

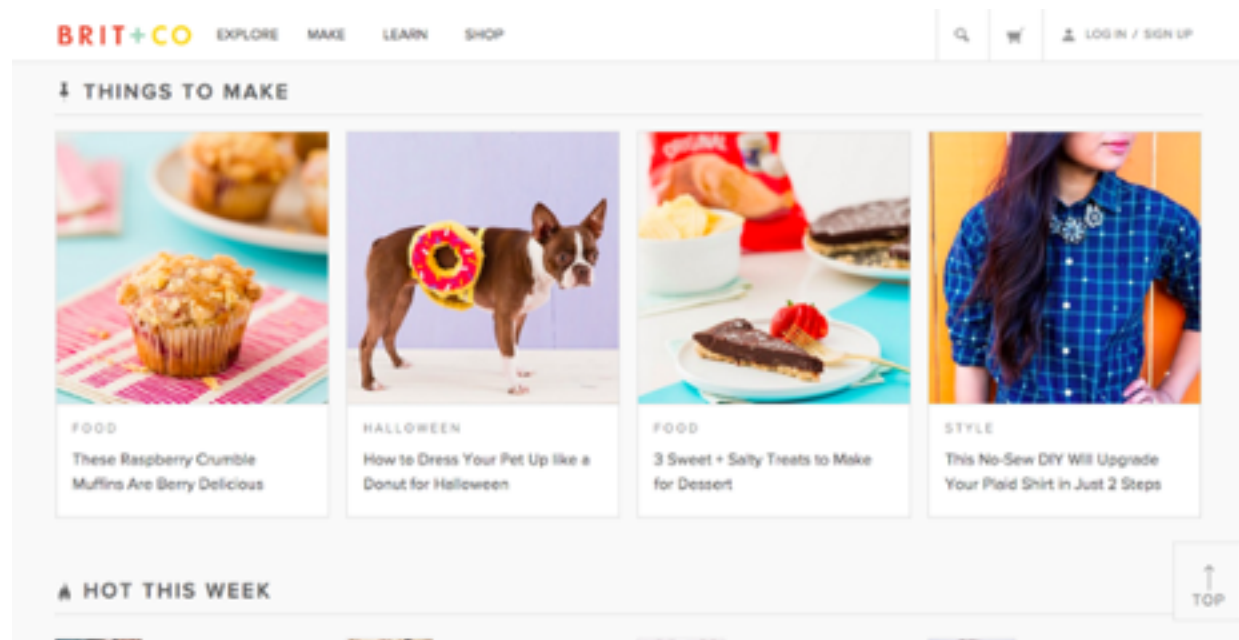
UI/UX Homepage Listing untuk Tingkatkan Penjualan Ecommerce

Berbelanja melalui situs ecommerce tak selalu menyenangkan. Salah satunya ketika Anda tak dapat menemukan barang yang dicari pada kategori produk tertentu. Atau, navigasi situs terlalu rumit dipahami sehingga Anda bahkan tidak tahu di kategori mana produk yang diinginkan berada. Masalah-masalah ini sangat mungkin berdampak pada kesuksesan penjualan.

Jadi, Anda perlu menerapkan desain UI/UX yang tepat dan akurat dimulai dari homepage listing. Caranya?

Desain homepage yang informatif

Homepage adalah halaman pertama yang tampil ketika user mengunjungi situs. Bisa diibaratkan homepage seperti etalase depan toko Anda. Jika etalasenya menarik maka orang akan tertarik untuk masuk lebih dalam. Tapi, jika desainnya berantakan maka pengunjung pun enggan untuk menjelajah lebih jauh.

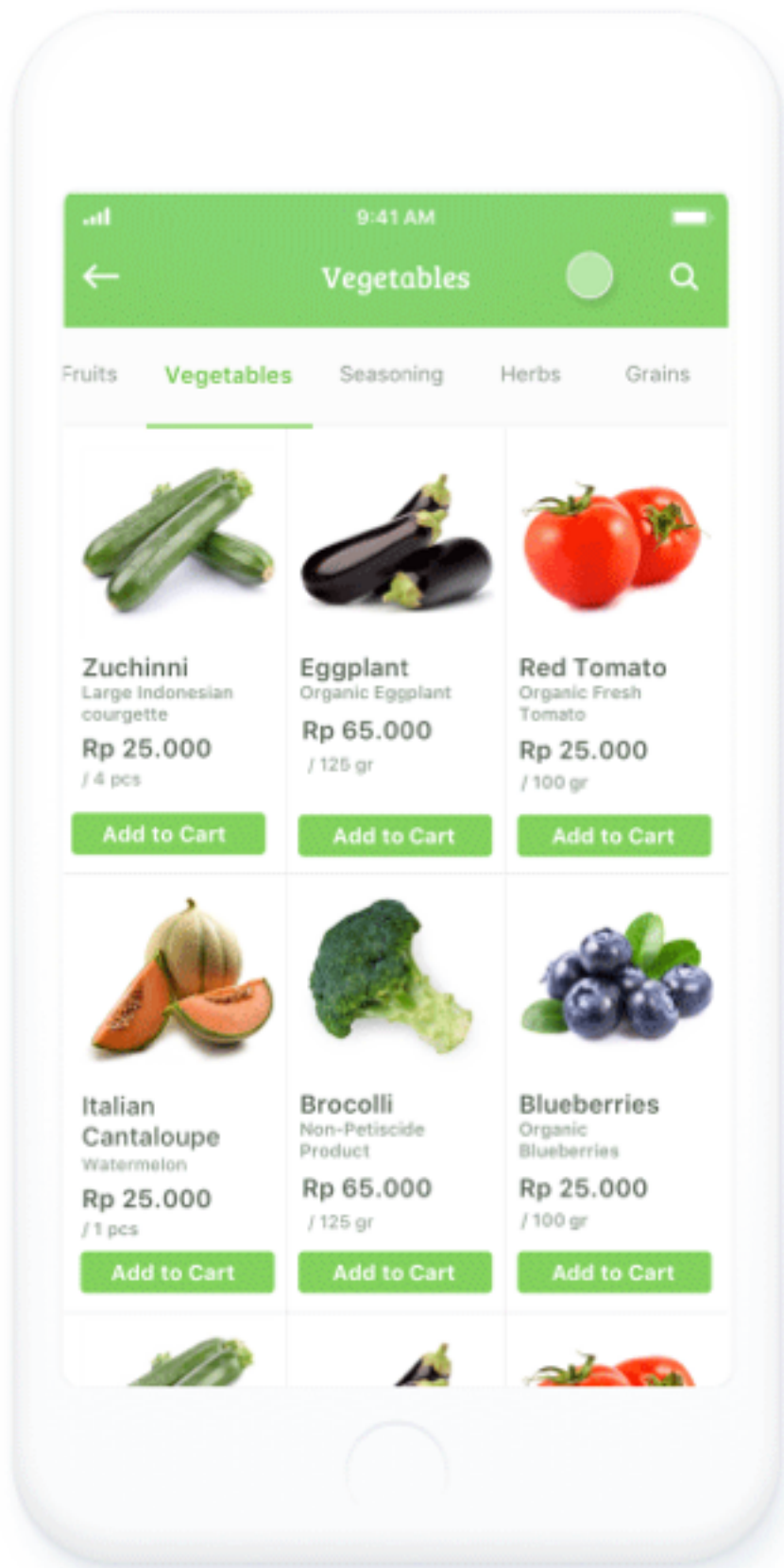


Homepage juga merupakan representasi dari berbagai produk yang ada di dalamnya. Oleh karena itu, harus didesain sederhana namun menarik. Mampu memberikan informasi akurat kepada pelanggan tentang berbagai produk yang ada di dalamnya. Homepage tidak boleh menimbulkan kebingungan atau kesan ambigu kepada pelanggan.

Organisasi produk yang jelas

Opsi navigasi dan kategori produk harus jelas, termasuk juga label di dalamnya.

Pengguna harus dapat dengan cepat memahami setiap kategori, dan tahu tepatnya di mana harus mencari produk tertentu. Manfaatkan navigasi utama untuk menunjukkan kepada pengguna kategori produk apa yang tersedia.



Coba optimalkan sistem polyhierarchy untuk dapat meningkatkan kinerja pencarian. Sistem ini memungkinkan item atau subkategori tertentu berada di lebih dari satu kategori utama. Jadi, pengguna dapat menemukan produk yang mereka inginkan di beberapa kategori terkait. Ketika pengguna tidak menemukan produk yang mereka inginkan di tempat tertentu, mereka akan menganggap situs tidak menyediakan barang yang dimaksud.

Cantumkan subkategori ketika menampilkan daftar produk

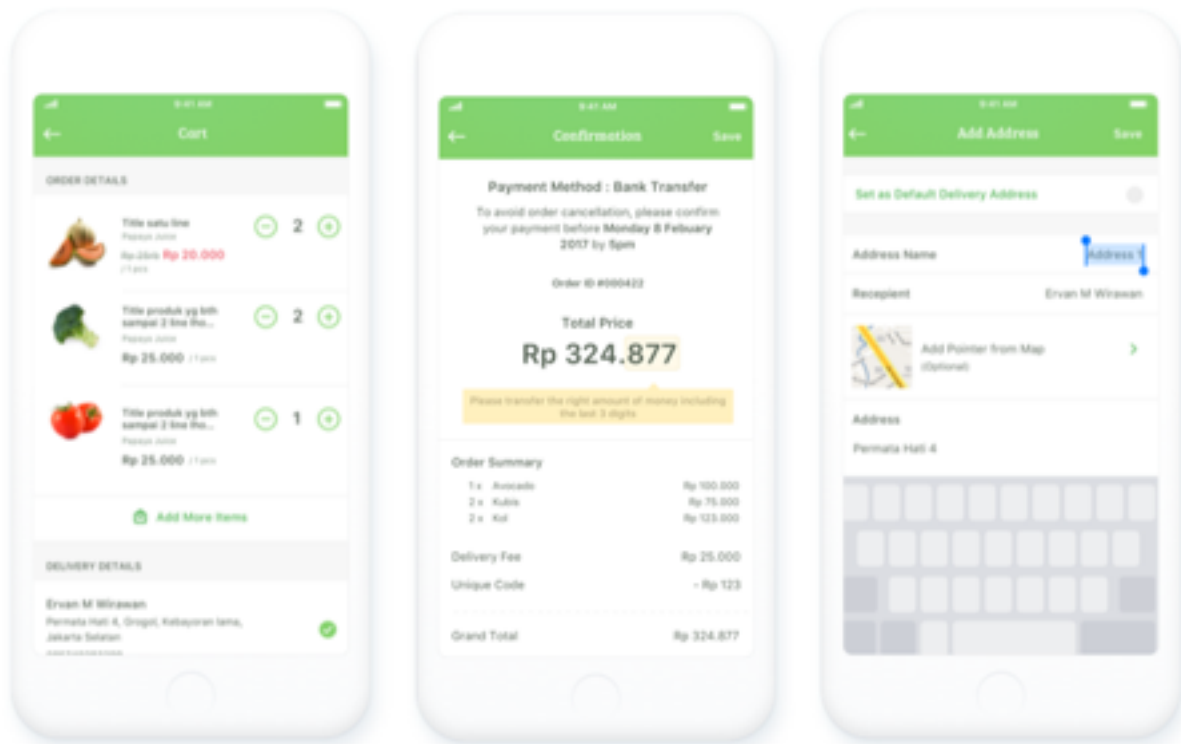
Banyak situs ecommerce menyediakan beragam fitur filter untuk mempersempit hasil pencarian. Fitur ini memang cukup membantu. Tetapi, Anda dapat memaksimalkannya dengan mencantumkan subkategori dalam daftar produk yang ditampilkan. Fungsinya yakni supaya user dapat menavigasi subkategori yang lebih spesifik. Dengan demikian, jumlah item yang ditampilkan pun lebih spesifik, menghindari kelebihan pilihan, dan mereduksi tingkat kebingungan pengguna.

Membedakan informasi produk

Homepage harus dapat memberikan informasi akurat kepada pengguna. Informasi produk yang terkurasi dengan baik dan rapi memungkinkan pengguna untuk membuat keputusan berdasarkan informasi tersebut tanpa perlu mengunjungi setiap halaman detail. Khususnya pada perangkat seluler, di mana setiap klik bisa sangat berarti, apalagi jika koneksi internet lambat. Ingat, navigasi di smartphone lebih sulit dilakukan daripada di perangkat desktop.

Setiap produk yang ditampilkan harus memuat beberapa informasi, seperti:

- Nama produk yang ringkas dan mewakili karakteristik produk tersebut
- Foto cukup besar untuk mengidentifikasi dan membedakan satu item dengan item lainnya
- Indikasi warna, gaya, atau opsi lain yang tersedia
- Satu lagi informasi terpenting yang perlu dicantumkan yakni harga barang



Beberapa situs menyediakan lebih banyak informasi produk. Informasi tambahan ini memungkinkan pelanggan mendapatkan pengetahuan lebih lanjut tentang suatu item sebelum memutuskan pembelian atau beralih ke page lain. Informasi produk tambahan yang dapat membantu pengguna meliputi:

- Peringkat pelanggan
- Ikon atau indikasi tertentu untuk menandai item termasuk kategori populer, baru, diskon, dan sebagainya
- Informasi ketersediaan (stok, ukuran, atau ketersediaan di toko fisik terdekat)
- Coba manfaatkan fitur atau tool quick-view untuk melihat deskripsi produk yang lebih detail tanpa memuat halaman baru
- Gambar produk alternatif yang tersedia

Kesimpulannya, semakin informatif dan akurat desain UI/UX pada homepage listing, maka akan semakin mempermudah pelanggan mencari produk tertentu yang akhirnya akan mendorong penjualan. Saatnya implementasi.