**ABSTRAK**

PT Mitra Andal Sejati Bandung nyaeta parusahaan anu kagiatana bergerak dina widang Frontiliners Services (SPG/Beauty Advisor/Sales), Marketing Activity, Brand Activation jeung Event Organizer. PT Mitra Andal Sejati Bandung ngagawekeun babarengan jeung PT Unilever Indonesia. Dumasar hasil panalungtikan di PT Mitra Andal Sejati Bandung kapanggih sababaraha masalah, nyaeta teu acan ngahontalna target ngajual jeung teu acan ngahontalna kauntungan jualan anu geus ditetapkeun ku parusahaan.

 Tata cara panalungtikan anu dipake nyaeta tatacara deskriptif ngumpulkeun data ngaliwatan kuisioner, observasi jeung tanya jawab. Kuisioner ieu disebarkeun ka sadaya karyawan bagean pamasaran jeung *sales promotion girl* lobana 20 jalma. Jadi teknik nyaeta ku sensus sampling. Teknik analisis data nu dipake nyaeta analisis regresi kalawan korelasi na koefisien tina nukuat.

 Dumasar hasil panalungtikan yen dipakawanoh eta *sales promotion* anu aya dina PT Mitra Andal Sejati Bandung aya dina tingkat alus, ngan *sales promotion* teu acan dilakukeun sacara optimal ku parusahaan, supaya jumlah jualan, tujuan jualan jeung kauntungan jualan anu didapet ku parusahaan teu acan optimal. Tes statistik dituduhkeun yen aya pangaruh positif tina *sales promotion* dina jualan di PT Mitra Andal Sejati Bandung nu dituduhkeun ku parsamaan Y = 0,372 + 0,438 X, nu hartina lamun *sales promotion* dilumangsukeun oprimal, jualan baris ngaronjatkeun ngan lamun *sales promotion* dipigawe kirang optimal, jualan moal nampik. Koefisien korelasi sarua jeung 0,897 jeung koefisien determinasi 80,46%. Kituna the *sales promotion* mangaruhan jualan ku 80,46% bari sesana di pangaruhan ku hal sejen anu teu ditalungtik salaku harga produk, produk nu sihungan jeung kualitas produk.

 Lalangse nu disinghareupan ku PT Mitra Andal Sejati Bandung nyaeta kirang ngamanfaatkeun promosi paket harga ka konsumen anu meuli produk sabun Luc di Borma Cipadung Bandung, supaya kirang narik parhatian nu meuli. Kirang ngamarhatikeun ayana potongan harga anu dipasihan ka konsumen anu tos ngalanggan produk sabun Lux di Borma Cipadung Bandung, supaya konsumen tertarik nyobian produk nu sihungan.

 Talatah anu tiasa ku panalungtik masihan nyaeta leuwih ngamanfaatkeun promosi paket harga, potongan harga ka konsumen anu tos ngalanggan jeung ngamarhatikeun faktor sejen nyaeta harga prodk, produk nu sihungan jeung kualitas produk.

**Konci: *Sales promotion,*Penjualan**