[**Lihat Blog post Format di Figma**](https://www.figma.com/file/BPAFA8hPSoYUfK6c1gxvYQ/Blog-Format?type=whiteboard&node-id=2-755&t=xjNLUSnFuq7L0q0Q-4)

| Title (max 60 char) | Contoh Template Sales Report Gratis & Siap Pakai |
| --- | --- |
| Meta Desc (max 155 char) | Temukan contoh template sales report gratis dalam berbagai format seperti Excel, PDF, harian hingga bulanan, untuk bantu analisa performa tim penjualan. |
| .Slug | contoh-template-sales-report-gratis |

| Main Keyword | contoh template sales report gratis |
| --- | --- |
| LSI | contoh template sales report gratistemplate laporan penjualan gratis format laporan penjualan excel download template sales report cara membuat laporan penjualan |
| **Instruksi** | 1. Sebelum menulis, mohon cerna dan pahami maksud dari user story dan kerangka brief yang tersedia
2. Carilah referensi yang mendekati user story, lalu kembangkan kerangka brief melalui perspektif user/user behaviour
3. Pastikan informasi clear dan mudah dipahami
4. Apabila kerangka/poin-poin brief dirasa tidak sesuai, penulis dapat menggantinya berdasarkan referensi yang ditemukan.
5. Pastikan membuat isi konten lebih komprehensif, dan hindari penggunaan kalimat yang bertele-tele.
6. **Wajib pakai image**
 |
| **Tone dan Gaya** | * Gaya penulisan santai dan informatif, mengutamakan kejelasan dan relevansi informasi. Penggunaan contoh kasus nyata dan ilustrasi visual dapat meningkatkan pemahaman pembaca.
 |
| **Tujuan Konten** | * Artikel ini akan memberikan pandangan mendalam tentang brand guideline, menekankan kebutuhan pengguna dalam mengakses panduan merek yang mudah diadopsi dan dapat diadaptasi ke berbagai situasi penggunaan. Pengguna tertarik untuk memahami bagaimana membuat dan menggunakan brand guideline dalam berbagai konteks, termasuk proyek kampanye periklanan, situs web, dan media sosial.
 |

| **Content Type** | **Intent** | **Need Fact Check** | **Need Expert Validation/Support** |
| --- | --- | --- | --- |
| Article | Informational | No | No |

**Topik: contoh template sales report gratis**

**User Intent:**

Mencari contoh atau template laporan penjualan gratis yang dapat digunakan langsung Tahap customer journey: Awareness dan consideration

**Problem Solving:**

Masalah utama mereka: Kesulitan dalam menyusun laporan penjualan yang rapi, sulit menganalisis performa tim sales dengan laporan yang tidak terstruktur

# **Contoh Template Sales Report Gratis**

Sales report berperan sebagai cermin performa penjualan dalam periode tertentu. Sayangnya, tidak semua pelaku usaha memiliki waktu dan sumber daya untuk menyusun laporan yang terstruktur, akurat, dan mudah dianalisis.

Melalui artikel ini, Anda akan menemukan berbagai contoh template sales report gratis yang bisa langsung digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi pelaporan penjualan Anfa.

## **Pengertian Sales Report**

Laporan penjualan (sales report) adalah dokumen yang mencatat seluruh aktivitas penjualan baik harian, mingguan, hingga bulanan. Laporan ini biasanya digunakan oleh tim sales untuk mengevaluasi strategi, mengukur pencapaian target, dan memproyeksikan pertumbuhan bisnis di masa depan.

Tanpa laporan yang tertata, perusahaan akan kesulitan mengetahui mana strategi yang efektif dan mana yang perlu diperbaiki. Selain itu, ada beberapa peran lain dari sales report seperti berikut:

### Melacak pendapatan dan target penjualan

### Mengidentifikasi produk terlaris

### Mengetahui efektivitas strategi penjualan

### Membantu pengambilan keputusan berbasis data

## **Mengapa Laporan Penjualan Penting untuk Bisnis**

Laporan penjualan memegang peran penting dalam menilai efektivitas strategi penjualan suatu bisnis. Tanpa laporan yang jelas dan terstruktur, perusahaan sulit mengetahui apakah pendekatan yang digunakan saat ini berhasil atau perlu disesuaikan.

Selain itu, laporan penjualan membantu perusahaan mendeteksi lebih cepat penurunan performa yang bisa berdampak besar dalam jangka panjang, seperti turunnya *conversion rate* atau meningkatnya *churn rate*.

Sebagai gambaran, rata-rata conversion rate e-commerce global hanya sekitar 3,76%, dan churn rate ideal untuk bisnis langganan adalah 5–7% per tahun. Pemantauan rutin melalui laporan memungkinkan perusahaan mengambil tindakan korektif lebih awal.

Disisi lain, sales report memungkinkan bisnis untuk mengambilkan keputusan berbasis data. Perusahaan yang mengandalkan analisis data terbukti mampu mengambil keputusan 5–10 kali lebih cepat, yang berdampak langsung pada efisiensi, pertumbuhan, dan profitabilitas.

## **Komponen Utama dalam Laporan Penjualan**

Agar laporan penjualan benar-benar bermanfaat, pastikan kamu mencantumkan elemen-elemen penting berikut:

Total penjualan (harian, mingguan, bulanan)

Data ini memperlihatkan sejauh mana pencapaian pendapatan perusahaan dalam waktu tertentu. Informasi ini bisa dijadikan dasar untuk menyusun laporan kinerja dan mengukur performa tim penjualan secara menyeluruh.

Jumlah transaksi

Menunjukkan volume aktivitas penjualan, bukan hanya nilai total. Sangat penting untuk mengetahui apakah peningkatan pendapatan berasal dari peningkatan jumlah transaksi atau dari nilai transaksi yang lebih tinggi.

Produk atau layanan yang dijual

Mencatat setiap item yang terjual akan membantumu mengetahui produk mana yang paling diminati. Ini bisa menjadi panduan dalam perencanaan stok atau peluncuran produk baru.

Konversi leads ke pelanggan

Mengukur berapa banyak prospek yang berhasil dikonversi menjadi pelanggan nyata sangat penting dalam mengevaluasi efektivitas proses penjualan. Ini juga bisa membantu menilai kinerja tim sales secara individu.

Jumlah deal yang berhasil dan gagal

Informasi ini membantu kamu menganalisis di tahap mana prospek cenderung gagal dikonversi. Dari sini, strategi follow-up atau pendekatan sales bisa diperbaiki.

Nilai rata-rata transaksi

Dengan mengetahui rata-rata nilai per transaksi, kamu bisa mengevaluasi strategi harga atau up-selling. Ini juga berguna dalam membuat proyeksi pendapatan jangka panjang.

## **Contoh Template Sales Report Gratis**

Berikut beberapa template yang bisa langsung kamu gunakan secara gratis. Semuanya dirancang agar mudah digunakan, disesuaikan, dan dipahami oleh seluruh tim penjualan.

1. Sales Pipeline Report

Template ini digunakan untuk melacak prospek dalam tahapan proses penjualan, mulai dari kontak awal hingga closing. Laporan ini sangat berguna untuk tim sales yang ingin memprioritaskan prospek potensial dan mengelola peluang penjualan secara sistematis.

Template sales report mencakup kolom seperti nama prospek, tahap pipeline (awareness, consideration, decision), estimasi nilai deal, status terakhir, dan follow-up berikutnya.

🔗 [Gunakan template Sales Pipeline Report](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1VdHO_Xaoty3EawnEQ_T3GdFa2GfEuB6d5rJGRRm5ZNg/edit?gid=1973917148#gid=1973917148)

2. Conversion Rate Report

Template ini fokus pada metrik konversi dari prospek ke pelanggan. Contoh template akan menampilkan data jumlah prospek masuk, jumlah yang berhasil dikonversi, serta persentase konversi secara otomatis.

Selain itu, terdapat juga fitur filter berdasarkan sumber leads, kanal pemasaran, atau wilayah, sehingga memudahkan analisis channel yang paling efektif.

🔗 Download [template Conversion Rate Report](https://docs.google.com/document/d/1AxeK_GfmSWPG5ZqYDMs5TMHgFwUp6Zt6GTmdat1xb9c/edit?tab=t.0)

3. Customer Churn Report

Berguna untuk memantau tingkat kehilangan pelanggan (churn) dalam rentang waktu tertentu. Template ini mencantumkan jumlah pelanggan aktif di awal periode, pelanggan yang keluar, dan churn rate yang dihitung otomatis.

Jenis templatr ini sangat cocok digunakan oleh tim retention atau customer support untuk merancang strategi mempertahankan pelanggan.

🔗 [Gunakan template Customer Churn Report](https://docs.google.com/spreadsheets/d/16b0XrJqmDR_bwFj5l084DiOZTcBWcOz6ThfI-B6NaaA/edit?gid=1126334912#gid=1126334912)

4. Sales Forecast Report

Digunakan untuk memperkirakan potensi penjualan berdasarkan tren historis. Template ini menyediakan kolom target penjualan, data realisasi, grafik proyeksi, serta estimasi performa untuk periode berikutnya.

Dengan adanya template sales forecast report, pembantu manajer atau pemilik bisnis dalam menyusun rencana penjualan yang realistis dan terukur.

🔗 [Gunakan template Sales Forecast Report](https://docs.google.com/document/d/1ZcJA778ngjT2EHiIgS0baXv9Zd1bntiLv1xlT_jbn8A/edit?tab=t.0)

5. Deals Won and Deals Lost

Template ini menyajikan data lengkap tentang prospek yang berhasil (won) dan yang gagal dikonversi (lost). Dalam template, tersedia kolom nama prospek, nilai deal, tanggal closing, status, dan alasan kegagalan (opsional) untuk keperluan analisa. Dengan visualisasi sederhana, Anfa dapat memahami pola keberhasilan tim dan memperbaiki pendekatan pada prospek potensial.

🔗 [Gunakan template Deals Won and Deals Lost](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zSIsFkdJ8JtzF8N7pNnFfKMi3A9awrXFj1ssyg3Qyko/edit?gid=180549969#gid=180549969)

6. Average Deal Size

Template ini digunakan untuk menghitung nilai rata-rata transaksi dari semua deal yang berhasil ditutup. Data seperti nilai transaksi per deal, total deal, dan nilai rata-rata otomatis dihitung untuk membantu analisa produktivitas dan potensi pendapatan. Template jenis ini cocok digunakan oleh manajer untuk mengukur efektivitas strategi pricing dan upselling.

🔗 [Gunakan template Average Deal Size](https://docs.google.com/document/d/1lcFobn9Vx9eq5CJnOfU-ElM1K27WG7HJruvyM4MSXbk/edit?tab=t.0#heading=h.yn37cwm95ake)

## **Cara Menggunakan Template Sales Report**

Ikuti langkah berikut untuk menggunakan contoh template sales report yang disebutkan sebelumnya:

**Tentukan Tujuan**Menentukan tujuan akan membantumu memilih template yang paling sesuai dengan kebutuhan laporan. Apakah laporan ini akan digunakan untuk evaluasi internal, presentasi kepada atasan, atau sebagai bahan review mingguan tim?

**Pilih Format**

Gunakan Excel atau Google Sheets jika Anda ingin laporan yang interaktif dan bisa di-update secara real-time. Jika laporan hanya akan dibagikan sebagai dokumen formal, format PDF atau PowerPoint bisa menjadi pilihan terbaik.

**Masukkan Data Sesuai Struktur Template**

**P**astikan kamu mengisi data dengan akurat dan konsisten. Gunakan format tanggal dan angka yang seragam agar memudahkan analisis dan menghindari kesalahan pembacaan data.

**Analisa Hasil**

Setelah data dimasukkan, gunakan insight dari laporan tersebut untuk menilai apakah performa tim sales sudah optimal atau perlu ditingkatkan. Identifikasi tren positif dan area yang membutuhkan perbaikan.

**Revisi Secara Berkala**

Seiring berkembangnya bisnis, struktur laporan juga perlu diperbarui. Jangan ragu untuk menyesuaikan kolom, formula, atau bahkan visualisasi agar laporan tetap relevan dengan kondisi terbaru perusahaan.

Kesimpulan

Laporan penjualan (sales report) merupakan alat penting yang mencerminkan performa penjualan dalam periode tertentu. Tanpa laporan yang terstruktur dan akurat, perusahaan akan kesulitan dalam mengevaluasi strategi, melacak pendapatan, dan mengambil keputusan berbasis data.

Ada beberapa template sales report yang dapat diperoleh secara gratis. Template-template ini dapat langsung digunakan untuk mempercepat proses pelaporan, mempermudah analisis data, serta mendukung strategi bisnis yang lebih tepat sasaran dan berbasis bukti.

Dengan pemanfaatan yang tepat, laporan penjualan dapat menjadi kunci utama dalam mengarahkan pertumbuhan dan profitabilitas bisnis.

Konsultasikan kebutuhan bisnis Anda dengan tim Ahli Mekari Qontak melalui link Hubungi Kami!

Refrensi

Springer. “[Data-driven decision making via sales analytics](https://link.springer.com/article/10.1057/s41270-020-00088-2)”