

## **ABSTRAK**

Tujuan kegiatan promosi Janssen Cilag Indonesia adalah meningkatkan kepuasan pelanggan secara maksimal. Pertanyaan yang timbul adalah apakah harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan tingkat daya beli masyarakat? Apakah produk yang dihasilkan dapat memberikan peningkatan kualitas kesehatan pasien? Apakah jumlah tenaga penjualan yang tersedia sudah sesuai dengan wilayah penjualan? Apakah distribusi produk sudah memenuhi apa yang diinginkan pelanggan? Apakah strategi promosi yang dijalankan Janssen Cilag Indonesia sudah efektif? Apakah penjualan yang dicapai Janssen Cilag Indonesia sudah optimal? Bagaimanakah pengaruh biaya promosi terhadap penjualan Janssen Cilag Indonesia?

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mencari dan mengetahui hubungan dua variabel atau lebih

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah kegiatan promosi yang diterapkan oleh Janssen Cilag Indonesia sudah sangat tepat dan membantu volume penjualan obat Risperdal Consta Injection. Analisis kegiatan promosi menggunakan perhitungan koefisien korelasi, dan didapat hasilnya bahwa antara promosi dan penjualan mempunyai hubungan yang sangat kuat dan positif. Persentase biaya pemasaran terhadap penjualan sebesar 10,1% (tahun 2010) dan 10,6% (tahun 2011) masih dapat diterima karena berada di bawah besaran persentase yang disebut oleh Kotler dan Armstrong.

Kata kunci: Metode Asosiatif

## **ABSTRACT**

The purpose of promotional activities Janssen Cilag Indonesia is to increase the maximum customer satisfaction. The question that arises is whether the prices offered are in accordance with the level of purchasing power? Whether the resulting product can provide improved quality patient health? Is the number of salespeople who are already in accordance with the sale? Is the distribution of products already meet what customers want? Is the promotion run strategy Janssen Cilag Indonesia have been effective? Is the sales achieved Janssen Cilag Indonesia is optimal? How does the cost of sales promotion Janssen Cilag Indonesia?

In this study, the authors use the associative method. Associative research is research that aims to locate and determine the relationship of two or more variables.

Conclusions obtained from this study is the promotional activities applied by Jansen Cilag Indonesia is very precise and helpful sales volume of drugs Risperdal Consta Injection. Analysis of promotional activities using the correlation coefficient calculation, and obtained the result that the promotion and sales have a very strong and positive. Marketing expenses to sales percentage of 10.1% (in 2010) and 10.6% (in 2011) is acceptable because it is below the percentage of the amount mentioned by Kotler and Armstrong

Key word: Associative Method