naamlooze Venootschap Nederlandsch Indische Spoorweg Maatschappij (NV. NISM) yang dipimpin oleh Ir. J.P de Bordes dari Kemijen menuju desa Tanggung (26 Km) dengan lebar sepur 1435 mm. Ruas jalan ini dibuka untuk angkutan umum pada hari Sabtu, 10 Agustus 1867.

Keberhasilan swasta, NV. NISM membangun jalan KA antara Kemijen - Tanggung, yang kemudian pada tanggal 10 Februari 1870 dapat menghubungkan kota Semarang - Surakarta (110 Km), akhirnya mendorong minat investor untuk membangun jalan KA di daerah lainnya. Tidak mengherankan, kalau pertumbuhan panjang jalan relantara 1864 - 1900 tumbuh dengan pesat. Kalautahun 1867 baru 25 Km, tahun 1870 menjadi 110 Km, tahun 1880 mencapai 405 Km, tahun 1890 menjadi 1.427 Km dan pada tahun 1900 menjadi 3.338 Km.

Selain di Jawa, pembangunan jalan KA juga dilakukan di Aceh (1874), Sumatera Utara (1886), Sumatera Barat (1891), Sumatera Selatan (1914), bahkan tahun 1922 di Sulawesi juga telah dibangun jalan KA sepanjang 47 Km antara Makasar - Takalar, yang pengoperasiannya dilakukan tanggal 1 Juli 1923, sisanya Ujung pandang – Maros belum sempat diselesaikan. Sedangkan di Kalimantan, meskipun belum sempat dibangun, studi jalan KA Pontianak - Sambas (220 Km) sudah diselesaikan. Demikian juga di pulau Bali dan Lombok, pernah dilakukan studi pembangunan jalan KA. Sampai dengan tahun 1939, panjang jalan KA di Indonesia mencapai 6.811 Km. Tetapi, pada tahun 1950 panjangnya berkurang menjadi 5.910 km, kurang lebih 901 Km raib, yang diperkirakan karena dibongkar semasa pendudukan Jepang dan diangkut ke Burma untuk pembangunan jalan KA di sana.

Jenis jalan rel KA di Indonesia semula dibedakan dengan lebar sepur 1.067 mm; 750 mm (di Aceh) dan 600 mm di beberapa lintas cabang dan tram kota. Jalan rel yang dibongkar semasa pendudukan Jepang (1942 - 1943) sepanjang 473 Km, sedangkan jalan KA yang dibangun semasa pendudukan Jepang adalah 83 km antara Bayah - Cikaradan 220 Km antara Muaro - Pekanbaru. Ironisnya, dengan teknologi yang seadanya, jalan KA Muaro – Pekanbaru diprogramkan selesai pembangunannya selama 15 bulan yang mempekerjakan 27.500 orang, 25.000 diantaranya adalah Romusha. Jalan yang melintas irawa-rawa, perbukitan, serta sungai yang deras arusnya yaini, banyak menelan korban yang makamnya bertebaran sepanjang Muaro- Pekanbaru.

Setelah kemerdekaan Indonesia diproklamisikan pada tanggal 17 Agustus 1945, karyawan KA yang tergabung dalam Angkatan Moeda Kereta Api (AMKA) mengambil

alih kekuasaan perkereta apian dari pihak Jepang. Peristiwa bersejarah tersebut terjadi pada tanggal 28 September 1945. Pembacaan pernyataan sikap oleh Ismail dan sejumlah anggota AMKA lainnya, menegaskan bahwa mulai tanggal 28 September 1945 kekuasaan perkereta apian berada di tangan bangsa Indonesia. Orang Jepang tidak diperbolehkan campur tangan lagi urusan perkereta api-an di Indonesia. Inilah yang melandasi ditetapkannya 28 September 1945 sebagai Hari Kereta Api di Indonesia, serta dibentuknya Djawatan Kereta Api Republik Indonesia (DKARI).

### 2.1.1 Ringkasan Sejarah Perkeretaapian Indonesia

Tabel 2.1. Sejarah Perkeretaapian Indonesia

<b>Periode</b>	<b>Status</b>	<b>Dasar Hukum</b>
Th. 1864	Pertama kali dibangun Jalan Rel sepanjang 26 km antara Kemijen Tanggung oleh Pemerintah Hindia Belanda	
1864 s.d 1945	Staat Spoorwegen (SS) Verenigde Spoorwegenbedrijf (VS) Deli Spoorwegen Maatschappij (DSM)	IBW
1945 s.d 1950	DKA	IBW
<b>Periode</b>	<b>Status</b>	<b>Dasar Hukum</b>
1950 s.d 1963	DKA – RI	IBW
1963 s.d 1971	PNKA	PP. No. 22 Th. 1963

1971 s.d.1991	PJKA	PP. No. 61 Th. 1971
1991 s.d 1998	PERUMKA	PP. No. 57 Th. 1990
1998 s.d. 2010	PT. KERETA API (Persero)	PP. No. 19 Th. 1998 Keppres No. 39 Th. 1999 Akte Notaris Imas Fatimah
Mei 2010 s.d sekarang	PT. KERETA API INDONESIA (PERSERO)	Instruksi Direksi No. 16/OT.203/KA 2010

Sumber : Kantor Pusat PT. KAI (Persero) Bandung

### 2.1.2 Logo dan Visi Misi



Gambar 2.1. Logo Perusahaan

Sumber : Kantor Pusat PT. KAI (Persero) Bandung

**Bentuk:**

**Garis melengkung:** Melambangkan gerakan yang dinamis PT. KAI dalam mencapai Visi dan Misinya.

**Anak Panah:** Melambangkan Nilai Integritas, yang harus dimiliki insan PT.KAI dalam mewujudkan Pelayanan Prima

**Warna:**

**Orange:** Melambangkan proses Pelayanan Prima (Kepuasan Pelanggan) yang ditujukan kepada pelanggan internal dan eksternal.

**Biru:** Melambangkan semangat Inovasi yang harus dilakukan dalam memberikan nilai tambah ke *stakeholders*. Inovasi dilakukan dengan semangat sinergi di semua bidang dan dimulai dari hal yang paling kecil sehingga dapat melesat.

**Visi dan Misi Perusahaan****1. Visi Perusahaan**

Menjadi penyedia jasa perkeretaapian terbaik yang fokus pada pelayanan pelanggan dan memenuhi harapan *stakeholders*

**2. Misi Perusahaan**

Menyelenggarakan bisnis perkeretaapian dan bisnis usaha penunjangnya, melalui praktek bisnis dan model organisasi terbaik untuk memberikan nilai tambah yang tinggi bagi *stakeholders* dan kelestarian lingkungan berdasarkan 4 pilar utama: Keselamatan, Ketepatan waktu, Pelayanan dan Kenyamanan



Gambar 2.2. Budaya Perusahaan

Sumber : Kantor Pusat PT. KAI (Persero) Bandung

### **INTEGRITAS**

Kami insan PT. KERETA API INDONESIA (PERSERO) bertindak konsisten sesuai dengan nilai-nilai kebijakan organisasi dan kode etik perusahaan. Memiliki pemahaman dan keinginan untuk menyesuaikan diri dengan kebijakan dan etika tersebut dan bertindak secara konsisten walaupun sulit untuk melakukannya.

### **PROFESIONAL**

Kami insan PT. KERETA API INDONESIA (PERSERO) memiliki kemampuan dan penguasaan dalam bidang pengetahuan yang terkait dengan pekerjaan, mampu menguasai untuk menggunakan, mengembangkan, membagikan pengetahuan yang terkait dengan pekerjaan kepada orang lain.

### **KESELAMATAN**

Kami insan PT. KERETA API INDONESIA (PERSERO) memiliki sifat tanpa kompromi dan konsisten dalam menjalankan atau menciptakan sistem atau proses kerja yang mempunyai potensi resiko yang rendah terhadap terjadinya kecelakaan dan menjaga aset perusahaan dari kemungkinan terjadinya kerugian.

## INOVASI

Kami insan PT. KERETA API INDONESIA (PERSERO) selalu menumbuh kembangkan gagasan baru, melakukan tindakan perbaikan yang berkelanjutan dan menciptakan lingkungan kondusif untuk berkreatif sehingga memberikan nilai tambah bagi stakeholder.

## PELAYANAN PRIMA

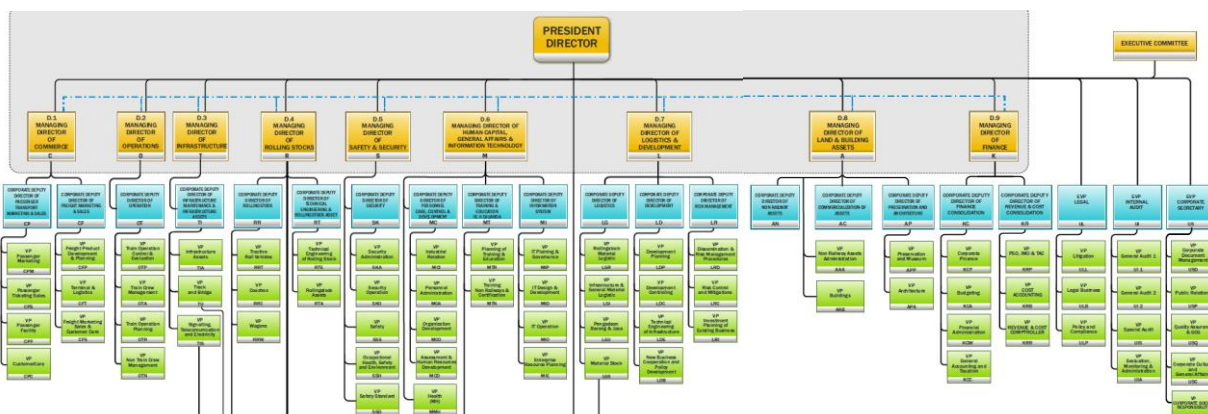
Kami insan PT. KERETA API INDONESIA (PERSERO) akan memberikan pelayanan yang terbaik yang sesuai dengan standar mutu yang memuaskan dan sesuai harapan atau melebihi harapan pelanggan dengan memenuhi 6 A unsur pokok: Ability (Kemampuan), Attitude (Sikap), Appearance (Penampilan), Attention (Perhatian), Action (Tindakan), dan Accountability (Tanggung jawab).

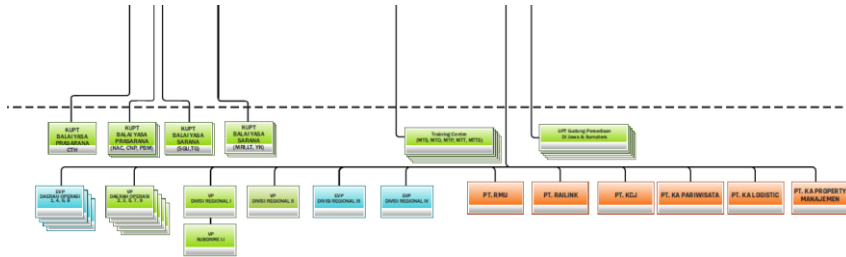
## 2.2 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang di harapkan dan di inginkan

Struktur Organisasi pada PT Kereta Api Indonesia (Persero) sesuai dengan gambar 1.2:

Struktur Organisasi PT KAI

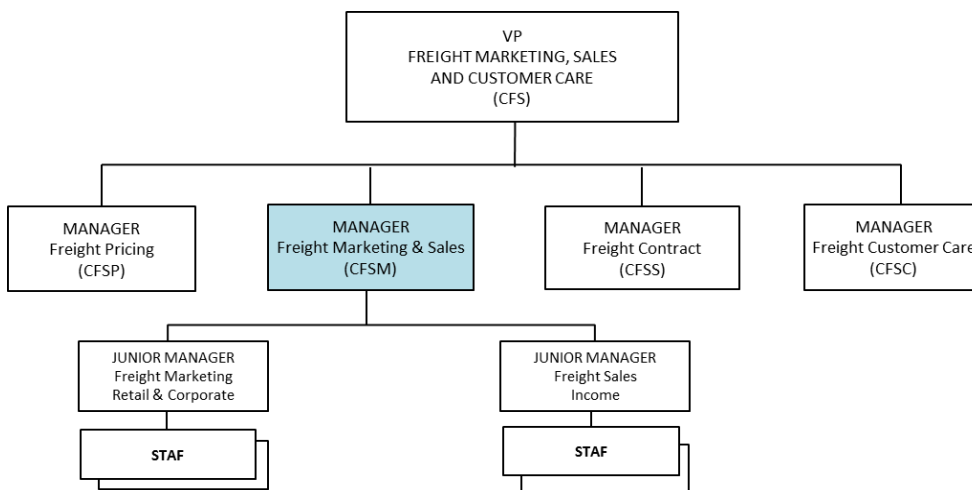




(Sumber: kip.kai.id, SO Global Agustus 2016)

Gambar 2.3. Struktur organisasi pada Unit Freight Marketing & Sales PT Kereta Api Indonesia (Persero) sesuai dengan gambar 1.3

Struktur Organisasi Unit Freight Marketing & Sales



Sumber : Kantor Pusat PT. KAI (Persero) Bandung

Gambar 2.4



## 2.3 Deskripsi Jabatan

Deskripsi jabatan adalah suatu pernyataan tertulis tentang apa yang seharusnya dilakukan oleh pemegang jabatan tersebut. Diantaranya ini adalah tugas dan wewenang para pemegang jabatan tersebut :

### 1. MANAGER FREIGHT MARKETING AND SALES (CFSM)

Mempunyai tugas dan tanggung jawab atas perencanaan, evaluasi dan pengendalian atas : Bertanggung jawab mengkoordinir pemetaan potensi angkutan barang di Jawa dan Sumatera, melaksanakan riset pesaing bisnis angkutan barang, penyusunan strategi promosi angkutan barang, pelaksanaan analisis dan evaluasi pengembangan angkutan barang eksisting, pelaksanaan survey kepuasan pelanggan angkutan barang dan pengelolaan pendapatan penjualan angkutan barang.

#### 1. Junior Manager Freight Marketing Retail and Corporate

Yang bertugas melaksanakan pemetaan potensi-potensi angkutan barang di Jawa dan Sumatera, melaksanakan riset pesaing bisnis angkutan, mendeskripsikan strategi promosi menjadi rencana pelaksanaan promosi, membuat detail rencana dan melaksanakan survey kepuasan pelanggan angkutan barang.

#### 2. Junior Manager Freight Sales Income

Yang bertugas memantau dan mengumpulkan data terkait pelaksanaan strategi pemasaran angkutan barang, melakukan evaluasi atas pengembangan angkutan barang dan rekomendasi terhadap perbaikan pemasaran angkutan barang, menyusun laporan penjualan angkutan barang.

## **2. Manager Freight Pricing (CFSP)**

yang bertanggung jawab atas pembuatan strategi pentarifan, pembuatan peraturan terkait pentarifan, melakukan evaluasi penerapan tarif dan mengelola administrasi pentarifan.

Manager Freight Pricing (CFSP), dibantu oleh 2 Junior Manager, yaitu :

### **1. Junior Manager Freight Pricing Retail**

Yang bertugas membuat strategi perhitungan tarif angkutan barang *retail*, membantu mengelola administrasi pentarifan, mengevaluasi penerapan tarif angkutan barang *retail* dan pemutakhiran data terkait dasar-dasar perhitungan biaya operasi kereta api angkutan barang *retail*

### **2. Junior Manager Freight Pricing Corporate**

Yang bertugas membuat strategi perhitungan tarif angkutan barang *corporate*, pembuatan peraturan terkait tarif angkutan barang *corporate*, membantu mengelola administrasi pentarifan, mengevaluasi penerapan tarif angkutan barang *corporate* dan pemutakhiran data terkait dasar-dasar perhitungan biaya operasi kereta api angkutan barang *corporate*.

## **3. Manager Freight Contract (CFSS)**

Yang bertanggung jawab membantu mengosiasikan isi perjanjian dan addendum angkutan barang, menjaga keselarasan antara isi perjanjian dengan kesepakatan, kebijakan dan perundang-undangan yang berlaku, menyusun peraturan terkait spesifikasi, standard an peraturan jasa angkutan barang, mengantur pelaksanaan administrasi terkait perjanjian angkutan barang serta melakukan evaluasi isi perjanjian.

Manager Freight Contract (CFSS) dibantu oleh 2 (dua) Junior Manager, yaitu:

#### 1. Junior Manager Freight Contract Retail

Yang bertugas melaksanakan penyusunan draft perjanjian angkutan barang dan adendum terkait kerjasama angkutan dengan pengguna jasa angkutan barang retail, membantu menyusun peraturan terkait spesifikasi, standar dan peraturan jasa angkutan barang retail, berkomunikasi dengan pengguna jasa angkutan retail, dan internal perusahaan dalam penyusunan perjanjian dan adendum angkutan barang retail serta membantu laporan rutin mingguan, bulanan, dan triwulanan untuk progress pekerjaan perjanjian angkutan barang retail.

#### 2. Junior Manager Freight Contract Corporate

Yang bertugas melaksanakan penyusunan draft perjanjian angkutan barang dan adendum terkait kerjasama angkutan dengan pengguna jasa angkutan barang corporate, membantu menyusun peraturan terkait spesifikasi, standar dan peraturan jasa angkutan barang, mengelola administrasi perjanjian dan adendum angkutan barang corporate, dan internal perusahaan dalam penyusunan perjanjian dan adendum angkutan barang corporate serta membuat laporan rutin mingguan, bulanan, dan triwulanan untuk progress pekerjaan perjanjian angkutan barang corporate.

#### **4. Manager Freight Customer Care (CFSC)**

Yang bertugas jawab atas menyusun strategi dalam memelihara dan mempertahankan dan mempertahankan hubungan dengan pengguna jasa angkutan barang, berkoordinasi dengan daerah/ unit terkait dalam menyelesaikan keluhan pelanggan, menampung keluhan pengguna jasa angkutan barang, menampung permintaan pengguna jasa angkutan barang sesuai dengan perjanjian angkutan barang dan kebijakan perusahaan,

berkoordinasi dengan unit atau Daerah Operasi atau Divisi Regional terkait untuk menyelesaikan keluhan atau permintaan pengguna jasa angkutan barang, mensosialisasikan perjanjian angkutan barang ke unit atau Daerah Operasi atau Divisi Regional terkait dan membuat laporan keluhan-keluhan pengguna jasa yang sudah dan belum terselesaikan.

Manager Freight Customer Care (CFSC), dibantu oleh 2 (dua) Junior Manager, yaitu :

1. Junior Manager Freight Customer Care

Yang bertugas untuk menyusun strategi dalam memelihara dan mempertahankan hubungan dengan pengguna jasa angkutan barang dan mensosialisasikan perjanjian angkutan barang ke unit atau Daerah Operasi atau Divisi Regional terkait.

2. Junior Manager Freight Call Center ‘

Yang bertugas untuk menampung keluhan pengguna jasa angkutan barang, menampung permintaan pengguna jasa angkutan barang sesuai dengan perjanjian angkutan barang dan kebijakan perusahaan, berkoordinasi dengan daerah/unit terkait dalam menyelesaikan keluhan pelanggan dan membuat laporan keluhan-keluhan pengguna jasa yang sudah dan belum terselesaikan.

## **2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan**

### **2.4.1 Bisnis Perusahaan**

#### **2.4.1.1 Angkutan Penumpang**

Angkutan penumpang PT KAI telah dibenahi secara besar-besaran. Tidak ada lagi desakan, himpitan, dan jenis penderitaan lain menghiasi wajah angkutan

penumpang KA. Kini, angkutan penumpang sudah mulai tertib, tidak ada lagi antrian yang mengular dan berdesakan, dan tidak ada lagi penumpang yang tidak memperoleh tempat duduk, bahkan penumpang kelas ekonomi sekalipun tidak lagi merasakan suasana kereta yang panas dan pengap karena PT KAI secara bertahap telah menyediakan fasilitas AC di setiap kereta. Perbaikan sejumlah fasilitas stasiun seperti peron dan toilet umum juga tidak luput dari perhatian PT KAI.

Kami telah berbenah meningkatkan pelayanan angkutan penumpang dan mempermudah masyarakat untuk membeli tiket kereta api (KA). Perluasan channel pembelian tiket kereta melalui kerjasama dengan jaringan minimarket, biro perjalanan, termasuk pembelian lewat telepon via Contact Center 121, dan internet reservation serta aplikasi melalui android atau blackberry, sangat memudahkan masyarakat dalam memperoleh informasi dan memesan tiket KA dengan sistem online. Berikut adalah beberapa keunggulan yang dimiliki oleh angkutan kereta diantaranya:

1. Kemudahan dalam mendapatkan tiket
2. Layanan Terjadwal
3. Bebas Macet / Waktu Tempuh Lebih Cepat
4. Kepastian rencana perjalanan / keleluasaan reservasi
5. Kenyamanan di Stasiun dan di dalam Kereta Api
6. More Safety

## 7. Daya Angkut yang Besar

## 8. Tarif yang Kompetitif

PT KAI telah merintis pembatasan penumpang, dimana pada tahun 2011 lalu penumpang ekonomi dibatasi 150% dan tahun 2012 dibatasi 100% terhadap tempat duduk. Meskipun volume penumpang berkurang, namun dari sisi kenyamanan dan pelayanan menjadi lebih baik dan tertib. Sebagai perusahaan yang mengelola perkeretaapian di Indonesia, Kami juga telah banyak mengoperasikan KA penumpang, baik KA Utama (Komersil dan non komersil), maupun KA Lokal di Jawa dan Sumatera, yang terdiri dari KA Komersial (dalam pengelolaan PT KA) dan KA Penugasan (PSO).

Untuk KA Komersial PT KAI dapat melakukan berbagai pengembangan angkutan diantaranya pembuatan KA Baru, rerouting, perubahan kelas layanan maupun penghapusan perjalanan KA yang dipadang merugikan perusahaan. Pengembangan KA penumpang dilakukan dengan Melihat potensi pasar yang ada di beberapa rute yg belum terlayani produk angkutan di luar produk yang sudah ada dilakukan perjalanan KA baru dengan rute yang belum terlayani oleh KA – KA yang lain diantaranya:

Relasi Baru:

1. KA Malioboro Ekspres relasi Malang – Yogyakarta
2. KA Sri Lelawangsa relasi Tebing Tinggi – Medan
3. KA Kalimaya relasi Merak – Tanahabang

Penambahan perjalanan

1. KA Kaligung Mas : Tegal (TG) – Semarang Tawang (SMT)
2. KA Tegal Ekspres : Tegal (TG) – Semarang Tawang (SMT)
3. KA Gajah Wong : Lempuyangan (LPN) – Pasar Senen (PSE)
4. KA Madiun Jaya : Madiun (MN) – Yogyakarta (YK)
5. KA Way Umpu : Kotabumi (KB) – Telukbetung (TK)

Perpanjangan relasi: KA Bogowonto Pasar Senen – Yogyakarta

#### **2.4.1.2 Angkutan Barang**

Potensi angkutan barang di PT KAI mulai dibangkitkan pada tahun 2009. Di tahun itu angkutan kontainer di Jawa hanya sekitar 500 Teus per minggu dan angkutan batubara sekitar 8-9 juta ton, di samping barang hantaran yang sangat rendah tarifnya. Mulai saat itu, PT KAI mulai berinvestasi untuk membangkitkan dan memajukan usaha angkutan barang, yang salah satunya dengan pengadaan ratusan gerbong dan puluhan lokomotif serta pengembangan emplasemen bongkar muat barang.

Setelah empat tahun berlalu, angkutan batubara di Divre 3 Sumatera Selatan sudah memiliki dua pelanggan swasta dan perusahaan batubara ternama, PT Bukit Asam, dengan total angkutan batubara tahun lalu sekitar 13-14 juta ton dan angkutan kontainer sekitar 3000 Teus. Selain itu, angkutan untuk barang hantaran pun naik hampir 25%. Tahun 2014/2015, PT KAI menargetkan total angkutan barang mencapai 25 juta ton, angkutan kontainer 6000 Teus per minggu, serta barang hantaran ditargetkan tumbuh sekitar 30% per tahun.

Pencapaian angkutan barang menggunakan kereta api di tahun 2012 ini mengalami peningkatan 14,16% yaitu sebesar 22.079.119 ton dibandingkan tahun 2011. Volume angkutan terbesar adalah dari angkutan batubara yang mencapai 62,73% dari total volume angkutan barang. Sisanya angkutan barang lainnya yang meliputi angkutan petikemas, BBM, semen, curah dan perkebunan, general cargo & BHP, dan lain-lain.

#### **2.4.1.3 Pengembangan Angkutan Barang**

Pengembangan layanan angkutan barang yang baru meliputi:

1. Angkutan Container High Cube yang dioperasikan di Lintas Utara dan Lintas Gedebage–Pasoso.
2. Angkutan Semen Tiga Roda relasi Arjawinangun – Purwokerto : 1 KA/hari, dan Arjawinangun–Brambanan : 1 KA/hari dengan menggunakan angkutan palletisasi.
3. Angkutan Semen Holcim dengan menggunakan Kontainer/Petikemas.
4. Angkutan Batubara Swasta di Sumatera Selatan yaitu PT. Bara Alam Utama dan PT. Bara Multi Sugih Sentosa dengan menggunakan angkutan peti kemas
5. Angkutan kayu gelondongan dari PT. Tanjung Enim Lestari Paper Pulp

#### **2.4.1.4 Pengusahaan Aset**

Unit Pengusahaan Aset di PT. Kereta Api Indonesia (Persero) merupakan satu unit yang berada di bawah Direktorat Komersial. Unit ini dibentuk untuk menyelamatkan aset milik perusahaan dan mengusahakan aset tersebut sebagai pemasukan non coreperusahaan.



Tujuan pendayagunaan aset di PT KAI yaitu:

1. Peningkatan pendapatan perusahaan
2. Peningkatan citra perusahaan terkait pemanfaatan aset secara legal oleh mitra kerjasama
3. Peningkatan nilai aset khususnya melalui kerjasama Bangun Guna Serah maupun Bangun Serah Guna dimana di atas aset tanah akan berdiri bangunan komersial bernilai tinggi yang di akhir kerjasama akan menjadi milik PT. KAI (Persero)
4. Pengurangan beban operasional (perawatan, pengamanan dan penjagaan) dan PBB atas aset.

#### **2.4.2 Anak Usaha & Joint Venture**

##### **1. PT Reska Multi Usaha**

PT Reska Multi Usaha bergerak dalam bidang usaha Restorasi KA, Service On Train (SOT), Jasa Boga (Catering), Resto & Cafe, Parkir. Komposisi kepemilikan saham PT Reska Multi Usaha yaitu PT KAI 95,01% dan Yayasan Pusaka 4,99%.



Alamat Kantor :

Stasiun Mangga Besar Lt. 1, Jl. Karanganyar no. 1 Jakarta Pusat

Telepon : 021-62302540

Email : reska.pusat@reska.co.id

Website : www.reska.co.id

## 2. PT Railink

PT Railink merupakan *joint venture* antara PT Kereta Api Indonesia (Persero) dengan PT Angkasa Pura II (Persero) dengan



komposisi kepemilikan saham 60% KAI dan 40% AP II. Kegiatan usaha yang dijalannya yakni pengoperasian, Pengoperasian pengelolaan dan pengusaha kereta api bandara, Pengembangan dan pengelolaan stasiun kereta api di bandara dan di pusat kota, Pengadaan dan pemeliharaan sarana dan prasarana kereta api, Pembagunan prasarana kereta api, Konsultasi dan desain sistem perkerataapian, Pengusahaan jasa lainnya yang menunjang usaha-usaha pokok.

Alamat Kantor :

1. Kantor Pusat : Gedung JRC Lantai 3, Jl. Ir. H. Juanda 1B No. 8-10 Jakarta Pusat
2. Cabang Medan : Jl. Prof. H.M. Yamin, SH No. 14 - Medan 20231, Sumatra Utara, Indonesia

Telepon : 061-4561331

Email : [info@railink.co.id](mailto:info@railink.co.id)

Website : [www.railink.co.id](http://www.railink.co.id)

## 3. PT KAI Commuter Jabodetabek

PT KAI Commuter Jabodetabek dibentuk berdasarkan Inpres No. 5 tahun 2008 dan surat Meneg BUMN No.S-653/MBU/2008



tanggal 12 agustus 2008. Tugas pokok KCJ adalah menyelenggarakan perusahaan jasa angkutan kereta api commuter dengan menggunakan sarana Kereta Rel Listrik di wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi serta perusahaan di bidang usaha non angkutan penumpang. PT KAI Commuter Jabodetabek dengan komposisi kepemilikan saham KAI 99,78% dan Yayasan Pusaka 0,22%.

**Alamat Kantor :**

Stasiun Juanda Lt. 1 & 2, Jl. Ir. H. Juanda 1 - Jakarta Pusat, 10120, Indonesia

**Telepon** : 021 - 345 3535

Fax : 021 – 34834084

Email : [commuter@krl.co.id](mailto:commuter@krl.co.id)

Website : [www.krl.co.id](http://www.krl.co.id)

**4.PT KA Pariwisata**

PT KA Pariwisata atau disingkat PT KA Wisata bertujuan untuk menyediakan barang atau jasa yang bermutu tinggi dan berdaya saing kuat di pasar dalam wilayah Indonesia dibidang pariwisata kereta api, dan kegiatan usaha yang mendukung pariwisata kereta api dengan menerapkan prinsip-prinsip Perseroan Terbatas. Komposisi kepemilikan saham PT KA Pariwisata yaitu KAI 99,90% dan Yayasan Pusaka 0,1%.



Alamat Kantor :

Stasiun Gambir Lt. 2, Jl. Medan Merdeka Timur, Jakarta Pusat 10110, Indonesia.

Telepon :021-38902233

Fax :021-38902424

Email :info@indorailtour.com

Website : [www.indorailtour.com](http://www.indorailtour.com)

### 5.PT. KA Logistik

PT Kereta Api Logistik (Kalog) memiliki usaha di bidang layanan distribusi logistik berbasis kereta api, dengan kemasan bisnis door to



door service untuk memberikan pelayanan yang parnipurna bagi pelanggan kereta api yang didukung dengan angkutan pra dan lanjutan serta layanan penunjangnya, meliputi pengelolaan Termianal Peti Kemas (TPK), bongkar muat, pergudangan, pengepakan, pelabelan, pengangkutan, penjejakan, pengawalan logistik serta manajemen logistik dengan menerapkan prinsip-prinsip perseroan terbatas. Orientasi bisnis Kalog kedepan adalah sebagai jasa layanan distribusi logistik secara Total Solution melalui *End-to-End Services* atau dengan kata lain sebagai SCM Service Provider.

Fungsi dan peran kontributif Kalog terhadap jasa layanan yang telah disediakan oleh induknya adalah sebagai pencipta nilai tambah (*value creator*) sepanjang rantai nilai (*value chain*) layanan distribusi logistik, termasuk layanan yang telah disediakan oleh PT Kereta Api Indonesia (Persero), seperti angkutan barang dan pergudangan. Komposisi kepemilikan saham PT KA Logistik yaitu KAI 99,90% dan Yayasan Pusaka 0,1%.

Alamat Kantor :

Stasiun Gondangdia Lt. 1, Jl. KH. Wahid Hasyim No. 11 A, Jakarta Pusat 10340

Telepon :021-31922299,

Fax :021-31922288,

Email :info@kalogistics.co.id

Website : [www.kalogistics.co.id](http://www.kalogistics.co.id)

## **6.PT KA Properti Manajemen**

PT KA Properti Manajemen atau disingkat PT KAPM memiliki usaha di bidang pengelolaan aset/properti perkeretaapian milik PT Kereta Api Indonesia (Persero) maupun pihak lainnya dengan tujuan



mengoptimalkan pemanfaatan serta memberikan nilai tambah aset/properti tersebut guna memenuhi standar mutu terbaik dengan menerapkan prinsip-prinsip Perseroan Terbatas. Komposisi kepemilikan saham PT KA Properti Manajemen yaitu KAI 99,90% dan Yayasan Pusaka 0,1%.

Alamat Kantor :

Stasiun Sawah Besar Lt.1, Jl.K.H. Samanhudin, Jakarta Pusat 10710

Telepon : 021-3451040 & 021-3451404

Faximile : 021-3451087

E-mail :corporate@kapm.co.id

Website : [www.kapm.co.id](http://www.kapm.co.id)