

ABSTRAK

Dengan keadaan perekonomian Indonesia pada saat ini dimana perusahaan harus mampu bertahan dalam menghadapi tantangan yang datang dari pesaing. Dengan adanya persaingan diharapkan agar perusahaan dapat bersaing secara kompetitif. Agar mampu bersaing di pasar maka perusahaan dapat memberikan pelayanan yang memuaskan serta memberikan mutu barang yang baik.

Perusahaan PT Sukses Sumatra Timber yang telah berdiri selama 24 tahun. Perusahaan ini berusaha untuk tetap eksis di bidangnya yaitu membuat *plywood* dengan merek dagang tupai. Perusahaan sadar bahwa untuk meningkatkan penjualan maka diperlukan suatu strategi. Untuk itu perusahaan harus membuat suatu kebijakan-kebijakan yang berguna bagi perusahaan.

Bertolak dari permasalahan diatas, dilakukan penelitian dengan wawancara langsung kepada pimpinan perusahaan serta mengumpulkan data-data yang diperlukan terhadap penelitian ini yang kemudian data tersebut diolah serta dianalisis.

Dari hasil analisis dan pembahasan menunjukkan bahwa terdapat 4 kebijakan yang dapat diambil oleh perusahaan dalam meningkatkan penjualannya.

Adapun saran yang diberikan kepada perusahaan yaitu untuk selalu memperhatikan mutu produk perusahaan, memberi jangka waktu kredit yang tidak terlalu ketat, dan perlu menggunakan alat promosi yaitu public relation.