

# Meningkatkan Kehadiran Anda di LinkedIn

Setiap hari para pengguna mengakses LinkedIn untuk membaca berita industri terbaru, berpartisipasi dalam diskusi grup, dan berhubungan dengan para profesional lainnya. Gunakan panduan ini untuk membangun profil yang dengan cepat memberikan cerita profesional tentang Anda yang berpengaruh. Berikan gambaran sekilas kepada anggota LinkedIn mengenai siapa Anda dan buat mereka penasaran untuk mengetahui lebih banyak tentang Anda, tim Anda dan organisasi Anda. Lakukan hal ini secara strategis dan pilih satu atau dua tema yang memperkuat nilai-nilai Anda serta memudahkan untuk diingat.

## Bangun Profil Anda

Ikuti langkah-langkah berikut untuk membangun profil Anda di LinkedIn.

Gunakan **foto profil** yang mewakili Anda secara profesional. Adanya foto membuat profil Anda terasa lebih manusiawi dan membuat Anda lebih mudah didekati.

Gunakan **nama asli** Anda sehingga Anda mudah ditemukan.

Tuliskan **moto profesional** yang dengan kreatif menjelaskan nilai-nilai dan semangat Anda untuk pekerjaan Anda.

Tambahkan hingga 3 **website**, seperti portofolio pribadi Anda, website perusahaan Anda, dan tautan ke halaman karier agar pengunjung dapat mengetahui lebih lanjut mengenai Anda dan perusahaan Anda.

The image shows a LinkedIn profile for Karina Bieker. The profile header includes a professional photo, the name 'Karina Bieker', and her current role 'Lore Ventures' and education 'Northwestern University'. The 'About' section contains a paragraph about professional growth. The 'Featured' section shows two articles. A contact information pop-up is visible on the right, listing profile URL, three websites, phone, and email. Orange lines connect text boxes to specific elements on the profile.

Anggap **ringkasan** Anda sebagai “elevator pitch”. Ringkasan ini sebaiknya memberi tahu orang-orang apa yang mereka dapat harapkan dari Anda, apa yang Anda lakukan dalam posisi Anda saat ini, mengapa perusahaan Anda hebat, serta soroti kekuatan Anda.

Buat agar profil Anda lebih banyak berinteraksi dengan membagikan proyek Anda yang menonjol kepada **media**. Ini juga merupakan cara yang baik untuk memamerkan perusahaan dan employer brand Anda.

Gunakan bagian **Pengalaman** untuk menceritakan kisah Anda. LinkedIn bukanlah papan lowongan pekerjaan, jadi profil Anda tidak perlu seperti resume. Tuliskan 2-3 kalimat yang ringkas dan padat mengenai kemenangan besar Anda untuk setiap posisi, dan cara Anda memberikan nilai kepada tim Anda.

Rekomendasi keahlian dari orang lain merupakan validasi bagi pekerjaan Anda dan bagi Anda sebagai seorang profesional. Minta orang-orang yang pernah bekerja dengan Anda di masa lalu untuk menuliskan **Rekomendasi**.

Pilih **influencer** untuk diikuti dan terus mendapatkan berita termutakhir mengenai apa yang terjadi di industri Anda.

**Pengalaman**

- Pemimpin Perekrut** Lore Ventures (Apr 2015 – Saat ini · 6 thn 2 bln)
- Enigma Corporation** (7 thn 2 bln)
  - Perekrut** (Feb 2008 – Mar 2015 · 7 thn 2 bln, Mountain View, Ca)
 

Dalam posisi saya di Enigma, saya memberikan dukungan perekrutan sepanjang waktu kepada para manajer perekrutan di seluruh Indonesia. Untuk melakukan hal ini, saya membangun dan membina hubungan yang kokoh dengan kandidat dan manajer perekrutan, serta menjaga agar kumpulan kandidat tetap terupdate. Saya juga melatih para karyawan baru me...lihat lebih banyak
  - Pemimpin Perekrut** (Jan 2010 – Apr 2010 · 4 bln)

**Keahlian dan Rekomendasi Keahlian**

- Talent Acquisition** · 2
 

Julie Collett dan 1 koneksi telah memberi rekomendasi keahlian ini
- Sourcing** · 2
 

Julie Collett dan 1 koneksi telah memberi rekomendasi keahlian ini
- Recruiting** · 1
 

Max Lotz telah memberi rekomendasi untuk keahlian ini

**Rekomendasi**

- Diterima (1)**
  - Max Lotz**

Menjodohkan para profesional dengan peluang

20 Januari 2017, Max merupakan klien dari Karina
- Diberikan (2)**

Karina menemukan posisi pekerjaan yang menarik untuk saya - dan dia melakukannya dengan cepat dan efisien. Saya sekarang sudah bekerja di perusahaan ini lebih dari satu tahun dan sangat senang. Terima kasih Karina atas profesionalisme Anda dan juga sudah mau mendengarkan tentang pekerjaan yang saya inginkan

**Minat**

- Northwestern University (277,189 pengikut)
- Enigma Corporation (3,199 pengikut)
- Daniel Goleman (5,602,125 pengikut)
- Financial Services Career Center™ (109,517 pengguna)
- LinkedIn (15,966,627 pengikut)
- Business Analysts (131,992 pengguna)

Bagian **Keahlian dan Rekomendasi Keahlian** merupakan rekomendasi mini yang menyebutkan keahlian Anda. Anda memasukkan keahlian Anda, dan lalu koneksi Anda dapat merekomendasikan keahlian Anda tersebut.

Ikuti **perusahaan** Anda sendiri, kompetitor Anda, dan perusahaan yang Anda ingin ketahui lebih lanjut. Update dari perusahaan yang Anda ikuti dibagikan ke newsfeed Anda sehingga mudah untuk tetap mengetahui informasi tentang perusahaan-perusahaan itu.

Bergabung dengan **grup** di industri tempat Anda bekerja dan yang Anda minati untuk mengetahui lebih lanjut. Terlibat dalam diskusi akan membantu Anda mengembangkan diri Anda sendiri sebagai pemikir terkemuka dalam industri-industri tersebut. Ungkit artikel dari newsfeed Anda atau dari influencer top untuk memulai percakapan di dalam grup.

Tambahkan **sekolah** Anda. Banyak orang ingin berjejaring dengan alumni dari **sekolah** mereka karena adanya kesamaan dan hubungan secara instan.

## Berinteraksi dengan Jaringan Anda

Ketika Anda berinteraksi di LinkedIn dengan berkoneksi dengan orang lain, berpartisipasi dalam grup, berbagi konten, dan dengan menyukai dan mengomentari konten yang dibagikan jaringan Anda, maka Anda meningkatkan visibilitas dan brand Anda. Berikut ini sejumlah praktik terbaik yang dapat Anda lakukan sehari-hari untuk berinteraksi dengan jaringan Anda di LinkedIn.

### Terhubung dengan Penuh Pertimbangan

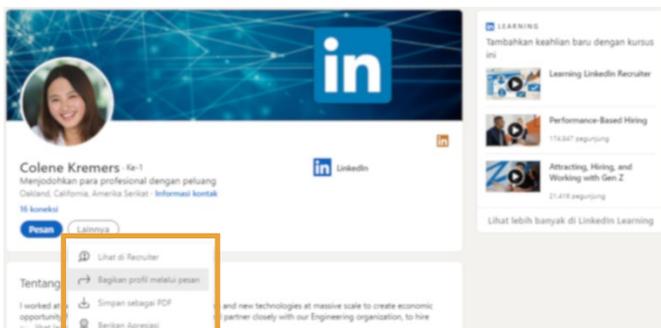
Memiliki strategi untuk berhubungan. Berhubungan dengan para pengguna berikut ini di LinkedIn:

1. Tim Anda
2. Pemimpin lain di organisasi Anda
3. Orang yang sudah bekerja dengan Anda
4. Orang yang bertemu dengan Anda di konferensi, pelatihan, atau acara lain yang berkaitan dengan pekerjaan
5. Vendor utama yang bekerja dengan Anda secara reguler
6. Orang yang Anda pikir mungkin merupakan kandidat bagus untuk peran di masa depan di perusahaan Anda

Jika Anda mencoba terhubung dengan seseorang yang Anda tidak kenal, ingatlah untuk memperkenalkan diri Anda dan menyertakan alasan mengapa Anda ingin terhubung.

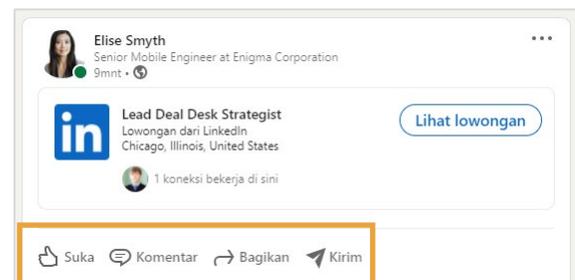
### Membagikan Profil yang Bagus

Ketika Anda melihat pengguna di LinkedIn yang mungkin cocok untuk tim Anda atau tim mitra, bagikan profil mereka dan sertakan pesan singkat mengapa Anda berpikir mereka mungkin cocok untuk tim.



### Membagikan Pekerjaan

Pekerjaan yang dibagikan dilihat 3 kali lebih banyak dibandingkan pekerjaan yang tidak dibagikan, dan memiliki jumlah pelamar yang lebih tinggi. Pastikan untuk mengklik ikon "suka" dan membagikan pekerjaan yang diposting di LinkedIn untuk membantu perusahaan Anda mengisi posisi yang lowong.



### Gunakan Grup untuk Membuat Jaringan

Berpartisipasi dalam grup-grup merupakan cara yang bagus untuk memulai percakapan, membangun hubungan, memperluas pengetahuan Anda, dan mulai memosisikan diri Anda sendiri sebagai pemikir terkemuka di industri Anda.

## Memanfaatkan NewsFeed dan Influencer

Gunakan newsfeed Anda dan ikuti pemikir terkemuka di industri untuk tetap mengikuti berita termutakhir tentang hal-hal yang terjadi di dalam industri Anda.



## Meningkatkan Visibilitas - Update Status Anda

Posisikan diri Anda sebagai pemimpin industri di jaringan Anda dengan berkomunikasi melalui update status Anda. Bagikan jenis konten berikut ini di LinkedIn:

1. Berita perusahaan
2. Artikel tentang industri
3. Postingan influencer
4. Contoh-contoh budaya perusahaan



Saat Anda mulai membagikan konten, Anda akan melihat bahwa para anggota di jaringan Anda akan mulai menyukai dan membagikan postingan Anda.

## Gunakan aplikasi seluler

Download aplikasi LinkedIn ke smartphone atau tablet Anda sehingga Anda dapat berinteraksi dengan jaringan Anda saat Anda bepergian.

