

ENTITY INFRASTRUCTURE

Entity Infrastructure: Subdomain vs Folder

Kapan meletakkan produk atau vertical di subdomain (shop.domain.com) vs folder (domain.com/shop)? Keputusan ini punya konsekuensi entity yang jarang dibahas.

FORMAT

Decision tree

ESTIMASI BACA

6 menit

UNTUK

Technical SEO, Founder

Debat subdomain vs folder sering hanya dibingkai sebagai technical SEO. Tapi dari sudut entity infrastructure, pertanyaannya berbeda: **apakah yang di baliknya adalah entitas yang sama atau beda?** Jawaban itu yang menentukan struktur, bukan ROI crawl budget.

Pertanyaan yang benar

01 Apakah entitas hukum sama?

Satu PT = cenderung folder. PT berbeda = subdomain lebih jujur. Contoh: tools.hibranwar.com adalah brand berbeda di bawah PT yang sama, jadi subdomain masuk akal.

02 Apakah audience sama?

Audience identik = folder (shared navigation membantu). Audience berbeda (B2B + B2C) = subdomain memberikan pemisahan brand.

03 Apakah Google Knowledge Graph harus satu atau dua node?

Satu brand entity = folder. Dua brand entity berbeda = subdomain, masing-masing jadi WebSite + Organization canonical sendiri.

04 Apakah konten mencemari authority signal?

Kalau subfolder berisi konten yang tidak relevan dengan core expertise, authority domain dilute. Subdomain memisahkan.

Decision tree

SKENARIO	REKOMENDASI
Product line dari brand yang sama, audience sama	Folder (/products/xyz/)
Lini bisnis beda, target audience beda	Subdomain (b2b.brand.com)
Lead magnet hub / lead gen tools	Subdomain (tools.brand.com)
Documentation / dev portal untuk API brand	Subdomain (docs.brand.com)
Internal panel (admin, dashboard)	Subdomain (app.brand.com)
Blog editorial untuk brand	Folder (/blog/) — kecuali publishing arm terpisah
E-commerce subsidiary brand	Subdomain atau domain terpisah
Mini-site campaign (temporary)	Subdomain, takedown setelah campaign

Implikasi schema

- **Folder:** satu Organization dan satu WebSite. Graph merujuk parent Organization dari mana pun di situs.
- **Subdomain:** WebSite masing-masing. Organization bisa sama (rujuk via @id ke parent domain) atau beda (subsidiary dengan Organization canonical sendiri).
- **Subdomain subsidiary:** gunakan `parentOrganization` di schema untuk hubungan, bukan `isPartOf`.
- **Subdomain utility:** gunakan `WebSite` + link `sameAs` kembali ke parent, tidak perlu Organization baru.

KASUS TOOLS.HIBRANWAR.COM

Tools subdomain diputuskan bukan folder karena: (a) audience berbeda (konsumer Indonesia vs B2B enterprise), (b) brand positioning berbeda (free tools vs premium consulting), (c) lebih bersih untuk schema WebSite + Organization terpisah.

Common mistakes

LAKUKAN

- ✓ Tulis decision memo sebelum split. Simpan di repo.
- ✓ Pasang cross-link schema bila entitas terkait.
- ✓ Konsisten: pilih satu pola untuk kasus serupa.

HINDARI

- ✗ Split subdomain hanya untuk 'SEO boost'. Itu mitos.
- ✗ Buat subdomain lalu lupa redirect 404 kalau folder lama masih dilink.
- ✗ Duplikasi Organization schema di parent dan subdomain.

BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

Kami bisa pasang seluruh entity infrastructure untuk bisnismu.

Hibranwar Labs adalah agensi entity SEO untuk perusahaan B2B, manufaktur, dan penerbit yang butuh muncul di Google Knowledge Panel, AI Overviews, dan citation LLM (ChatGPT, Gemini, Perplexity). Proyek dimulai dari audit entity gratis.

LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

Schema Graph Build

@graph JSON-LD lintas-halaman dengan @id yang saling-referensi. Untuk portofolio multi-domain.

**Entity Infrastructure Sprint**

Paket 10-12 minggu: audit, graph build, Wikidata, LLM priming, measurement.



Audit entity gratis — 48 jam

Kirim satu URL brand atau nama perusahaan. Kami kembalikan laporan berisi: skor entity, gap Knowledge Graph, skema yang hilang, sumber citation LLM yang sudah/belum konsisten, dan 3 tindakan prioritas.

[Request audit gratis >](#)

services.hibranwar.com/audit/

TENTANG PENULIS

Ibrahim Anwar — Direktur di PT Arsindo Integrasi Pompa, PT Witanabe Integrasi Indonesia, dan PT Hibrkraft Kreasi Indonesia. Penulis 6 buku di Google Play Books. Komite Tetap KADIN Kota Bogor bidang Ekonomi Kreatif.

Lead magnet ini adalah No. 10 dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan Hibranwar Labs untuk publik. Boleh dibagikan, dicetak, dan dikutip dengan atribusi.

KONTAK & KANAL

Web: services.hibranwar.com · hibranwar.com

Audit gratis: services.hibranwar.com/audit/

Email: hibr.anwar@gmail.com

LinkedIn: linkedin.com/in/hibranwar

© 2026 Hibranwar Labs. CC BY 4.0 · Versi 2026.04.23