

RankNimbus

INSIGHT PELUANG DIGITAL

Peluang Digital Autowise

Dealer mobil bekas dengan 3 cabang (Jambi, Gading Serpong, PIK) namun belum punya website. Dokumen ini memetakan peluang besar yang belum diambil di Google dan mesin jawaban AI.

Disiapkan untuk: **Autowise** (Jambi · Gading Serpong · PIK)

Disiapkan oleh: **RankNimbus** · ranknimbus.com · sales@ranknimbus.com

Tanggal: **Juni 2026**

Bisnis solid, tapi nyaris tak terlihat online

Autowise punya fondasi kuat di dunia nyata: 3 cabang di lokasi strategis (Jambi, Gading Serpong, PIK) dan inventaris mobil bekas. Tapi di dunia digital, tempat hampir semua calon pembeli mobil memulai pencarian, Autowise praktis belum hadir.

Status digital saat ini

X Tidak ada website

Tidak muncul di hasil pencarian Google saat orang mencari mobil bekas. Etalase 24 jam belum ada.

X Tidak ada kehadiran organik

No traffic dari Google. Setiap pencarian relevan jatuh ke kompetitor atau marketplace.

X Google Business Profile belum digarap

Peluang muncul di Google Maps & "mobil bekas dekat saya" untuk tiap cabang belum dioptimalkan.

X Bergantung penuh pada marketplace

OLX, Facebook, dll: bayar per lead, beradu harga, dan tanpa membangun brand sendiri.

X Belum tersentuh AI search

Saat orang bertanya ke ChatGPT/Gemini soal beli mobil bekas, Autowise tidak pernah disebut.

Inti masalahnya

Tanpa website + SEO, Autowise tidak punya aset digital milik sendiri. Semua lead "disewa" dari marketplace dengan biaya yang terus naik. Begitu berhenti membayar, lead berhenti. Padahal permintaan pencarian mobil bekas sangat besar dan bisa ditangkap secara organik.

Pembeli mobil mulai dari Google, bukan showroom

Riset industri otomotif menunjukkan mayoritas pembeli mobil melakukan riset online lebih dulu (model, harga, lokasi dealer) sebelum datang ke showroom. Mereka mencari dengan pola yang sangat dapat diprediksi:

Jenis pencarian	Contoh kata kunci	Niat
Lokal per area	"mobil bekas tangerang", "mobil bekas jambi", "showroom mobil bekas gading serpong / PIK"	Siap kunjungi showroom
Merek + model	"toyota avanza bekas", "honda brio bekas", "fortuner bekas"	Sedang membandingkan unit
Pembiayaan	"kredit mobil bekas", "dp ringan mobil bekas", "simulasi kredit"	Pembeli serius
Tukar tambah	"tukar tambah mobil", "jual mobil cepat"	Sumber unit + transaksi
Kepercayaan	"dealer mobil bekas terpercaya", "tips beli mobil bekas"	Mencari penjual terpercaya

Volume spesifik per kata kunci akan dipetakan pada tahap riset keyword (Ahrefs). Yang pasti: gabungan pencarian "mobil bekas + area" dan "merek + model bekas" di Jabodetabek & Jambi sangat besar dan bernilai beli tinggi.

Kenapa Local SEO paling penting untuk Autowise

Pembeli mobil mencari berdasarkan lokasi. Dengan 3 cabang, Autowise butuh halaman lokasi + Google Business Profile yang dioptimalkan per cabang, agar menang di pencarian "mobil bekas [area]" dan tampil di Google Maps, lengkap dengan ulasan dan rute ke showroom.

Jambi

Pasar lokal, kompetisi relatif rendah

Gading Serpong

Tangerang, daya beli tinggi

PIK

Jakarta Utara, segmen premium

Kompetitor, dan peluang yang belum disentuh

Lanskap kompetitor

- **Platform besar** (OLX, mobil123, Carmudi, Carsome/OTO): menang di kata kunci umum & volume besar. Tidak dilawan langsung; di sana Autowise hanya satu dari ribuan penjual.
- **Dealer lokal yang punya website + GBP kuat:** inilah pesaing nyata di pencarian "mobil bekas [area]". Banyak dealer bekas masih lemah secara digital, sehingga celah untuk menang masih terbuka lebar.
- **Keunggulan Autowise:** 3 cabang fisik + inventaris nyata = sinyal kepercayaan & lokal yang sulit ditandingi penjual perorangan di marketplace.

GEO & AEO: jadi rujukan saat orang bertanya ke AI

GEO (muncul di jawaban ChatGPT/Gemini/AI Overviews) & **AEO** (menang di featured snippet & "Orang juga bertanya"). Pembeli makin sering bertanya: "dealer mobil bekas terpercaya di Tangerang?", "cara cek mobil bekas sebelum beli", "mobil keluarga bekas budget 150 juta?". Dengan konten terstruktur + schema, Autowise bisa jadi nama yang dikutip, di saat hampir semua dealer bekas belum menggarapnya.

Yang akan dibangun

- **Website + katalog stok mobil** yang bisa difilter (merek, harga, cabang), jadi etalase 24 jam milik sendiri.
- **Halaman lokasi per cabang** + optimasi Google Business Profile (Jambi, Gading Serpong, PIK).
- **Jalur konversi:** WhatsApp, simulasi kredit, dan form tukar tambah di setiap halaman.
- **Konten + GEO/AEO:** panduan beli mobil bekas, tips, FAQ, untuk menangkap pencari & kutipan AI.

Dari nol ke aset digital yang menghasilkan

Karena belum ada apa pun, justru ini keuntungannya: kita bisa membangun fondasi yang benar sejak awal, tanpa harus membongkar warisan lama. Urutan yang kami sarankan:

Tahap	Fokus utama	Periode
Fase 0 — Strategi	Riset keyword & kompetitor, struktur situs, pemetaan 3 cabang (audit awal gratis)	Pekan 1
Fase 1 — Website	Bangun website + katalog stok + halaman per cabang + jalur WhatsApp/kredit	Bulan 1
Fase 2 — Fondasi SEO	Schema, kecepatan, Search Console + GA4, optimasi Google Business Profile 3 cabang	Bulan 1-2
Fase 3 — Pertumbuhan	Konten (panduan beli, tips), GEO/AEO, link building, kelola ulasan	Berjalan
Fase 4 — Skala	Perluasan keyword per model, optimasi konversi lead, laporan bulanan	Bulan 4+

Hasil yang dituju

Google menjadi sumber lead yang stabil dan murah untuk ketiga cabang: pembeli menemukan Autowise saat mencari "mobil bekas [area]" atau model tertentu, lalu menghubungi via WhatsApp atau datang ke showroom. Aset ini milik Autowise sepenuhnya, bukan sewa dari marketplace.

Langkah selanjutnya bersama RankNimbus

Insight ini bagian dari **audit awal gratis** kami. Berikutnya: sesi pemetaan strategi (gratis) + riset keyword untuk menyusun struktur website dan rencana SEO/GEO/AEO yang sesuai target & budget Autowise. Konsep desain website dan penawaran paket tersedia dalam dokumen terpisah.

Hubungi: sales@ranknimbus.com · ranknimbus.com