

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha dan industri yang terjadi akhir-akhir ini dirasakan semakin ketat dan penuh dengan persaingan. Persaingan pada sektor yang sama dapat memacu suatu usaha untuk tidak melakukan suatu tindakan monopoli usaha, sehingga penciptaan persaingan yang sehat mampu terwujud. Salah satu perusahaan saat ini adalah industri teknologi khususnya *smartphone*. *Smartphone* bukan hanya sudah familiar bagi semua perusahaan namun sudah merupakan kebutuhan primer bagi masyarakat. Ponsel pintar menjadi perangkat yang kini memiliki hubungan sangat erat dengan kehidupan manusia sehari-harinya. Agar perusahaan dapat terus eksis dan berkembang, maka perusahaan harus memiliki keunggulan kompetitif. Untuk dapat memiliki keunggulan kompetitif tersebut salah satu caranya adalah perusahaan harus bisa memberi atribut produk, persepsi harga, *word of mouth* dan kepuasan konsumen dengan memenuhi permintaan dan kebutuhan konsumen agar konsumen bersedia membeli produk/jasa perusahaan secara berulang demi kelangsungan hidup perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis variabel yang menentukan kepuasan konsumen pengguna Hp Oppo Di Jember diantara variabel atribut produk dan persepsi harga

Keyword : *Kepuasan konsumen, Keputusan Pembelian, Atribut Produk Dan Persepsi Harga*

ABSTRACT

The development of the business and industrial world that has occurred lately is felt to be increasingly stringent and full of competition. Competition in the same sector can spur an effort not to carry out a business monopoly action, so that the creation of healthy competition can be realized. One company today is the technology industry, especially smartphones. Smartphones are not only familiar to all companies but are already a primary need for the community. Smart phones are devices that now have a very close relationship with human life everyday. In order for a company to continue to exist and develop, the company must have a competitive advantage. To be able to have a competitive advantage, one way is for companies to be able to give product attributes, price perceptions, word of mouth and customer satisfaction by meeting consumer demand and needs so consumers are willing to buy company products / services repeatedly for the survival of the company. This study aims to analyze the variables that determine the consumer satisfaction of HP Oppo users in Jember between product variables and price perceptions

Keyword : *Customer Satisfaction, Purchase Decision, Product Attributes And Price Perception*