

16 website dengan strategi dan desain yang memiliki persentase konversi tinggi



Saya sering mengatakan bahwa kesan pertama sangat penting, dan memang begitulah kenyataannya. Faktanya:

YOUR WEBSITE'S FIRST IMPRESSION

89%

of B2B customers
search the web
before making a
purchasing
decision

75%

of users admit to
judging a
company's
credibility based
on their website's
design

94%

of first
impressions are
design-driven

onedaylabs.com

Ketika pengunjung mengakses website Anda untuk pertama kalinya, apa pun halamannya, mereka membuat penilaian sepersekian detik tentang desainnya. Penilaian ini biasanya juga mewakili penilaian mereka terhadap kredibilitas perusahaan. Itulah alasan pentingnya mendesain website sedemikian rupa sehingga berdampak langsung terhadap konversi. 16 trik desain website ini perlu Anda terapkan hari ini juga untuk meningkatkan rasio konversi.

Gunakan branding yang konsisten di seluruh situs

Marketer kerap salah memahami cara kerja website branding serta pengaruhnya terhadap konversi. Apple adalah perusahaan yang ahli dalam seni branding. Bukan hanya tentang logo Apple yang khas, tetapi setiap elemen website Apple menyampaikan nilai-nilai mereknya, seperti desain yang ramping, alat yang berguna, dan elegan. Coba lihat ini:



Dari desain website Apple di atas, ada 3 hal yang perlu dicatat:

- Logo istimewa yang terlihat tetapi tidak berlebihan, penempatannya pun biasa
- Judul singkat dan subjudul yang menyampaikan tujuan merek
- Foto produk yang ramping

Berikan white space di antara elemen

White space berfungsi memberikan ruang elemen website untuk "bernapas" secara visual. Jika Anda mengelompokkan item terlalu berdekatan, Anda berisiko membuat pengunjung kewalahan secara visual dan akhirnya pergi.

Ketika merancang website, gunakan margin dan padding untuk meningkatkan ruang antara gambar, artikel, dan elemen lainnya. Lihat contoh website Crazy Egg berikut:



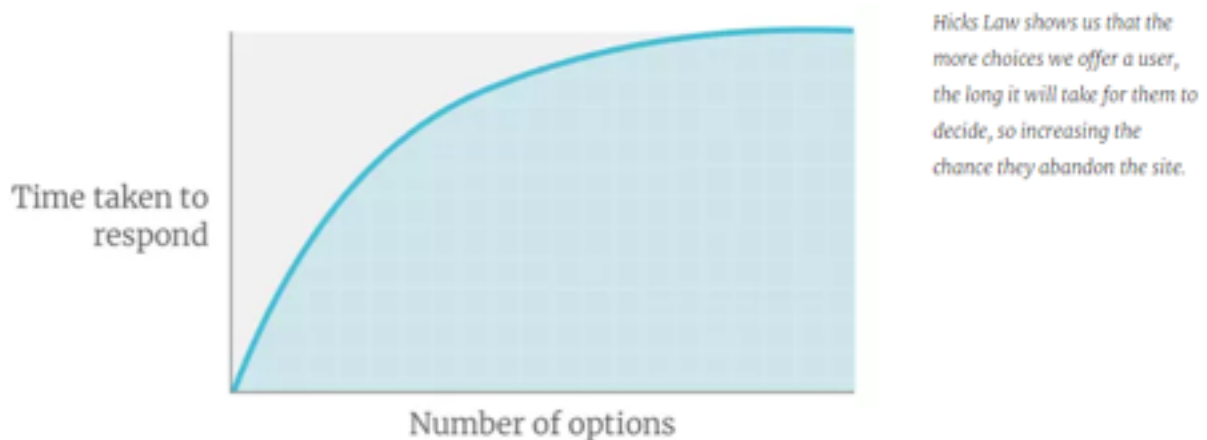
Know exactly where your visitors are coming from

Get all the information you need about your visitors in one report, instead of ten. We'll show you which country your visitors are from, the site they were referred from, how long before they click and much, much more.

[Show Me My Heatmap →](#)

Kurangi jumlah pilihan yang ditawarkan kepada pengunjung

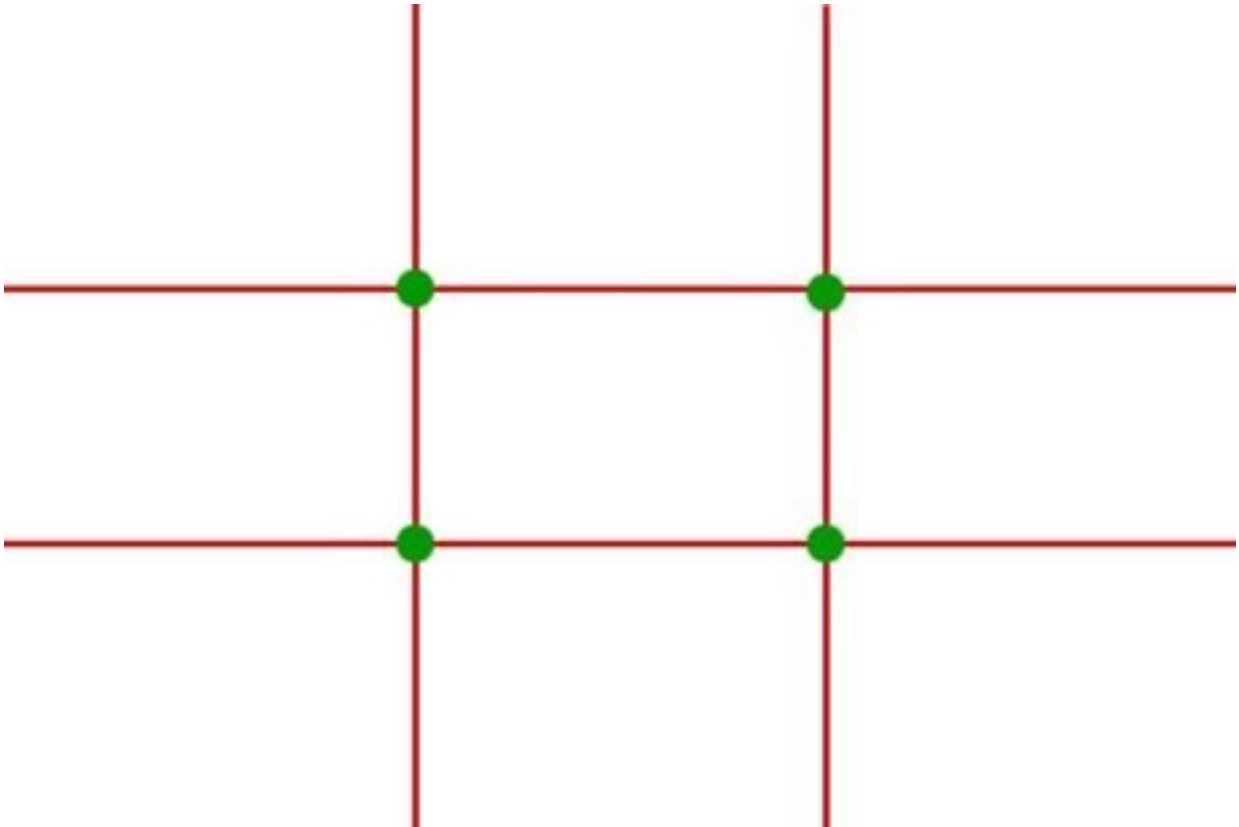
Ketika Anda meningkatkan jumlah opsi yang ditawarkan kepada seseorang, waktu keputusan juga akan meningkat. Ini sering disebut sebagai "kelumpuhan analisis".



Coba untuk menawarkan satu saja produk di beranda website. Trik ini akan mempermudah pengambilan keputusan pengguna dan lebih efektif untuk mendorong konversi.

Terapkan the rule of thirds

The rule of thirds (aturan pertiga) telah lama diterapkan dalam seni fotografi, teknik ini juga berlaku untuk desain web. Saat mendesain website, gunakan overlay dengan dua garis horizontal dan dua garis vertikal secara merata seperti ini:



Titik hijau adalah titik di mana mata secara alami tertuju untuk melihat objek visual, baik dalam foto atau halaman web. Coba tempatkan CTA dan elemen penting lainnya pada titik-titik tersebut, contohnya seperti ini:



Kompres gambar

Menurut MachMetrics, waktu buka website ideal hanya 3 detik. Namun, sebagian besar website industri memuat lebih lambat dari itu.

Industry	United States	United Kingdom	Germany	Japan
Automotive	9.5 sec	12.3 sec	11.0 sec	10.3 sec
Business & Industrial Markets	8.7 sec	8.3 sec	8.2 sec	8.1 sec
Classifieds & Local	7.9 sec	8.3 sec	7.0 sec	8.3 sec
Finance	8.3 sec	8.0 sec	8.6 sec	7.6 sec
Media & Entertainment	9 sec	8.8 sec	7.6 sec	8.4 sec
Retail	9.8 sec	10.3 sec	10.3 sec	8.3 sec
Technology	11.3 sec	10.6 sec	8.8 sec	10sec
Travel	10.1 sec	10.9 sec	7.1 sec	8.2 sec

Jika Anda ingin meningkatkan konversi, Anda harus meningkatkan kecepatan loading website. Penyebab utamanya biasanya adalah gambar yang terlalu besar. Coba kompres gambar namun jangan sampai menghancurkan kualitasnya.

Tambahkan breadcrumb

Perlu diingat bahwa setiap pengunjung website memiliki tujuan berbeda. Breadcrumb adalah semacam navigasi yang mempermudah penunjang mengetahui posisi mereka dalam penjelajahan website. Contohnya seperti ini:

[CRAZYEGG](#) > [BLOG](#) > [CONVERSION](#) > OPTIMIZING YOUR SAAS CONVERSION FUNNEL (+ EXAMPLE)

Breadcrumb menjadi lebih penting di website e-commerce. Jika Anda memiliki puluhan kategori berlapis, pengunjung sangat mungkin mengalami kebingungan di mana mereka harus mencari produk tertentu, breadcrumb akan sangat membantu dalam kasus seperti ini.

Mainkan warna dan kontras

Kontras membantu elemen tertentu pada website lebih menonjol dari yang lain. Pastikan Anda menggunakan kontras yang lebih besar pada area spesifik tersebut. Cara ini cukup efektif dalam mendorong konversi, contohnya:



Berikan animasi pada menu bar dan popup

Animasi dapat menghambat sekaligus mendorong konversi, tergantung bagaimana Anda menerapkannya. Jika animasi terkesan mengganggu atau memperlambat akses situs, maka pengunjung akan meninggalkan website. Jadi pastikan animasi cukup menarik namun tidak mengganggu, atau berikan opsi untuk mematikan dan menghidupkan animasi seperti ini:

Hello Bar branding	<input type="checkbox"/> OFF
Animate entry/exit	<input checked="" type="checkbox"/> ON
Wiggle button	<input type="checkbox"/> OFF
Allow user to hide bar	<input type="checkbox"/> OFF
Pushes page down	<input checked="" type="checkbox"/> ON
Remains in place on scroll	<input checked="" type="checkbox"/> ON
GDPR Compliant	<input type="checkbox"/> OFF

Kelompokkan elemen serupa

Ketika orang melihat suatu pemandangan, seperti website, mereka secara otomatis mengelompokkan objek serupa di dalam pikirannya. Cobalah bereksperimen dengan warna, bentuk, dan ukuran pada halaman terpenting Anda untuk membuat asosiasi. Misalnya, Anda dapat mengelompokkan CTA dan testimonial berdampingan pada satu landing page seperti ini:

“

XYZ Company never

lets me down when I need

them to be there for me.

Highly recommended for

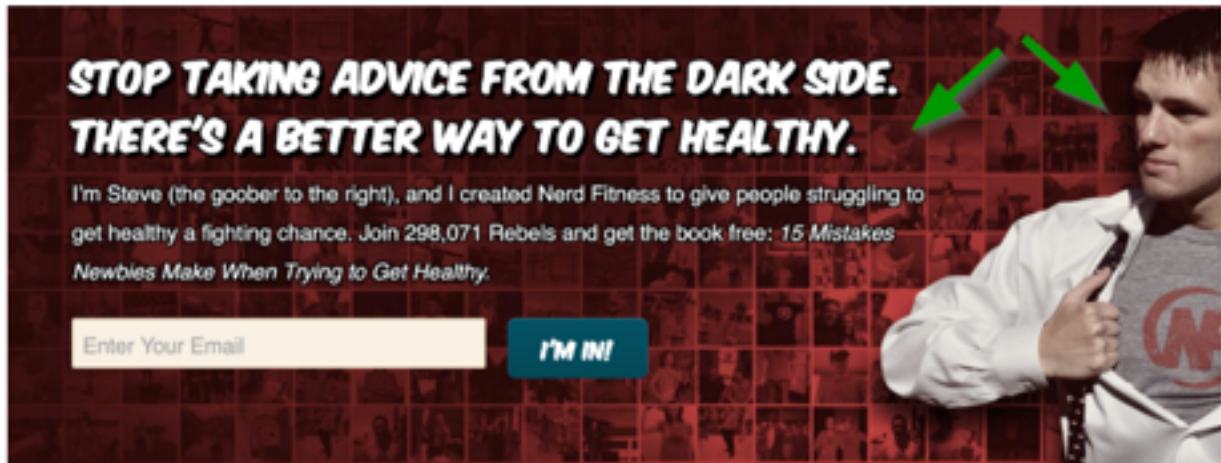
anyone who values quality

work. —John Smith

Claim Your Free Quote

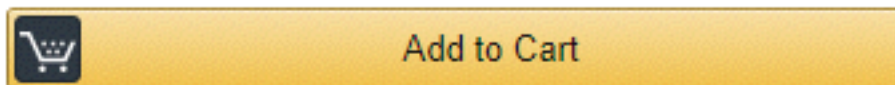
Gabungkan wajah manusia

Penelitian menunjukkan bahwa gambar wajah manusia memunculkan respons emosional, memicu seorang individu untuk merasakan sesuatu, baik itu empati, kebahagiaan, kegembiraan dan sebagainya. Trik ini secara tidak langsung juga turut mendorong ketertarikan pengunjung terhadap suatu produk, contohnya:



Buat fitur berkesan familiar

Ketika orang mengunjungi website, mereka pasti memiliki tujuan, misal untuk berbelanja. Tugas Anda yakni mendorong tujuan ini. Amazon menggunakan CTA “Add to Cart” di hampir setiap halaman produk. Mengapa? Karena itu familiar.



Pelajari jalur yang “least resistance”

Maksudnya, selain mengurangi opsi untuk pengunjung, Anda perlu melakukan suatu dorongan agar hasilnya maksimal. Misalnya dengan memberikan highlight diskon pada suatu produk kemudian menyertakan tombol “Beli sekarang” di sampingnya.

Pelajari bagaimana pengunjung menavigasi website Anda

Cari tahu bagaimana orang berinteraksi dengan website Anda. Tujuannya yakni untuk mengoptimalkan peran setiap halaman dalam hal konversi. Misalnya dengan menggunakan fitur rekaman Crazy Egg, Anda dapat memantau setiap kegiatan pengunjung mulai dari masuk hingga meninggalkan website.

Buat landing page berbeda untuk SEO dan iklan berbayar

Rancang landing page yang lebih sederhana untuk menempatkan iklan berbayar. Sebaliknya, desain lebih detail cocok diterapkan pada landing page untuk meningkatkan SEO. Keduanya bertujuan untuk mendorong konversi dan meningkatkan traffic website.

Hapus slider dan carousel

Dulu, fitur slider dan carousel ini memang cukup populer. Namun baru-baru ini penelitian membuktikan bahwa fitur ini tak lagi efektif karena dinilai membuang waktu pengunjung untuk melihatnya. Lebih baik hindari fitur ini.

Kumpulkan data spesifik dari pengunjung website

Selain memperbaiki rancangan website, Anda juga harus memberi audiens apa yang mereka inginkan. Salah satu caranya yakni menggunakan heat maps atau A/B testing untuk mengetahui keinginan pelanggan. Selanjutnya, strategi akan lebih mudah dimaksimalkan.

Source:

<https://www.crazyegg.com/blog/website-design-best-practices/>

<https://www.pexels.com/>