* Aware thdp kondisi pasar krn kondisi pasar berubah2
* 5 Faktor Porter yg menyebabkan competitive force: ancaman pendatang baru (pemain baru suka ngasih diskon), ancaman produk/jasa subtitusi (bukan hanya barang2 yang jenisnya sama, mis, minum coca cola, air putih jg termasuk bahan substitusi → bangun brand loyalty), daya tawar pembeli (buyer bisa menawar barang) → tingkatkan kualitas, supplier berulah (mis supplier tidak memberi barang yg dibutuhkan) → supplier minimum 2, current rivalry (persaingan saat ini, kalau permintaan menurun hrs liat persaingannya seperti apa)
* Strategi pasar: harga murah = bergantung pada qty, diferensiasi strategy (produk unik), focus strategy (fokus pada niche market)
* Eksternal: OT
* Internal: SW