**External Environment**

Saat ini, kondisi persaingan untuk pasar pada Dunia Virtual Routing masih sangat kecil. Kita menargetkan pada masyarakat yang yang baru ingin memulai bisnisnya, khususnya bisnis berbasis IT. Persaingan dalam pangsa pasar seperti ini masihlah kecil, akan tetapi bila kita lihat demand masyarakat juga masih belum banyak peminatnya. RouterMaya menawarkan sebuah perangkat router virtual, yang dimana di Indonesia belum begitu banyak yang menawarkan jasa ini. Oleh karena itu, dengan sempitnya demand masyarakat dan kecilnya persaingan bisa dibilang pasar saat ini berbanding lurus dan bisa lebih mudah menguasai pangsa pasar yang baru ini.

1. **Economic Situation**

Untuk kondisi Ekonomi, negara ini memang sedang memasuki masa fluktuasi yang lumayan berat karena satu dan lain hal. Untuk kami hal tersebut memang merupakan hambatan yang cukup berat karena tidak bisa dpungkiri, bisnis kami memang lebih banyak pelanggan luar negeri dibandingkan dalam negeri. Namun, hal tersebut menjadi tantangan untuk kami agar bisa memperbaiki kualitas yang lebih baik lagi. Apalagi untuk konsumen dalam negeri kami memang memberikan prioritas tersendiri agar banyak perusahaan startup berbasis IT yang bisa dengan mudah berlangganan dengan kami tanpa takut dengan kondisi yang ada. Semakin berkembangnya Dunia IT khusunya Virtual Routing di Indonesia menjadi tantangan buat kami untuk menjadi lebih kreatif. Karena tekonologi kami akan selalu berkembang seiring dengan waktu pada era digital sekarang.

1. **Market Analysis dan Key Trends**

Mengingat perangkat elektronik merupakan hal pokok dijaman ini, kami yakin pada masa yang akan datang, router virtual akan mulai terdengar tidak asing lagi di negara Indonesia, karena di negara negara lain pun sudah mulai menerapkan router virtual ini, sedangkan di Indonesia hanya ada segelintir perusahaan yang membuka jasa Virtual Routing seperti kami. Kualitas jasa Virtual Routing merupakan key trends yang kami pegang dari pertama kali karena memang untuk bisa bersaing pada pasar yang sempit ini, kami harus mengedepankan kualitas dan fitur dari RouterMaya.

1. **Competitor(s) Analysis**.

Untuk kompetitor, sebenarnya kami mempunyai kompetitor yang bisa dibilang sangat kompetitif. Namun, mengingat pasar dunia virtual sangatlah kecil dan kami juga bisa dibilang “pembawa masa depan” untuk bidang IT di Indonesia. Maka dengan kompetitor yang ada, kami saling bekerja sama dan melengkapi kekurangan satu sama lain. Akan tetapi, kami tetap akan selalu melakukan pengembangan yang berbeda dengan perusahaan lain supaya bisa menjadi yang terdepan pada pembawa revolusi bidang IT Virtual Routing.

1. **Competitive Advantage**

RouterMaya memasang tarif yang tidak begitu besar dengan kualitas atas, karena kami memiliki target pasar yaitu untuk perusahaan startup, mengenal begitu banyaknya startup yang tidak begitu memiliki banyak modal, kami yakin jasa kita lebih menarik dibanding perusahaan lain yang memerlukan tarif yang lebih besar dengan keuntungan semaksimal mungkin.