

**RankNimbus**

RISET KEYWORD · ANALISIS KOMPETITOR

# Riset Keyword & Kompetitor: Autowise

Pemetaan pasar pencarian mobil bekas di Indonesia berbasis data Ahrefs: di mana raksasa menang, di mana celah terbuka untuk dealer lokal, dan kata kunci bernilai untuk 3 cabang Autowise (Jambi, Gading Serpong, PIK).

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

Status: **belum memiliki website (greenfield)**

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

Tanggal: **20 Juni 2026** · Sumber data: **Ahrefs (negara: Indonesia)**

## Ringkasan Eksekutif

Autowise belum punya website, sehingga riset ini memetakan **peluang** (bukan posisi saat ini): seberapa besar permintaan pencarian mobil bekas, siapa yang menguasai, dan keyword mana yang realistis dimenangkan dealer lokal baru. Datanya jelas: jangan melawan raksasa di kata kunci umum, tapi menang di pencarian lokal (Google Maps) dan halaman per-model yang tingkat kesulitannya nol.

**12.000**

Pencarian "mobil bekas"/bln (nasional)

**KD 0**

Mayoritas keyword model & lokal: mudah

**3**

Cabang = 3 peluang  
Local SEO terpisah

**Stabil**

Permintaan sepanjang tahun

### Lima temuan utama:

- > **Kata kunci umum dikuasai raksasa.** "mobil bekas" (12.000/bln, KD 59), "jual mobil bekas" (4.300, KD 64), "mobil second" (2.500, KD 65) dimonopoli oto.com (DR 68), mobil123.com (DR 54), carmudi.co.id (DR 57). Tidak realistis dilawan langsung oleh situs baru.
- > **Pencarian lokal dimenangkan dealer lokal, bukan raksasa.** Di "mobil bekas tangerang" dan "mobil bekas jambi", tiga teratas adalah **Google Maps (local pack)** milik showroom lokal. Di sinilah Autowise dengan 3 cabang fisik bisa menang.
- > **Keyword per-model bervolume besar tapi KD 0.** "agya bekas" (2.300), "fortuner bekas" (2.100), "avanza bekas" (1.300), "harga mobil brio bekas" (7.400, KD 1) hampir semuanya KD 0-4: ladang halaman katalog & panduan harga.
- > **Dua cabang nyaris tanpa pesaing digital.** Pencarian "mobil bekas gading serpong" & "mobil bekas pik" hampir tidak punya hasil organik yang menggarapnya: lapangan kosong untuk direbut lebih dulu.
- > **Permintaan stabil sepanjang tahun.** Volume "mobil bekas" konsisten di ~12.000/bln (sedikit naik akhir tahun). Artinya aliran lead bisa stabil, tidak bergantung satu musim.

### Tiga peluang terbesar:

- > **Local SEO 3 cabang:** Google Business Profile + halaman lokasi untuk menang di Maps & "mobil bekas [area]".
- > **Katalog & panduan harga per model** (avanza, brio, agya, fortuner, xpander, dll) menargetkan ribuan pencarian KD-0 yang berniat beli.
- > **Konten kepercayaan + tukar tambah** ("dealer terpercaya", "cara cek mobil bekas", "tukar tambah") yang ber-CPC tinggi dan cocok untuk GEO/AEO.

## BAGIAN 2

# Lanskap Kompetitor

Karena Autowise belum punya website, kami petakan siapa yang saat ini menguasai pencarian mobil bekas. Mereka terbagi dua: **platform nasional** (tidak dilawan langsung) dan **dealer lokal** (pesaing nyata di tiap kota).

## A. Platform nasional (benchmark, bukan lawan langsung)

Domain	DR	Traffic organik/bln	Jumlah keyword	Peran
oto.com	68	3.156.297	147.520	Portal harga & review terbesar
mobil123.com	54	1.452.383	83.715	Marketplace listing
carmudi.co.id	57	539.427	81.405	Marketplace listing
carsome.id	38	155.723	10.442	Beli/jual instan
momobil.id	39	97.125	10.273	Marketplace, kuat di lokal Tangerang

Otoritas mereka sangat tinggi (DR 38-68, jutaan kunjungan). Melawan mereka di "mobil bekas" atau "harga mobil bekas" tidak realistis untuk situs baru. Strategi yang benar: rebut keyword **spesifik** (lokal & per-model) yang mereka garap secara dangkal.

## B. Dealer lokal (pesaing nyata di Google Maps)

Inilah temuan terpenting. Untuk "mobil bekas tangerang" dan "mobil bekas jambi", tiga hasil teratas bukan situs besar, melainkan **local pack (Google Maps)** milik showroom lokal:

Pencarian	Tiga teratas (local pack / Maps)	Organik di bawahnya
mobil bekas tangerang	MOBETA · Dam Mobilindo · RumahMobil Indonesia	momobil.id, mobil123.com, OLX
mobil bekas jambi	King Auto Jambi · Rumah Mobil · Showroom Garasi Bintang	oto.com, OLX, Facebook
mobil bekas gading serpong	Nyaris tidak ada yang menggarap: lapangan terbuka	
mobil bekas pik	Nyaris tidak ada yang menggarap: lapangan terbuka	

### Inti strategi: menang di peta, bukan adu otoritas

Pemenang pencarian lokal adalah dealer dengan **Google Business Profile** yang kuat (ulasan, foto, alamat, jam buka), bukan yang DR-nya tinggi. Autowise punya 3 cabang fisik nyata: modal utama untuk

memenangkan local pack. Di Gading Serpong & PIK bahkan belum ada pesaing serius, jadi siapa yang menggarap lebih dulu akan unggul.

### BAGIAN 3

## Riset Keyword per Niat Pencarian

Keyword dikelompokkan per **intent**. Kolom **KD** = Keyword Difficulty (0 = sangat mudah). **0** mudah, **37** menengah, **64** sulit (butuh otoritas besar).

### A. Kata kunci umum (volume besar, JANGAN jadi target utama)

Keyword	Volume/bln	KD	CPC (Rp)	Catatan
mobil bekas	12.000	59	~2rb	Dikuasai oto/mobil123
jual mobil bekas	4.300	64	~5rb	Sangat kompetitif
harga mobil bekas	3.700	56	~1rb	Portal harga menang
mobil bekas dibawah 100 juta	2.800	69	~1rb	Filter, bukan halaman
mobil second	2.500	65	~2rb	Sangat kompetitif
mobil bekas murah	2.000	55	~2rb	Sangat kompetitif

Keyword ini layak dikejar belakangan, setelah otoritas terbangun. Sebagai situs baru, fokuslah ke cluster B-E di bawah.

### B. Per model + "bekas" (tulang punggung katalog)

Keyword	Volume/bln	KD	Saran halaman
agya bekas	2.300	0	Halaman katalog model Agya
fortuner bekas	2.100	0	Katalog Fortuner
avanza bekas	1.300	0	Katalog Avanza
ertiga bekas	1.200	0	Katalog Ertiga
pajero bekas	1.100	0	Katalog Pajero
rush bekas / innova bekas	600 ea	0	Katalog per model
xenia bekas	500	0	Katalog Xenia
brio bekas	2.500	37	Menengah (sabar)
honda jazz bekas	1.300	62	Sulit (belakangan)

### C. "harga mobil [model] bekas" (volume besar + KD nyaris nol)

Keyword	Volume/bln	KD	Saran halaman
---------	------------	----	---------------

harga mobil brio bekas	7.400	1	Panduan harga + unit Brio
harga mobil avanza bekas	3.700	2	Panduan harga Avanza
harga mobil ayla bekas	3.100	2	Panduan harga Ayla
harga mobil agya bekas	2.600	1	Panduan harga Agya
harga mobil xpander bekas	2.600	4	Panduan harga Xpander
harga mobil hr-v bekas	2.500	0	Panduan harga HR-V
harga mobil xenia bekas	2.200	0	Panduan harga Xenia
harga mobil karimun bekas	2.100	0	Panduan harga Karimun

### **Pola emas: gabungkan "panduan harga" + stok nyata**

Pencari "harga mobil [model] bekas" sedang riset serius sebelum beli. Halaman yang memadukan **panduan kisaran harga + unit yang sedang Autowise jual** akan menjawab niat mereka sekaligus mengarahkan ke WhatsApp/showroom. Volume besar dengan KD 0-4: peluang tercepat untuk traffic berniat beli.

## Riset Keyword: Lokal, Lead, & Edukasi

### D. Lokal per cabang (kunci Local SEO)

Keyword	Volume/bln	KD	Cabang
showroom mobil bekas jakarta	400	12	PIK
mobil bekas tangerang	350	0	Gading Serpong
mobil bekas jambi	300	0	Jambi
showroom mobil bekas tangerang	250	0	Gading Serpong
mobil bekas gading serpong / bsd	20-40	0	Gading Serpong (terbuka)
mobil bekas pik / jakarta utara	kecil	0	PIK (terbuka)

Volume hyperlokal terlihat kecil di angka nasional, tetapi **niat belinya sangat tinggi** dan diperkuat traffic Google Maps yang tidak selalu terhitung di volume keyword. Memenangkan ini = pembeli yang siap datang ke showroom.

### E. Tukar tambah & jual (lead bernilai tinggi)

Keyword	Volume/bln	KD	CPC (Rp)	Catatan
tukar tambah mobil	350	0	~7rb	Sumber unit + transaksi
dealer mobil bekas terpercaya	50	0	~15rb	Niat pilih penjual
jual mobil cepat	100	27	~40rb	CPC sangat tinggi: lead berharga

CPC tinggi (sampai ~Rp40rb) menandakan tiap lead bernilai besar. Cluster ini cocok jadi landing khusus "Tukar Tambah" & "Jual Mobil Anda".

### F. Edukasi & kepercayaan (GEO/AEO)

Keyword	Volume/bln	KD	Format konten
cara cek mobil bekas	300	0	Panduan + checklist (FAQ schema)
tips beli mobil bekas	150	0	Artikel + poin ringkas
mobil bekas terbaik	90	20	Listicle rekomendasi
mobil keluarga bekas	40	0	Panduan + unit terkait

Pertanyaan seperti "cara cek mobil bekas" ideal untuk **featured snippet**, **"Orang juga bertanya"**, dan **kutipan AI (GEO/AEO)**: saat calon pembeli bertanya ke ChatGPT/Gemini, Autowise bisa jadi sumber yang disebut.

### **Niche opsional: mobil niaga/pick up**

Data menunjukkan "mobil pick up bekas" (2.200, KD 0) & "mobil pick up bekas harga 30 jutaan" (2.600, KD 0) bervolume besar dan mudah. Garap hanya jika Autowise memang menjual segmen kendaraan niaga ini.

## Peta Peluang & Prioritas

Prioritas disusun dari kombinasi: KD rendah + niat beli + kecocokan dengan model bisnis dealer lokal 3 cabang.

Prioritas	Fokus	Target keyword	Jenis halaman
Quick Win	Local SEO 3 cabang	mobil bekas [tangerang/jambi/pik]	Google Business Profile + halaman lokasi
Quick Win	Panduan harga per model	harga mobil brio/avanza/aga bekas	Panduan harga + stok terkait
Quick Win	Katalog per model	aga/fortuner/avanza/ertiga bekas	Halaman katalog per model
Menengah	Tukar tambah & jual	tukar tambah mobil, jual mobil cepat	Landing konversi + form
Menengah	Edukasi & kepercayaan	cara cek / tips beli mobil bekas	Blog + FAQ schema (GEO/AEO)
Menengah	Hyperlokal terbuka	mobil bekas gading serpong / pik	Halaman cabang + konten lokal
Strategis	Pembiayaan (konversi)	kredit / simulasi kredit mobil bekas	Halaman simulasi (bukan target ranking awal)
Strategis	Kata kunci umum	mobil bekas, jual mobil bekas	Kejar setelah otoritas terbangun

### Yang JANGAN dikejar dulu

- > **Head terms KD 55-69** ("mobil bekas", "jual mobil bekas", "mobil second"): butuh otoritas tahunan, sia-sia untuk situs baru.
- > **Pembiayaan KD 54-59** ("kredit mobil bekas"): jadikan halaman konversi/simulasi, bukan target ranking awal.
- > **"olx mobil bekas"** (7.500): itu pencarian merek OLX, bukan peluang Autowise.

## Pola Permintaan: Stabil Sepanjang Tahun

Berbeda dengan produk musiman, pencarian "mobil bekas" relatif **stabil** sepanjang tahun (~12.000/bln), dengan sedikit kenaikan di akhir/awal tahun (musim bonus & tahun baru). Ini kabar baik: aliran lead bisa konsisten, tidak bergantung satu momen.



Implikasi: tidak ada tekanan "kejar musim". Justru ini alasan memulai sekarang: setiap bulan ada ribuan pencarian berniat beli, dan SEO yang dibangun hari ini akan terus menarik lead tiap bulan tanpa biaya per-klik.

### SEO = aset, marketplace = sewa

Lead dari OLX/marketplace berhenti begitu berhenti membayar. Halaman yang menang di Google (lokal + per-model) terus mendatangkan pembeli tiap bulan sebagai aset milik Autowise sendiri. Dengan permintaan yang stabil, nilai aset ini terakumulasi sepanjang tahun.

## Rekomendasi & Langkah Berikutnya

### Jambi

Local pack masih diperebutkan dealer kecil: bisa direbut

### Gading Serpong

Daya beli tinggi, pesaing organik tipis

### PIK

Segmen premium, lapangan terbuka

### Urutan eksekusi yang kami sarankan

- > **Pekan 1-2:** bangun & optimasi Google Business Profile 3 cabang (foto, jam, kategori, ulasan), karena local pack adalah kemenangan tercepat tanpa perlu menunggu otoritas.
- > **Bulan 1:** bangun website + struktur: katalog stok yang difilter (merek/harga/cabang) + halaman lokasi per cabang + jalur WhatsApp/simulasi kredit.
- > **Bulan 1-2:** halaman panduan harga & katalog per model bervolume tinggi KD-0 (brio, avanza, agya, fortuner, xpander, hr-v).
- > **Bulan 2-3:** landing tukar tambah/jual mobil + konten edukasi (cara cek, tips beli) untuk lead bernilai tinggi & GEO/AEO.
- > **Bulan 3+:** perluas keyword per model, bangun ulasan & backlink lokal, baru dekati kata kunci umum yang kompetitif.

### Langkah selanjutnya bersama RankNimbus

Riset ini bagian dari **analisis awal gratis** kami. Tahap berikutnya: sesi pemetaan strategi (gratis) untuk menyusun struktur website, peta keyword per cabang & per model, serta rencana Local SEO/GEO/AEO sesuai target & budget Autowise. Konsep desain website dan penawaran paket tersedia dalam dokumen terpisah.

**Hubungi:** info@ranknimbus.com · WhatsApp 0853-5959-9998 · ranknimbus.com