

## INTISARI

Demam merupakan kondisi yang dimana terjadi peningkatan suhu tubuh di atas normal, umumnya keadaan ini diatasi dengan kombinasi parasetamol dan ibuprofen karena efek analgesik yang lebih kuat. Studi ini bertujuan menganalisis volume penjualan, dan sensitivitas harga obat ini di lima provinsi Jawa, guna menginformasikan strategi pemasaran dan regulasi di tengah pertumbuhan *e-commerce* Indonesia. Studi ini menganalisis data penjualan dari *Shopee* dengan menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan pengumpulan data retrospektif. Produk yang termasuk Neo Remat<sup>®</sup>, Alaxan FR<sup>®</sup>, Paramex Nyeri Otot<sup>®</sup>, Farsifen Plus<sup>®</sup>, Iremax<sup>®</sup>, dan Neo Rheumacyl<sup>®</sup>, dengan volume penjualan dikonversi ke unit tablet untuk perbandingan.

Data dikategorikan berdasarkan rentang harga dan provinsi (DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Yogyakarta). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Farsifen Plus<sup>®</sup> dan Neo Rheumacyl<sup>®</sup> mendominasi penjualan karena dijual dalam kemasan 10 tablet dengan harga per tablet paling murah yaitu di bawah Rp 500,-, dengan volume penjualan sebesar 984.050 tablet dengan rentang harga Rp 330,- sampai Rp 390,- per tablet untuk Farsifen Plus<sup>®</sup> dan volume penjualan sebesar 1.100.060 tablet dengan rentang harga Rp 440,- sampai Rp 470,- per tablet untuk Neo Rheumacyl<sup>®</sup>. Sebaliknya, Iremax<sup>®</sup> dengan harga tertinggi hanya mencatat volume penjualan terendah yaitu sebesar 108.220 tablet, yang disebabkan oleh konsumen yang sensitif terhadap harga. Penjualan obat kombinasi parasetamol dan ibuprofen di *Shopee* wilayah Pulau Jawa menunjukkan variasi pola antarprovinsi, dengan Jawa Timur sebagai wilayah penjualan tertinggi sehingga Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) sebagai wilayah penjualan terendah. Perilaku konsumen dan bentuk kemasan menjadi faktor utama yang memengaruhi pola tersebut, sehingga diperlukan strategi pemasaran dan distribusi yang disesuaikan dengan karakteristik tiap daerah.

Studi ini menyimpulkan bahwa penjualan *online* analgesik dan antipiretik di Pulau Jawa dipengaruhi harga, preferensi kemasan, dan strategi pemasaran regional. Produk harga terjangkau dan kemasan besar lebih laku, sehingga penjual dan pembuat kebijakan perlu menyesuaikan strategi distribusi.

**Kata Kunci** : Parasetamol, Ibuprofen, Analgetik, Antipiretik, *Marketplace*, *Shopee*

## **ABSTRACT**

*Fever is a condition in which there is an increase in body temperature above normal. This condition is generally treated with a combination of paracetamol and ibuprofen due to their stronger analgesic effects. This study aims to analyze the sales volume and price sensitivity of these drugs in five provinces in Java, in order to inform marketing and regulatory strategies amid the growth of e-commerce in Indonesia. Using a descriptive quantitative approach with retrospective data collection, this study analyzed sales data from Shopee. The products included Neo Remat<sup>®</sup>, Alaxan FR<sup>®</sup>, Paramex Nyeri Otot<sup>®</sup>, Farsifen Plus<sup>®</sup>, Iremax<sup>®</sup>, and Neo Rheumacyl<sup>®</sup>, with sales volume converted to tablet units for comparison.*

*Data was categorized based on price range and province (DKI Jakarta, West Java, Central Java, East Java, and Yogyakarta). The study results showed that Farsifen Plus<sup>®</sup> and Neo Rheumacyl<sup>®</sup> dominated sales because they were sold in 10-tablet packs with the lowest price per tablet, under Rp 500, with sales volume of 984,050 tablets at a price range of Rp 330 to Rp 390 per tablet for Farsifen Plus<sup>®</sup> and sales volume of 1,100,060 tablets at a price range of Rp 440 to Rp 470 per tablet for Neo Rheumacyl<sup>®</sup>. Conversely, Iremax<sup>®</sup>, with the highest price, recorded the lowest sales volume at 108,220 tablets, due to price-sensitive consumers. Sales of paracetamol and ibuprofen combination drugs on Shopee in the Java region showed varying patterns across provinces, with East Java as the highest-selling region and the Special Region of Yogyakarta (DIY) as the lowest-selling region. Consumer behavior and packaging form were the main factors influencing this pattern, necessitating marketing and distribution strategies tailored to the characteristics of each region.*

*This study concludes that online sales of analgesics and antipyretics in Java are influenced by price, packaging preferences, and regional marketing strategies. Affordable products and larger packaging sizes are more popular, so sellers and policymakers need to adjust their distribution strategies.*

**Keywords :** *Paracetamol, Ibuprofen, Analgesic, Antipyretic, Marketplace, Shopee*