**ABSTRAK**

 **Morymony Bandung merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan Tas di Bandung. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa masalah yaitu kesenjangan antara target dan realisasi penjualan. Perhitungan laba yang dicapai belum sesuai dengan yang diharapkan.**

**Metode penelitian yang digunakan yaitu menggunakan metode penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan berupa wawancara,observasi non partisipan dan penyebaran angket. Responden dalam penelitian adalah pegawai di Morymony Bandung yang berjumlah 30 responden. Pada tahap analisis data digunakan uji validitas, uji reliabilitas, regresi linier sederhana, koefisien korelasi rank spearman, uji hipotesis dan koefisiensi determinasi.**

**Berdasarkan perhitungan diperoleh koefisien korelasi rank spearman sebesar 0.874 hal ini menunjukan bahwa hubungan differensiasi produk dengan Tujuan Penjualan Tas pada Morymony Bandung sangat kuat. Hasil perhitungan koefisiensi determinasi dalam mencapai tujuan penjualan diperoleh pengaruh sebesar 94,87% dan sisanya sebesar 5,13% ditentukan oleh faktor-faktor lain diluar penelitian seperti persaingan.**

**Hambatan yang dihadapi diantaranya: Kinerja perusahaan dalam memenuhi kebutuhan konsumen belum sesuai dengan harapan, dikarenakan kurangnya ketelitian dan kerapihan pegawai pada saat memproduksi barang.Bahan baku yang digunakan kurang berkualitas, perusahaan masih menggunakan bahan baku kw 2 sedangkan pesaing menggunakan bahan baku kw 1, *Budget* yang dipatok oleh perusahaan kepada pegawai untuk membeli bahan baku terbatas, Penawaran harga Tas dari pesaing lebih rendah dalam penetapan harga. Sedangkan usaha yang dilakukan yaitu : Perusahaan berusaha untuk lebih selektif dalam memilih bahan baku sintetis yang berkualitas, Perusahaan berusaha mendisiplinkan pegawai agar lebih rapih dan teliti dalam membuat Tas, Perusahaan berusaha memberikan *budget* kepada pegawai sesuai kebutuhan yang dibutuhkan untuk membuat produk yang berkualitas, Perusahaan berusaha meyakinkan kepada konsumen menetapkan harga terjangkau dan meningkatkan kualitas produk agar konsumen merasa puas memakai Tas Morymony Bandung**

**Saran-saran yang dapat peniliti kemukakan adalah Perusahaan hendaknya mempersiapkan bahan baku yang berkualitas untuk membuat Tas, Perusahaan hendaknya melakukan pengawasan terhadap kinerja pegawai, Perusahaan hendaknya mempekerjakan pegawai yang professional dan berpengalaman agar lebih rapih dan teliti dalam pembuatan Tas, Perusahaan hendaknya menetapkan harga yang sesuai dengan beban yang ditanggung pada saat membuat produk tersebut, Perusahaan hendaknya melakukan pelatihan bagi para pegawai, baik pegawai toko maupun pegawai produksi, Perusahaan hendaknya menggunakan foto yang *real* untuk dijadikan katalog, agar konsumen tidak komplen apabila barang tidak sesuai dengan di foto., Perusahaan hendaknya lebih terbuka terhadap keluhan konsumen.**

**Kata kunci: Differensiasi Produk dan Penjualan**