



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Analisis Strategi Revitalisasi PT 4848 dalam Pengembangan 4848

Express

Skripsi

Oleh

Yashinta Diandra Surachman

2014320095

Bandung

2018



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Analisis Strategi Revitalisasi PT 4848 dalam Pengembangan 4848
Express

Skripsi

Oleh

Yashinta Diandra Surachman

2014320095

Pembimbing

Sanerya Hendrawan Ph.D

Bandung

2018



Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Yashinta Diandra Surachman
Nomor Pokok : 2014320095
Judul : Analisis Strategi Revitalisasi PT 4848 dalam pengembangan 4848 Express

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Senin, 9 Juli 2018
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji
Ketua sidang merangkap anggota
Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T

Sekretaris
Sanerya Hendrawan Ph.D

Anggota
Fransiska Anita Subari, S.S., M.M

:
:
:

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



Pernyataan

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Yashinta Diandra Surachman
NPM : 2014320095
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Analisis Strategi Revitalisasi PT 4848 Dalam Pengembangan
4848 Express

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 25 Juni 2018

Tandatangan



Yashinta Diandra

Abstrak

Nama : Yashinta Diandra Surachman

NPM : 2014320095

Judul : Analisis Strategi Revitalisasi PT 4848 dalam Pengembangan 4848 Express

PT 4848 dituntut untuk berkembang, hal ini didorong oleh tingginya persaingan antar bisnis jasa pengiriman barang. Perusahaan 4848 ini telah berdiri sejak 1959 dan berjaya pada masanya, namun saat ini mengalami kemunduran dikarenakan perusahaan yang tidak mengikuti perkembangan zaman dan tidak melakukan inovasi. Penelitian ini bertujuan untuk merekomendasikan cara untuk mewujudkan strategi revitalisasi 4848 Express dengan menggunakan SWOT Matrix.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif analitis dan dalam teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi langsung, studi kepustakaan, dan wawancara. Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang perusahaan, dengan ditemukannya hal-hal tersebut dapat dirancang SWOT Matriks yang dapat mendukung strategi revitalisasi 4848 Express. Strategi lain yang dapat dilakukan 4848 Express dalam rangka revitalisasinya ialah strategi penetrasi pasar dan juga strategi pengembangan produk. Dengan dilakukannya strategi tersebut maka 4848 Express dapat bersaing dengan perusahaan layanan jasa pengiriman barang lain yang sejenis.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis ingin memberikan saran kepada perusahaan untuk melakukan perluasan agen ke berbagai wilayah sehingga tujuan pengiriman barang dapat lebih luas. Hal lain yang dapat dilakukan 4848 Express ialah membuat rancangan pemasaran yang baru sehingga 4848 Express dapat dikenal kembali dengan *brand image* yang baru.

Kata kunci: Bisnis Jasa Pengiriman Barang, Strategi Revitalisasi, Analisis SWOT

Abstract

Name : Yashinta Diandra Surachman

NPM : 2014320095

Title : Analysis of Revitalization Strategy of PT 4848 In Development 4848 Express

PT 4848 is required to grow, this is driven by the high competition among goods delivery business. 4848 company has been established since 1959 and triumphed in its time, but now having a setback due to some reasons that it did not keep up with current development and is also did not innovate. This study aims to recommend some ways to realize the 4848 Express revitalization strategy using SWOT Matrix.

In this research, the author uses qualitative research method with analytical descriptive research type and in data collecting technique, uses direct observation, literature study, and interview. Based on the results of the research, it found the company's strengths, weaknesses, threats and opportunities, with the discovery of these things it can be designed a SWOT Matrix that can support the revitalization strategy 4848 Express. Another strategy that can be done by 4848 Express in order to process its revitalization is the market penetration strategy and also the product development strategy. Hence, with the implementation of that strategy, the 4848 Express can compete with other similar freight service companies.

Based on the results of research that has been done, the authors want to provide advices to the company to expand the agent to various areas so that the purpose of delivery of goods can be wider. Another thing that 4848 Express can do is to create a new marketing plan so that 4848 Express can be recognized with a new brand image.

Keywords: *Delivery Business Service, Revitalization Strategy, SWOT Analysis*

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur ke hadirat Allah SWT karena berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Revitalisasi PT 4848 dalam Pengembangan 4848 Express” tepat pada waktunya.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan untuk mencapai gelar sarjana dalam jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Katolik Parahyangan, Bandung. Setelah melalui proses yang panjang dan penuh tantangan, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang tentunya masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Walaupun demikian, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan penulis khususnya.

Dalam proses penyusunan skripsi ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang membantu, antara lain :

1. Allah SWT atas curahan nikmat, pertolongan dan anugrahnya yang tak pernah putus selama penulis menjalani perkuliahan dan penulisan skripsi ini.
2. Bapak Sanerya Hendrawan selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan kritik dalam penyusunan skripsi ini sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi dengan lancar dan memberi begitu banyak ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
3. Orang tua penulis, Deddy Surachman dan Sandra Meiliani yang telah memberi ilmu, motivasi, dukungan, kerja keras, semangat, dan kekuatan agar penulis dapat menyelesaikan skripsi dan mendapatkan pendidikan yang terbaik.
4. Bapak H. Koriyanto, karyawan PT 4848 yang senantiasa membantu penelitian yang dilakukan penulis dan penyusunan skripsi ini.

5. Irfaan Rifqi Fauzaan yang senantiasa memberi dukungan, bantuan, motivasi, dan semangat bagi penulis, serta membantu dan menemani penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Safira Dharmaning, Rifana Faridhina, Yadhira Amalia, Natasha Maria dan Azalia Pramudita teman baik penulis yang selalu memberi bantuan, dukungan, motivasi, menenangkan penulis, dan selalu mendengarkan segala keluh kesah penulis.
7. Tirana Junita, Wina Rosalina dan Annisa Kirana yang memberi dukungan, motivasi, saran, dan menghibur penulis dalam penyusunan skripsi ini.
8. Teman-teman Hasyemene Acca, Alifa, Hasya, Nadhifa, Nahla, Putri, Raisa, Rima dan Sarah yang selalu mengingatkan untuk menyelesaikan skripsi dan juga memberi bantuan.
9. Bitara Ugi, Shabila, Raisa, Dini, Rahman, Kautsar, Lazuardi, dan Jeremy yang menghibur dan memberi motivasi kepada penulis.
10. Rurri Putri dan Nadhiya Nuri yang memberi dukungan, menenangkan, dan memotivasi penulis.
11. Teman-teman seperjuangan dalam menyelesaikan skripsi ini Arina Daniswara dan Raditya Aji yang memberikan motivasi, dukungan, dan bantuan.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya. Besar harapan penulis semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Bandung, 2018

Penulis

Yashinta Diandra.

DAFTAR ISI

Pernyataan.....	iv
Abstrak.....	v
Abstract.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL.....	4
DAFTAR GAMBAR.....	4
DAFTAR LAMPIRAN.....	4
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Penelitian	7
1.5 Sistematika Penelitian.....	8
BAB II KERANGKA TEORI	10
2.1 Definisi Strategi	10
2.1.1 Definisi Strategi Bisnis	11
2.2 Manajemen Strategi	13
2.2.2 Konsep Manajemen Strategi	15
2.3 Analisis SWOT	16
2.3.1 Pilihan Alternatif Strategi	18
2.4 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal.....	18
2.4.1 Analisis Lingkungan Eksternal	18

2.4.2 Analisis Lingkungan Internal.....	21
2.4.3 Matriks Internal Eksternal (IE).....	21
2.5 Jenis-jenis Strategi	22
2.5.1 Strategi Integrasi.....	22
2.5.2 Strategi Intensif.....	23
2.5.3 Strategi Diversifikasi.....	25
2.5.4 Strategi Defensif.....	25
2.6 Definisi Strategi Revitalisasi.....	26
2.7 Five Forces.....	27
BAB III METODE PENELITIAN	32
3.1 Jenis Penelitian	32
3.2 Metode Penelitian	33
3.3 Jenis Data.....	34
3.4 Tempat dan Waktu Penelitian.....	35
3.5 Subjek Penelitian	35
3.6 Objek Penelitian.....	35
3.7 Teknik Pengumpulan Data.....	35
BAB IV OBJEK PENELITIAN	37
4.1 Sejarah Perusahaan	37
4.2 Visi dan Misi Perusahaan	38
4.3 Profil Perusahaan	39
4.4 Produk dan Layanan	40
4.5 Aktivitas Perusahaan.....	41
4.6 Struktur Organisasi	42
4.6.1 Tugas Pokok Sesuai Struktur Organisasi.....	43

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	48
5.1 Kondisi Lingkungan Internal dan Eksternal	48
5.1.1 Kondisi Lingkungan Internal	48
5.1.2 Kondisi Lingkungan Eksternal	50
5.1.3 Analisis SWOT	57
5.2 Analisis Strategi Perusahaan.....	63
5.2.1 IFE Matriks (<i>Internal factor evaluation</i>)	63
5.2.2 EFE Matriks (<i>External factor evaluating</i>)	64
5.2.3 IE Matriks	65
5.3 Strategi Revitalisasi	66
5.3.1 Strategi Penetrasi Pasar.....	67
5.3.2 Strategi Pengembangan Produk	73
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	75
6.1 Kesimpulan	75
6.2 Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	83

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Volume Resi 5 Tahun Terakhir.....	5
Tabel 2.1 SWOT Matriks.....	17
Tabel 2.2 IE Matrix.....	22
Tabel 4.1 Struktur Organisasi.....	42
Tabel 5.1 SWOT Matriks.....	59
Tabel 5.2 IFE Matrix.....	63
Tabel 5.3 EFE Matrix.....	64
Tabel 5.4 IE Matrix.....	65
Tabel 5.5 Lokasi Kantor 4848 Express.....	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 The Five Task of Strategic Management.....	15
Gambar 2.2 Five Forces.....	27
Gambar 3.1 Langkah Penelitian.....	34
Gambar 4.1 Logo 4848 Express.....	38
Gambar 4.2 Proses Tugas Kurir.....	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Pertanyaan.....	79
Dokumentasi.....	80

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini perkembangan industri jasa pengiriman mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Diberlakukannya pasar bebas di Indonesia meningkatkan arus perdagangan barang atau jasa menjadi tidak terbatas. Kebutuhan jasa pengiriman barang semakin meningkat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Keberadaan jasa pengiriman barang tidak hanya memudahkan masyarakat umum namun juga bagi pelaku bisnis. Para pelaku bisnis, terutama pelaku bisnis online atau *e-commerce* menggunakan jasa pengiriman barang untuk mengirimkan barang pada customernya ke seluruh Indonesia hingga ke luar negeri. Jumlah peminat bisnis belanja online pun semakin hari kian meningkat. Hal ini menjadikan jasa pengiriman memiliki hubungan erat dengan para pelaku bisnis. Melihat banyaknya jasa pengiriman barang yang ada di Indonesia seperti JNE, Wahana, TIKI, Sicepat Express dan J&T mengingatkan pada 4848 Express yang merupakan pionir layanan jasa antar barang. Perusahaan 4848 ini seakan tertinggal oleh layanan jasa lain.

Perusahaan 4848 bergerak pada bidang usaha angkutan darat, lebih tepatnya pada angkutan jalan raya. Dalam pelaksanaan usahanya, perusahaan 4848 berorientasi pada usaha menjual jasa kepada masyarakat umum. Pelayanan jasa yang ditawarkan adalah angkutan penumpang (taksi) dalam dan luar kota serta pengantaran paket dan barang (angkutan barang). Perusahaan ini didirikan pada tanggal 4 Agustus 1959. H. Irawan Sarpingi selaku pemilik perusahaan ini memulai usahanya dengan mengambil tempat di Jl. Trunojoyo No. 20 Bandung yang sekaligus merupakan kantor pertama

PT 4848. Dia mendirikan perusahaan tersebut dengan tekad yang kuat, dan bermodalkan sebuah kendaraan.

PT 4848 Irawan Sarpingi resmi menjadi badan usaha berdasarkan akta Notaris Koswara, SH Nomor 31 Tanggal 8 April 1971. Dengan akta pendirian perusahaan tersebut, nama perusahaan menjadi PT 4848 Irawan Sarpingi. Pada tanggal 20 Januari 1981 terjadi perubahan nomor akta pendirian perusahaan menjadi Nomor 50 dengan Notaris yang sama.

Atas permintaan masyarakat, PT 4848 Irawan Sarpingi membuka cabang dan agen di berbagai kota di Pulau Jawa, Bali dan Sumatra. Hal tersebut dimaksudkan untuk melayani kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat terhadap jasa layanan pengiriman barang. Jenis kiriman barang yang dapat diterima yaitu barang cetakan, garment, rokok, alat-alat teknik, peralatan rumah tangga, kendaraan roda dua, elektronik, obat-obatan, makanan, sepatu, dokumen, dan lain sebagainya.

Seiring berjalannya waktu, PT 4848 menetapkan kantor pusat di Jl. Cipedes Bandung. PT 4848 merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan memiliki potensi yang tinggi sesuai dengan kebutuhan masyarakat saat ini, mengetahui bahwa pada masa nya perusahaan ini merupakan perusahaan yang ikut menunjang perekonomian di wilayah Jawa Barat dan Jakarta. Pada masanya perusahaan ini merupakan perusahaan yang berkembang dan menjadi bagian yang ikut menunjang perekonomian di wilayah Jawa Barat. PT 4848 ini merupakan perusahaan yang telah dipercaya oleh para pelanggannya karena merupakan layanan jasa yang memuaskan.

PT 4848 yang memiliki jasa layanan antar penumpang dan jasa pengiriman barang yang berjaya pada masanya, kini seakan tenggelam. Walaupun namanya jarang muncul, namun perusahaan ini masih tetap bertahan dan memiliki pelanggan meskipun sudah tidak berjaya seperti dahulu. Kini layanan antar penumpang sudah tidak beroperasi lagi dikarenakan semakin banyaknya pesaing, dan 4848 tidak bisa mengikuti perkembangan persaingan yang semakin tinggi. Namun, layanan jasa antar

barang ini masih beroperasi dengan baik bahkan mengalami peningkatan terus setiap tahun nya. Hal ini dapat dilihat pada table 1.1 berikut, table ini memperlihatkan bahwa layanan jasa antar barang 4848 Express ini masih terus berkembang setiap tahunnya, sehingga PT 4848 berencana untuk terus meningkatkan strategi yang dapat dilakukan dalam rangka revitalisasi perusahaan.

Sebelum meningkatkan strategi, melakukan *survey* terhadap jasa pengiriman yang akan digunakan penting dilakukan untuk mengetahui kredibilitas jasa pengiriman yang ada. Selain itu, pelayanan yang profesional, kecepatan pengiriman, biaya pengiriman, kemudahan dalam menggunakan jasa, serta asuransi atau jaminan pengiriman yang ditawarkan menjadi faktor yang harus dipertimbangkan dalam menggunakan jasa pengiriman barang. Pada masa ini, jasa kurir pun sudah menggunakan teknologi canggih yang dapat lebih memudahkan masyarakat.

Persaingan antara usaha jasa pengiriman barang semakin besar sebagai akibat dari semakin banyaknya perusahaan sejenis. Orientasi perusahaan jasa pengiriman barang seharusnya adalah kepuasan pelanggan atau konsumen dalam memakai produk jasanya. Misalnya perusahaan memberikan produk yang mutunya lebih baik, menyerahkan produk lebih cepat dan pelayanan yang lebih baik dari para pesaingnya. Jika kepuasan telah terbentuk maka konsumen dapat menjadi pelanggan yang setia. Tingkat kepuasan pelanggan sangat tergantung pada mutu suatu jasa.

Jasa tidak dipasarkan melalui saluran distribusi tradisional seperti halnya pemasaran barang. Akan tetapi di dalam penyediaan jasa terdapat dua kemungkinan yaitu, pertama pelanggan mendatangi lokasi fasilitas jasa, kedua penyedia jasa yang mendatangi pelanggan. Lokasi fasilitas dapat menentukan kesuksesan suatu jasa, karena lokasi erat kaitannya dengan pasar potensial suatu perusahaan. Suatu lokasi merupakan ukuran sejauh mana suatu jasa dapat bereaksi terhadap situasi ekonomi yang berubah, karena keputusan pemilihan lokasi berkaitan dengan aspek-aspek yang berhubungan dengan perubahan-perubahan ekonomi dan persaingan di masa yang akan datang. Salah satu metode yang perlu diperhatikan adalah pemilihan lokasi. Pemilihan

lokasi harus mudah dijangkau sarana transportasi umum, lokasi dapat dilihat dengan jelas di tepi jalan, dan mempunyai letak yang strategis.

Dengan mengetahui faktor-faktor penting yang dilihat oleh pelanggan dalam suatu layanan jasa tersebut, PT 4848 melihat adanya peluang yang besar dalam jasa pengiriman barang dikarenakan meningkatnya jumlah keinginan masyarakat yang melakukan aktivitas jual-beli online. Hal tersebut dapat dibuktikan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pertumbuhan ekonomi RI kuartal I-2017 sebesar 5,01%. Pertumbuhan ekonomi pada kuartal pertama ini jika dilihat year on year, ditopang oleh beberapa sektor, salah satunya adalah informasi dan komunikasi yang tumbuh 9,01%. Hal itu, didorong dari banyaknya pengguna internet, contohnya transaksi online, sehingga sektor informasi dan komunikasi tumbuh.

Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) Roy Mandey, mengakui memang masyarakat tengah mengalami perubahan perilaku, khususnya dalam pola belanja. Saat ini masyarakat, banyak memilih bertransaksi *online* dibanding secara konvensional.

Karena hal tersebut, sehingga PT 4848 ingin meningkatkan usaha dalam bidang jasa pengiriman barang ini sesuai dengan peluang yang ada.

Tabel 1.1 Volume Resi 5 tahun terakhir

VOLUME BANYAKNYA RESI DAN PENDAPATAN 5 TAHUN TERAKHIR (DISETIAP SEMESTER)

KETERANGAN/TAHUN	RESI				OMSET	
	SEMESTER I		SEMESTER II		SEMESTER I	SEMESTER II
	BIASA	KILAT	BIASA	KILAT		
2013	22,018	10,216	25,614	12,361	1,444,734,743	1,726,224,420
2014	23,905	11,091	27,810	13,420	1,568,569,149	1,874,186,513
2015	26,107	12,113	30,371	14,656	1,713,042,623	2,046,808,955
2016	27,994	12,989	32,567	15,716	1,836,877,030	2,194,771,049
2017	31,454	14,594	36,592	17,658	2,063,906,775	2,466,034,886

Dengan melihat data diatas, dapat diketahui bahwa 4848 Express mengalami kenaikan setiap tahunnya, sehingga besar kemungkinan untuk dapat melakukan revitalisasi ke depannya. Maka dari itu penulis memilih PT 4848 sebagai objek penelitian, diakrenakan dalam proses kegiatan bisnis tentunya dibutuhkan strategi yang tepat agar perusahaan dapat bersaing dengan baik dengan para pesaing nya, sehingga penulis ingin merancang strategi yang sesuai untuk 4848 Express yang dikenal sebagai pelopor perusahaan layanan jasa antar ini. Sehingga terbentuk nya karya tulis yang berjudul

“Analisis Strategi Revitalisasi PT 4848 dalam Pengembangan 4848 Express”

1.2 Perumusan Masalah

Sesuai dengan permasalahan yang telah diidentifikasi diatas berikut ini akan dirumuskan pokok-pokok permasalahan yang akan dibahas, ditelaah, dan di pecahkan dalam penelitian sebagai berikut,

1. Apa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang mendorong perlunya revitalisasi pada PT 4848?
2. Pilihan strategi apa saja yang terbuka yang dapat diambil dalam rangka revitalisasi?
3. Bagaimana strategi revitalisasinya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan dan dibatasi di atas maka akan dikemukakan garis-garis besar hasil pokok yang ingin di peroleh dalam penilitian yang ingin dicapai sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tingkat persaingan PT 4848 dalam industri layanan antar jasa.
2. Untuk mengetahui strategi apa saja yang dapat digunakan oleh PT 4848 dalam rangka strategi revitalisasi nya
3. Untuk membuat perencanaan strategi yang tepat untuk PT 4848 agar dapat bersaing dengan perusahaan jasa pengiriman barang lainnya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan dalam penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh diri sendiri, maupun oleh orang lain. Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis
 - Menambah pengalaman dalam penelitian dan dalam bisnis jasa angkutan barang.
 - Menambah ilmu serta wawasan dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai perindustrian jasa yang bergerak dalam bidang angkutan barang.
 - Peneliti di beri kesempatan untuk dapat menganalisa serta memberikan ide-ide mengenai strategi yang baik dan benar bagi suatu perusahaan di bidang jasa angkutanbarang.
2. Bagi Perusahaan
 - Untuk mengetahui keefektifan strategi yang telah di terapkan selama ini oleh perusahaan 4848 Express.
 - Untuk mengetahui informasi serta mendapatkan saran untuk dapat dijalankan dalam kegiatan perusahaan selanjutnya.
 - Untuk dapat menjalankan strategi-strategi yang sesuai dengan yang telah diteliti.

- Dalam penelitian ini juga membahas mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman perusahaan dalam industry jasa travel sehingga perusahaan dapat mengetahui dan dapat lebih mudah mengambil keputusan dalam perencanaan bisnis nya.

3. Bagi Pembaca

- Penelitian ini dimaksudkan untuk dapat menambah serta mengembangkan ilmu pengetahuan pembaca mengenai rancangan strategi bagi perusahaan, pengembangan bisnis bagi perusahaan dan juga penyusunan strategi yang tepat bagi perusahaan sehingga pembaca dapat memiliki acuan yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing pembaca.

4. Bagi Fakultas dan Program Studi

- Sebagai inventaris hasil penelitian mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik , Universitas Katolik Parahyangan Bandung dengan konsentrasi Strategi Kebijakan Bisnis

1.5 Sistematika Penelitian

Sistematika penelitian analisis strategi revitalisasi bisnis pada PT 4848 ini dapat dikelompokkan menjadi enam bab kajian di dalamnya. Berikut ini adalah uraian dari masing-masing bab yang di kaji oleh penulis untuk penyesunanan penelitian ini

SISTEMATIKA PENULISAN

Dalam penulisan skripsi ini yang merupakan laporan dari hasil penelitian yang telah dilakukan di PT 4848

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : KERANGKA TEORI

Dalam bab ini berisi teori-teori yang mendasari masalah yang akan diteliti, penelitian terdahulu, hipotesis terkait penelitian dan model penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, metoda penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek penelitian, objek penelitian, metode pengumpulan data serta, metode dan alat analisis.

BAB IV : OBJEK PENELITIAN

Bab ini berisi tentang deskripsi obyek penelitian.

BAB V : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi kesimpulan dari seluruh penelitian dan saran-saran yang diharapkan dapat berguna di masa yang akan datang.

BAB VI: SARAN DAN KESIMPULAN

Bab ini menceritakan kesimpulan dan saran-saran oleh penulisan setelah mengambil kesimpulan yang ditujukan untuk perusahaan maupun aspek lainnya.