

RankNimbus

INSIGHT SEO · AEO · GEO

Audit Digital Kurma Barari

Analisis menyeluruh dua website bisnis (kurmabarari.id & smjl.co.id), beserta peluang pertumbuhan di Google dan mesin jawaban AI.

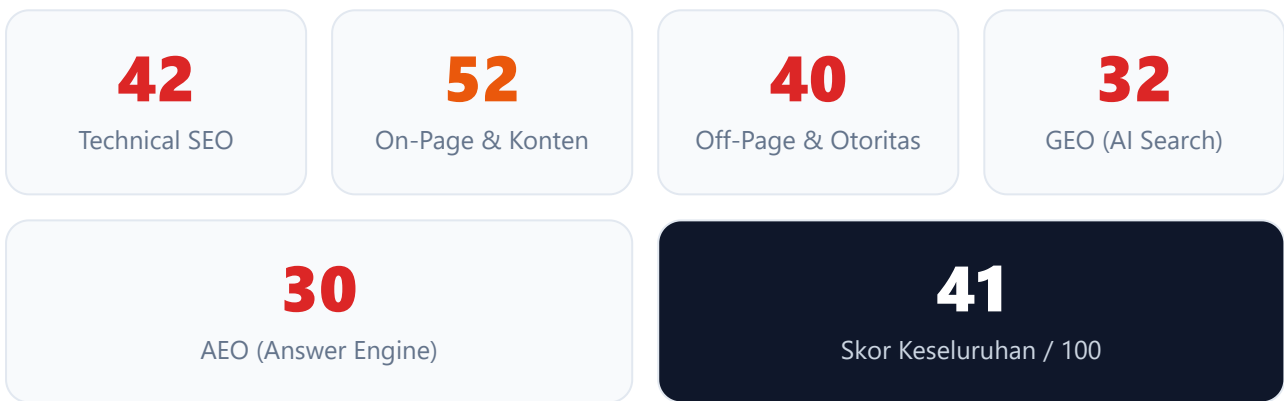
Disiapkan untuk: **PT. Sahabat Mulia Jaya Lestari (Kurma Barari)**

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

Tanggal: **19 Juni 2026**

Ringkasan Eksekutif

PT. Sahabat Mulia Jaya Lestari (brand **Kurma Barari**) adalah importir & distributor kurma berpengalaman (sejak 2016) dengan gudang di Jakarta dan Surabaya, membawa 10+ merek dan 18+ varietas kurma dari Timur Tengah, Afrika Utara, dan Iran. Fondasi sudah ada: katalog produk luas, kehadiran marketplace (Shopee, Tokopedia), blog edukasi, robots.txt & sitemap. Namun dari sisi SEO modern, e-commerce, dan mesin jawaban AI, ada celah besar yang menahan pertumbuhan, terlebih untuk bisnis yang sangat musiman (Ramadhan).



⚠ Temuan paling kritis: dua website saling tumpang tindih kata kunci

kurmabarari.id (brand konsumen/retail) dan **smjl.co.id** (korporat/importir) adalah satu perusahaan yang sama, dan keduanya menargetkan kata kunci yang sangat mirip: "jual kurma", "kurma Barari", "importir kurma Jakarta". Akibatnya otoritas terpecah dan kedua situs Anda bisa saling bersaing di Google. Kabar baiknya: keduanya bisa **dibedakan perannya secara strategis** (retail vs B2B) sehingga justru saling memperkuat, bukan saling memakan.

Tiga peluang terbesar:

- > **Arsitektur dua domain yang jelas:** **kurmabarari.id** fokus retail/konsumen, **smjl.co.id** fokus B2B/grosir/importir, dengan keyword & konten yang tidak saling kanibal serta saling tautan.
- > **Menang di musim Ramadhan:** permintaan kurma melonjak musiman. Konten & SEO yang dibangun 3-4 bulan sebelum musim bisa menangkap lonjakan pencarian "kurma terbaik", "kurma untuk buka puasa", "grosir kurma".
- > **Dikutip AI (GEO/AEO):** kurma penuh pertanyaan ("manfaat kurma ajwa", "kurma untuk diabetes", "beda sukkari dan medjool"). Dengan schema + konten Q&A, Kurma Barari bisa jadi sumber yang dikutip ChatGPT, Gemini, dan Google AI Overviews.

BAGIAN 2

Skor per Kategori

Penilaian berdasarkan pemeriksaan halaman publik kedua website. Metrik teknis tertentu (Core Web Vitals, profil backlink) ditandai "perlu verifikasi" dan akan dipastikan dengan akses tool pada tahap audit penuh.

Technical SEO		42
On-Page & Konten		52
Off-Page & Otoritas		40
GEO (AI Search)		32
AEO (Answer Engine)		30

Ringkasan per website

Website	Peran	Kekuatan	Celah utama
kurmabarari.id	Brand konsumen / retail	Title kaya keyword, katalog luas, blog, link marketplace	Tidak ada H1 (pakai H5), tanpa schema, tanpa meta description, tanpa FAQ
smjl.co.id	Korporat / importir (B2B)	Ada FAQ singkat, 3 alamat gudang/HQ jelas, katalog 40+ SKU	Kontak (telp/email) tak terlihat di homepage, tanpa schema, meta minim, FAQ dangkal

Catatan positif: kedua situs sudah punya **robots.txt + sitemap.xml** dan tersedia dalam dua bahasa (ID/EN), fondasi yang baik untuk dikembangkan.

Temuan Detail & Dampaknya

A. Technical SEO

Tidak ada structured data (schema)

Dampak: Google & AI tak punya data terstruktur tentang produk, perusahaan, dan ulasan. Untuk bisnis katalog besar ini kehilangan rich result (harga, rating, stok) di hasil pencarian.

Perbaikan: pasang schema Organization, Product, BreadcrumbList, dan FAQPage.

kurmabarari.id tidak punya tag H1

Dampak: heading utama memakai H5, hierarki rusak. Google kesulitan memahami topik utama halaman.

Perbaikan: tetapkan satu H1 berbasis keyword utama per halaman, mis. "Jual Kurma Premium & Grosir: Kurma Barari".

Core Web Vitals & mobile speed belum terverifikasi

Dampak: halaman katalog berat & gambar tidak teroptimasi memengaruhi peringkat dan konversi mobile.

Perbaikan: audit PageSpeed, kompresi & lazy-load gambar produk, optimasi LCP.

B. On-Page & Konten

Meta description hilang

Dampak: Google menulis sendiri cuplikan hasil pencarian, CTR & pesan tidak terkontrol.

Perbaikan: meta description unik & menjual per halaman produk dan kategori.

Katalog besar tanpa konten & schema produk

Dampak: puluhan SKU tanpa deskripsi kaya, harga, atau Product schema = kehilangan banyak keyword "long-tail" bernilai beli tinggi (mis. "harga kurma ajwa 1 kg").

Perbaikan: halaman produk deskriptif + Product schema + internal linking antar varietas.

Blog ada tapi belum dioptimasi & lemah E-E-A-T

Dampak: artikel manfaat kurma adalah aset bagus, tapi tanpa optimasi keyword, author, dan tanggal yang benar, potensinya belum tergali.

Perbaikan: kalender konten musiman, optimasi keyword, byline penulis & Article schema.

C. Off-Page & Otoritas

Otoritas terbelah dua domain

Dampak: backlink & sinyal kepercayaan tersebar di kurmabarari.id dan smjl.co.id yang mentarget keyword serupa.

Perbaikan: tetapkan peran tiap domain (retail vs B2B), pemetaan keyword terpisah, dan saling tautan strategis.

Kontak B2B tidak menonjol di smjl.co.id

Dampak: pembeli grosir/importir kesulitan menghubungi = lead hilang.

Perbaikan: CTA & kontak jelas (WhatsApp bisnis, form RFQ), plus Google Business Profile.

GEO & AEO — Peluang Terbesar yang Belum Tersentuh

Apa itu GEO & AEO, dan kenapa penting untuk bisnis kurma?

GEO (Generative Engine Optimization): membuat brand Anda muncul & dikutip di jawaban AI (ChatGPT, Gemini, Perplexity, Google AI Overviews). **AEO (Answer Engine Optimization):** memenangkan featured snippet, kotak "Orang juga bertanya", dan pencarian suara. Kurma adalah produk yang penuh pertanyaan, terutama jelang Ramadhan, dan makin banyak orang bertanya ke AI: "kurma terbaik untuk buka puasa?", "manfaat kurma ajwa?", "beda kurma sukkari dan medjool?".

Status GEO saat ini: 32/100

- › Tanpa schema Organization/Product, AI tidak punya data entitas yang tegas tentang Kurma Barari & produknya.
- › Blog manfaat kurma berpotensi dikutip AI, tapi belum disusun sebagai sumber yang jelas & kredibel (fakta terstruktur, author, sitasi).
- › Informasi varietas (asal negara, rasa, tekstur, manfaat) belum disusun dalam format yang mudah "dibaca" mesin AI.

Status AEO saat ini: 30/100

- › FAQ hanya minim di smjl.co.id (±4 pertanyaan) dan tidak ada di kurmabarari.id, padahal pertanyaan calon pembeli sangat dapat diprediksi (manfaat, cara simpan, halal, harga, grosir).
- › Konten belum disusun format tanya-jawab/ringkas-di-awal yang disukai featured snippet.
- › Belum ada FAQ schema untuk tampil di kotak jawaban Google.

Kabar baiknya

Mayoritas penjual kurma di Indonesia belum menggarap GEO/AEO. Ini jendela peluang: pihak pertama yang melakukannya akan jadi nama yang direkomendasikan AI, tepat saat permintaan musiman memuncak. RankNimbus memasukkan GEO & AEO ke setiap paket, bukan sebagai tambahan mahal.

Rencana Aksi Berprioritas

Disusun berdasarkan dampak terhadap bisnis vs usaha yang dibutuhkan, dengan mempertimbangkan musim Ramadhan.

Prioritas	Aksi	Periode	Dampak
Quick Win	Perbaiki H1 + tambah meta description unik di kedua situs	Minggu 1	Relevansi & CTR naik cepat
Quick Win	Pasang schema Organization, Product, & FAQ pada situs utama	Minggu 1-2	Rich result + fondasi GEO/AEO
Quick Win	Tonjolkan kontak/CTA B2B di smjl.co.id + setup Google Business Profile	Minggu 1-2	Lead grosir tertangkap
Menengah	Tetapkan peran dua domain + pemetaan keyword terpisah + saling tautan	Minggu 2-4	Hentikan kanibalisasi
Menengah	Perdalam halaman produk + FAQ lengkap + optimasi gambar (CWV)	Minggu 2-5	Keyword baru & snippet
Menengah	Kalender konten musiman (siapkan jauh sebelum Ramadhan)	Bulan 1-2	Tangkap lonjakan musiman
Strategis	Program konten + link building + monitoring sitasi AI	Berjalan	Pertumbuhan berkelanjutan
Strategis	Optimasi konversi (CRO) jalur retail & B2B (RFQ grosir)	Bulan 2+	Lebih banyak penjualan

Jika dibiarkan

Dua situs akan terus bersaing satu sama lain, katalog besar tetap "tak terlihat" tanpa schema & konten, dan momentum Ramadhan terlewat karena SEO butuh waktu untuk berbuah. Kompetitor yang lebih dulu menggarap AI search akan mengambil pangsa pencarian.

Langkah selanjutnya bersama RankNimbus

Insight ini adalah bagian dari **audit awal gratis** kami. Langkah berikutnya: sesi pemetaan strategi (gratis) untuk menyusun roadmap dua domain & konten musiman yang disesuaikan dengan target dan budget Anda. Penawaran paket terlampir dalam dokumen terpisah.

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

