













### 3. Strategi Penceruk-Pasar (*Market Nicher*)

Salah satu tugas *nicher* adalah kemampuan untuk mengenal konsumen sehingga dapat melayani dengan baik. Tugas utama *nicher* adalah mencari ceruk, memperluas dan mengembangkan ceruk, serta melindungi ceruk tersebut. Gagasan pokok dalam menggarap ceruk pasar adalah spesialisasi. UD Agung memiliki spesialis sebagai berikut:

- 1) Spesialis Geografis. Berdasarkan pada letak geografis yang terletak di kawasan industri Kabupaten Gresik.
- 2) Spesialis Pelanggan Tertentu. UD Agung memiliki pelanggan tertentu, yakni perusahaan-perusahaan yang membutuhkan jasa untuk mengirimkan barang produksi dari pabrik ke gudang penyimpanan maupun perusahaan klien.
- 3) Spesialis Sifat (Karakteristik) Produk. UD Agung hanya menyewakan truk dengan mengirimkan barang klien ke tempat tujuan.
- 4) Spesialis Saluran Distribusi. UD Agung mengkhususkan diri pada saluran distribusi barang dari perusahaan.

Perusahaan yang lebih kecil biasanya menghindari bersaing dengan perusahaan yang lebih besar dengan membidik pasar kecil yang hanya sedikit atau tidak diminati oleh perusahaan besar. Menceruk menanggung risiko utama, yaitu ceruk pasar dapat mengering atau diserang.





