Berdasarkan hasil analisis yang telah kamu berikan, berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan dan mempertahankan penjualan perusahaan:

**1. Optimalkan Penjualan di Kota dengan Performa Terbaik**

* **Fokus pada Washington dan Houston:** Mengingat kedua kota ini muncul sebagai top 5 baik dalam jumlah produk terjual maupun penjualan, alokasikan lebih banyak sumber daya seperti iklan, promosi, dan kampanye marketing di kedua kota ini untuk memaksimalkan penjualan.
* **Eksplorasi Potensi di Kota Sacramento dan San Diego:** Meskipun keduanya termasuk dalam top 5 dalam kategori yang berbeda, fokus pada strategi promosi khusus di kota ini, seperti acara langsung atau kampanye yang disesuaikan dengan preferensi lokal, dapat lebih meningkatkan penjualan.

**2. Promosi Khusus pada Kategori Produk Utama**

* **Tingkatkan Penjualan Produk Robots:** Kategori Robots memiliki penjualan tertinggi, sehingga menawarkan diskon atau paket bundling yang melibatkan produk Robots dengan produk terkait seperti Robot Kits dapat menarik lebih banyak pelanggan.
* **Manfaatkan Tren eBooks dan Training Videos:** Meski penjualan produk ini lebih rendah, produk ini memiliki jumlah produk terjual yang cukup tinggi. Pertimbangkan untuk meningkatkan margin dengan promosi atau upgrade konten pada produk ini.

**3. Kampanye Pemasaran Berdasarkan Produk Terlaris**

* **Promosi Produk MICR-23K Robot:** Sebagai produk dengan penjualan tertinggi, pastikan produk ini mendapatkan eksposur maksimal melalui saluran pemasaran yang tepat seperti iklan digital, ulasan pelanggan, dan kolaborasi influencer.
* **Strategi Upsell dan Cross-sell pada Produk RCB-889 Robot:** Karena produk ini termasuk dalam top 5 baik dalam penjualan maupun jumlah terjual, gunakan strategi upsell dengan menawarkan aksesori atau perpanjangan garansi untuk meningkatkan pendapatan.

**4. Strategi Penjualan Musiman Berdasarkan Tren**

* **Promosi Musiman pada Bulan Tertinggi:** Mengingat penjualan tertinggi pada bulan Januari, Mei, Agustus, dan September, pastikan untuk meluncurkan kampanye promosi besar-besaran pada bulan-bulan ini. Diskon musiman, penawaran eksklusif, dan peluncuran produk baru pada waktu ini dapat meningkatkan penjualan.
* **Tingkatkan Inventaris pada Bulan dengan Penjualan Tinggi:** Pastikan stok produk cukup untuk memenuhi permintaan selama bulan-bulan puncak penjualan. Ini akan menghindari kehabisan stok dan memastikan kepuasan pelanggan.

**5. Diversifikasi Penjualan di Kota dengan Potensi Tinggi**

* **Tingkatkan Fokus di Albany:** Meskipun kota ini muncul di top 5 dalam penjualan, tidak termasuk dalam jumlah produk terjual terbanyak. Ini menunjukkan bahwa ada peluang untuk mengembangkan lebih lanjut pasar di Albany melalui kampanye kesadaran merek dan promosi produk baru.

**6. Analisis Lebih Lanjut pada Produk dengan Penjualan dan Jumlah Terjual Tinggi**

* **Pertahankan Produk Terlaris:** Pastikan untuk terus memantau kinerja produk seperti Sleepy Eye Blueprint dan AI for Educators, dan berinvestasi dalam peningkatan atau versi terbaru untuk tetap relevan di pasar.
* **Evaluasi Produk dengan Kinerja Berbeda:** Lakukan analisis mendalam untuk memahami mengapa beberapa produk memiliki penjualan tinggi tetapi jumlah terjual yang lebih rendah, atau sebaliknya, untuk menyesuaikan strategi pemasaran dan penawaran produk.