Analisis Lingkungan Internal

Analisis Lingkungan Internal itu berkaitan dengan Kekuatan dan Kelemahan dari kondisi Internal Perusahaan.

STRENGHT (KEKUATAN)

Depot maleo memiliki banyak keunggulan yang dapat meningkatkan nilai usahanya diantaranya sebagai berikut :

* Lokasi yang strategis
* Bagi pembeli, gelonya diantar langsung ketempat pembeli cukup dengan sms kepada karyawannya
* Disediakan kartu apabila sudah 5 kali pembelian maka di berikan gratis 1kali

WEAKNESS (KELEMAHAN

* keterbatasan perluasan usaha
* kurangnya control management

Analisis Lingkungan Eksternal

**OPPORTUNITY (PELUANG)**

* hubungan yang baik dengan pemasok/ pembeli
* setiap kali pembelian ada *discount*

**ancaman**

* banyaknya pesaing
* kenaikan BBM

Analisis Pelanggan

Ketika seseorang memilih suatu produk, yang pasti terpikirkan adalah kualitas dari produk tersebut.

Analisis Pesaing

**Ancaman persaingan segmen yang ketat.**

Segmen tertentu menjadi tidak laris jika ia telah memiliki pesaing yang banyak, kuat, atau agresif. Ia bahkan menjadi lebih tidak menarik jika segmen tersebut stabil atau menurun, penambahan kapasitas usaha dilakukan secara besar-besaran, biaya tetap tinggi, hambatan keluar besar, atau pesaing memiliki kepentingan yang besar untuk tinggal di dalam segmen tersebut. Kondisi itu akan menyebabkan sering terjadinya perang harga, perang iklan, sehingga akan menjadi sangat susah bagi perusahaan untuk bersaing.

**Ancaman pendatang baru.**  
Daya tarik segmen berbeda-beda menurut tingginya hambatan untuk masuk dan keluarnya. Segmen yang paling menarik adalah segmen yang memiliki hambatan untuk masuk yang tinggi dan hambatan untuk keluar yang rendah. Sedikit perusahaan baru yang dapat memasuki industri, dan perusahaan yang berkinerja buruk dapat dengan mudah keluar. Kasus terburuk adalah jika hambatan untuk masuk rendah dan hambatan untuk keluar tinggi. Perusahaan akan masuk dalam situasi yang menguntungkan, namun sulit untuk keluar dari situasi buruk. Akibatnya adalah terjadinya kelebihan kapasitas yang kronis dan penurunan harga dari penghasilan bagi semua pihak.

**Ancaman produk substitusi.**

Substitusi membatasi harga dan laba. Perusahaan harus memantau secara dekat tren harga produk substitusi. Jika kemajuan teknologi atau persaingan meningkat di industri substitusi tersebut, harga dan laba dalam segmen tersebut cenderung menurun.

**Ancaman peningkatan kekuatan posisi tawar pembeli.**

Bargaining Power berkembang jika mereka lebih terkonsentrasi atau terorganisasi, produk tersebut merupakan bagian yang signifikan dari biaya pembeli, produk tersebut tidak terdiferensiasi, biaya perpindahan ke pemasok/produk lain rendah, pembeli peka terhadap harga karena laba yang rendah, atau pembeli dapat melakukan integrasi ke hulu.

**Ancaman peningkatan kekuatan posisi tawar pemasok.**   
Para pemasok cenderung menjadi kuat jika mereka terkonsentrasi atau terorganisasi, terdapat sedikit substitusi, produk yang dipasok merupakan input yang penting, biaya berpindah pemasok tinggi, dan pemasok dapat melakukan integrasi ke hilir.