

Tips Temuduga Khidmat Pelanggan – Vol 1-3

Secara Jujur Interview dalam Bidang Customer Service atau Khidmat Pelanggan, memang bukan genre atau dalam pengalaman dan pengetahuan saya.

So artikel ini, adalah hasil daripada pengetahuan yang saya baca baca daripada blog blog interview utama yang saya rumuskan kepada apa yang baik untuk anda beri focus.

*oh ya, persoalan ini diajukan oleh Cik Laila, lantas saya pun duk kalut lah siapkan artikel ni cepat cepat, sebab interview nya 29hb ni. Mari kita sama sama doakan kejayaan dia ya.

Hasil daripada pembacaan, soalan killer starting yang macam akan terhantuk punya kat kepala sapa sapa yang datang untuk temuduga Khidmat Pelanggan dari penemuduga kepada anda ialah “ apakah good customer services means to you”.

Ditanya nya pula kat kita kan..

Untuk jawab soalan ni, sememangnya korang kena prepare. Sebab ini akan menunjukkan kecerdikan dan persediaan korang kan. Dan ikutkan pada thebalancecareers, ada 4 faktor penting yang mesti anda tonjolkan bila menjawab soalan untuk khidmat pelanggan ni.

Yang Pertama – Product Awareness

Macam mana nak sembang kencang kalau tak tahu akan product company kan, apa yang department tempat anda apply nak buat. Kerja apa? Apa jenis product semua.. so pastikan anda tahu akan peranan tempat anda nak apply kerja ni. Biasanya, boleh dapat maklumat ni dekat website company dan juga job requirement iklan jawatan kosong yang company sediakan.

Kalau tak silap saya, untuk yang under kerajaan, siap anda

sinopsis ringkas akan peranan dan tanggungjawab apa yang anda kena lakukan. Lupa dah saya, tanya saya dekat komen, nanti saya akan cari semula.

Update!!

Dah JUMPA, rujuk link ini [SPA](#)

Yang Kedua – Attitude Korang

Macam biasa, kita nak bercakap dengan orang. Bukan dengan mesin. Jadi ilmu untuk buat orang rasa selesa dengan kita sangat la penting. Kalau kerja anda memang perlu face to face dengan pelanggan, duduk tempat macam area Lobby ke contohnya, pastikan pemakaian anda kemas. Senang cerita, mesti pandai bergaya lah. Kalau anda khidmat pelanggan melalui telefon (banyak juga gaji ni kan), pastikan semasa temuduga suara anda jelas. Tone suara anda mesti mesra.

Ketiga pula – Efficiency

Faktor ni lebih kepada macam betapa cepat nya anda bertindak untuk bantu pelanggan.

Yang Terakhir – Problem Solving

Macam biasa, tak ada nya pelanggan nak cakap dengan anda tiba tiba. Diorang pasti nak kan bantuan. Jadi, membantu untuk menyelesaikan masalah pelanggan adalah 'focus utama anda'.

Berbalik kepada contoh jawapan yang perlu kira reply bila temuduga tanya definisi khidmat pelanggan pada kita...

Contoh jawapan yang baik adalah dengan memberikan 2 maklumat dalam ayat reply anda.

Iaitu,

Maklumat pertama – berikan pengertian customer service serba ringkas

Maklumat kedua – tambahkan ayat reply anda dengan pengalaman atau pun concern anda terhadap kebajikan pelanggan dan **juga tanggungjawab ke atas product syarikat (atau tempat yang anda bekerja), untuk dapatkan lebih sales.**

Contoh seperti di bawah ya:

In my experience, good customer service is always being positive and willing to assist your customers to the best of your ability. I remember one customer in particular, from early in my career, who I spent a tremendous amount of time with, helping to outfit her home office with electronics. She was working with a limited budget, but wanted to start with quality merchandise she could add to as her business grew. She thanked me and took the time to send a note to my supervisor the next day. I don't think I realized until that point how much people appreciate good customer service.

So, apa yang berlaku anda kongsiikan apa pengertian customer service serba ringkas, dan tambah dengan pengalaman yang anda ada. Kalau tiada pengalaman? Tak apa, boleh gunakan point macam apa yang customer harapkan.

Ayat ni bagus, bukan sahaja menunjukkan anda tahu akan tugas khidmat pelanggan ni, anda juga macam sudah ada background pengalamannya sikit kan.

Pastikan anda pilih pengalaman yang menonjolkan diri anda sendiri, kalau ada point, kongsiikan sahaja 2 point. baru nampak macam experienced sikit. Contoh ni saya ambil daripada [thebalancecareers. Mungkin tidak beraepa relate dengan kita di Malaysia, tapi at least kita nampak la pattern ayat nya macam mana.](#)

Sekarang saya nak bagi contoh kedua pula dengan menggunakan point lain iaitu **juga tanggungjawab ke atas product syarikat (atau tempat yang anda bekerja), untuk dapatkan lebih sales.**

So, kita akan bagi definisi khidmat pelanggan serba ringkas dan tambah dengan point nak promote product company/atau pun service department tempat anda bekerja.

Dan contohnya ialah:

Good customer service means having a thorough knowledge of your inventory, experience with your products, and being able to help customers make the best choices for them. When I worked at XYZ, I used to spend a few minutes each month looking at the newest products, to make sure I was fully aware of their performance and could make knowledgeable recommendations to customers.

Hah nampak tak? Ayat ni memang betul betul macam nak jilat penemuduga ni. Haha. Tapi tak apa lah, benda ni bagus kan. Rasanya, reply yang contoh kedua ni lagi bagus sebab ia boleh cerminkan diri kita ni dalam banyak faktor, seperti:

- Rajin buat study akan product company
- Tunjukkan anda ni berpengalaman luas
- Tunjukkan anda boleh bekerja sendiri tanpa perlu di monitor (perasankan, betapanya job requirement di Jobstreet yang nak pekerja yang tak perlu monitor?)
- Tunjukkan anda ni serious dengan tanggungjawab anda

Ok. Done, kita baru sahaja selesai dengan definisi khidmat pelanggan. Sekarang saya nak turuti apa yang Cik Laila (orang yang bertanya) untuk [cara nak hilangkan nervous](#) dan contoh [soalan temuduga khidmat pelanggan](#).

10 Kemungkinan Anda Akan Gagal Temuduga

Get ready adalah kunci yang paling utama anda perlu buat bila nak buat persediaan temuduga. Kalau rujuk semula apa yang saya kongsi di [panduan lengkap temuduga](#), saya ada kongsi hampir kesemua faktor atau ciri ciri yang anda boleh ambil kira supaya sesi temuduga anda berjalan dengan baik, insyaallah..

Antaranya kalau saya boleh korek korek balik ialah

- cara untuk buat resume yang betul
- contoh soalan temuduga yang biasa di tanya, contoh soalan susah, contoh soalan dan jawapan yang saya boleh fikir dan pernah saya alaminya juga..
- format resume profesional
- cara saya prepare temuduga supaya tak gagap bila cakap
- mindset yang betul bila bercakap...

Hah gitu, dan macam macam lagi lah. Artikel ni bukan nak cover tentang tu, tapi sebaliknya perkara yang mungkin menggagalkan temuduga anda. Kalau nak ikutkan perkara yang saya kongsi di bawah ni lebih kepada vise versa pada apa yang sepatutnya korang buat di panduan lengkap temuduga lah, tapi saya buat juga kita boleh sama sama ingat dan alert dengan benda ni...

Tak proper attire

Walaupun nampak macam nerd, tapi elok la pakai je kemeja dengan seluar slack dan tie untuk laki. Baju kurung untuk perempuan. Pakai je, habis cerita.

Tp ikutkan pada pengalaman dan pemerhatian saya.

Kalau anda pergi temuduga untuk kerja swasta contohnya. Ini untuk level diploma, degree ke atas tau. Pakai jeans pun ok. Asalkan nampak kemas.

Tapi kalau interview dengan badan kerajaan mahupun separa kerajaan macam tnb contohnya, memang kena pakai baju temuduga yang betul betul. Lengkap tie semua

Kalau saya, saya suka pilih baju yang macam striking sikit. Dulu, masa mula mula saya beli baju hitam je, tapi bila dah lama lama tu, rasa macam naik mood dan semangat pula pakai baju yang warna warna sikit.

Terlebih ramah atau terlampau santai sangat

Orang kata macam menagih simpati pun ada. So jangan jangan, rasanya tajuk tu dah cukup jelas. Tak perlu saya huraikan lagi.

Poyo lebih – macam dah layak sangat pula

Ini untuk orang yang terlampau yakin. Kalau tak silap, saya pernah rasa benda ni masa awal awal dulu. Memang rasa yakin sangat yang saya dapat. Lastnya saya tak dapat juga. So jangan rasa yakin sangat, buat la rasa rendah diri dan hormat orang sikit. Sebab nanti kita akan duduk bawah dia, kalau awal awal kita dah menampakkan kereknya, macam mana nak dapat kerja kan.

Kurang bersedia

Ini boleh kata in total lah. Saya ada sediakan satu checklist, checklist ni adalah hasil daripada point point yang saya ambil dari panduan temuduga lengkap tu, jadikan sebagai checklist pula.

Untuk ingatkan korang, takut takut ada benda yang terlepas..

Nanti saya dah jumpa saya link kat dekat bawah ni, mana pula post nya saya lupa...

Anda tak kuasai teknik temuduga dengan betul

Macam marketing lah. Korang perasan tak dengan budak budak yang jual barang barang atau pun apa apa service kat tepi jalan, kat tepi bank semua tu! Perasan tak yang kalau diorang ni cakap, mesti ada je ayat yang diorang ni balas? Tanya tu lah tanya ini lah.

Apa yang diorang tanya tu, actually semuanya adalah dialog yang sudah dihafal tau. Kitanya, bila diorang training, diorang dah biasa dah dengan reply reply macam tu. Jadi memang diorang dah cuba fikir dan plan cara reply yang terbaik supaya awak masih lagi beli.

Sebenarnya saya pun dikalangan mereka ni dulu, masa tu tahun 2011 kot. Lepas 1 atau 2 tahun habis study dari universiti malaysia pahang. Itu sebab saya tahu..

So, motifnya kat sini ialah, cuba praktis kan teknik cara cakap, teknik cara reply yang betul. Teknik yang kalao orang dengar tu sedap je, nampak meyakinkan je. Ini la yang orang nak..

Terlalu kuat sangat segannya

Ini pun satu hal juga. Rasanya korang pun perasan kan, bila korang terlampau sangat segan, terlampau sangat gabra, benda ni akan buat apa yang korang cakap tu tak berapa menjadi.

Bila gabra, korang tak dapat fikir dengan baik, bila tak dapat fikir dengan baik, confirm reply soalan temuduga yang pelek pelek..

Bila segan, hasrat dihati untuk menonjol pun jadi mcm kura kura je. Sangat rugi lah kalau ada dua sifat ni. So cuba lawan k

Untuk yang baru, fresh graduate, benda ni normal. Saya pun dulu macam ni. Malahan, saya graduate 2009..

G temuduga 2010

2011

2012

2013

2014 – hah sini lah..

2014, lepas beberapa tahun saya graduate baru saya rasakan yang saya ni betul betul yakin dan dapat halang sifat gabra tu sebanyak 80%. Gamaknya lah.. Benda ni, masih lagi ada, normal. Tapi at least saya berjaya lawan dan tak gabra sangat..

Segan? Segan ni kejap je saya deal. Dah tak segan pun..

So macam mana nak build up mindset supaya tak segan dan tak gabra?

Ada 3 benda kena buat

– kena biasakan pergi temuduga – bermakna, awak baca blog saya share ni, bukannya confirm 1st interview terus dapat ya. Benda ni perlukan masa.. Apa yang penting, tiap kali pergi, cuba renung renung, apa yang korang boleh bg buat supaya next interview ia akan jadi lebih baik..

– follow apa yang saya suruh di panduan lengkap temuduga, antara bahagian yang paling penting ialah anda praktis dialog seperti bercakap dengan penemuduga ni sekurang kurangnya 3 hari berturut turut sebelum pergi interview. Benda ni memang sangat power lah, saya memang buat ni selalu..

– ada mindset yang betul, saya ada kupas mengenai mindset ni di sini, [cara nak deal dengan gabra semasa temuduga](#)

Emotional, merayu

Jelas kan? Jangan buat muka kesian sangat. Orang nak output, nak kualiti, bukan badan kebajikan.

Tak nampak meyakinkan

Cakap la macam cerdik sikit

Petah la bersuara sikit

Tampak kan la keyakinan sikit

Baru dapat..kalau buat pangai mcm ubi memang sikit nak dapat...

Burukkan company yang sebelum nya, atau buruk kan siapa siapa.

Yang ni pernah jadi kat saya sebelum ni, pengalaman temuduga yang paling latest di [osram sdn bhd](#)

Gaji tinggi sangat letak

Dalam resume tak perlu letak gaji. Kalau masa datang interview, ada ruangan gaji awak letak la dalam 30% ke atas gitu. Atau pun minta naik rm 500. Kalau diploma, kalau engineer mungkin lebih tinggi lagi pun leh dapat.

CHECK INI UNTUK PERSEDIAAN TEMUDUGA ANDA

Checklist ini saya sediakan untuk memudahkan anda persiapkan diri untuk temuduga hasil daripada artikel dan video yang saya kongsikan dalam SayaShare ni.

Disebabkan ada isi kandungan dalam blog ni yang anda mungkin rasa berselerak atau pun tak pasti mana satu yang anda patut baca dahulu, elok lah saya buat checklist ini untuk

mudahkan anda follow step satu demi satu.

Penyediaan Resume

Untuk dalam peringkat ini, anda mungkin dalam proses peringkat awal untuk cari kerja. Tak kesah lah level SPM, Diploma atau Ijazah Sarjana Muda sekali pun. Mahupun yang sudah ada pengalaman. Anda mesti akan sediakan atau kemas kini resume untuk apply kerja baru.

Dan ini adalah tindakan yang anda perlu ambil tahu sebelum buat mana mana resume.

mesti tau [cara tulis resume yang betul](#)

[cover letter](#) pun kena pandai tulis juga ([artikel 1](#), [artikel 2](#))

baca [10 cara apply kerja](#) yang mujarab

[cara follow up resume](#) yang dihantar

mesti [buat resume guna premium](#) resume template

Sebelum Pangilan Temuduga

Untuk situasi ini, katakan anda sudah dapat panggilan temuduga. Tak kesah lah daripada mana mana [cara dapatkan kerja yang 10](#) ini pun. Yang penting anda sudah dapat panggilan temuduga. Dan persediaan yang anda harus buat ialah:

baca [contoh soalan lazim temuduga](#)

baca [cara memperkenalkan diri semasa temuduga](#)

[praktis dialog](#) temuduga sekurang kurangnya 3 hari

get ready dengan soalan susah semasa temuduga

[proper attire](#) siap (tie, baju kurang, kasut, stoking)

document yang hendak di bawa

Hari Sebelum Temuduga

So, anda belajar sediakan resume pun sudah. Buat persediaan untuk panggilan temuduga pun sudah. Sekarang tiba masa untu hari temuduga itu sendiri.

Kiranya, katakan temuduga tu dalam pukul 10 pagi contohnya, apa persedian yang anda perlu buat 2 jam lebih awal sebelum sesi temuduga berlangsung.

Datang awal

Praktis dialog dalam hati

[Jangan lari](#)

Korang Share – Saya Jawab 2 Soalan

Hi,

Assalam,

Sebelum saya perkenalkan diri, saya ingin ucapkan terima kasih sebab blog en. banyak bagi informasi yang bagus kepada “jobs hunter” seperti saya dan sangat menarik. Hargai pengorbanan en. dalam membantu orang lagi-lagi bangsa sendiri.

Saya Farah lepasan Ijazah Sarjana Muda Teknologi Polimer yang lebih meliputi kepada industri, kajian dan pembuatan getah, plastik dan chemical.

Saya tamat pengajian pada Ogos 2018 dan sampai sekarang saya tidak dapat apa-apa panggilan dari mana-mana syarikat dan juga jobstreet. Dan sementara ini saya bekerja separuh masa.

Bidang polimer banyak operasi di belah utara seperti Penang dan Kedah, serta kawasan Shah Alam dan Johor Bahru.

Jadi engineer, researcher, manager, atau executive antara jawatan yang saya mohon namun saya tak berapa kisah dengan jawatan asalkan dapat kerja dan pengalaman.

Saya baru sedar mungkin teknik saya salah dan saya percaya masih ada peluang lagi. Jadi saya berharap en. dapat bantu.

Saya sertakan beberapa soalan yang saya masih -ragu lagi. Harap en. dapat memberi maklum balas

Kalau objektif di dalam resume contoh seperti "seeking for any position that suitable with my certification and experience" adakah relevan atau menampakkan kita tidak professional dan kurang info tentang syarikat itu?

Ini saya dapat informasi orang luar menyatakan susah untuk dapat kerja jika alamat kita jauh dari tempat yang dipohon. Contoh alamat rumah Kuantan dan mohon kerja di Johor kebarangkalian untuk dipanggil adalah rendah. Benar atau tidak ?

Kerjasama en. amatlah dihargai dan semoga diberi ganjaran oleh Allah S.W.T..

Dan saya jawab...

Sebelum tu, maaf la saya tak berapa arif akan bab polimer ni. Harap farah ada rezeki kat mana mana sahaja farah ada. Bila saya cakap rezeki tak semestinya bab duit, bab pekerjaan. insyaAllah hal hal lain seperti suami dan zuriat dan keturunan yang baik.

Dan soalan pertama, pasal objektif. Ok ke tak? Atau relevant ke tak seperti apa yang farah tanya. Dalam video yang saya kongsi memang ada topik ni. Memang saya ada bagi tahu, lebih baik kongsi summary pengalaman awak berbanding dengan ayat ayat tradisional macam tu.

Ayat ayat yang macam start dengan seeking lah apa ni, nak kata salah atau tak. Saya pun tak pasti, tapi yang saya pasti dan yakin. Ayat ni terlampau traditional. Semua orang buat. Dari cikgu, sampai ke lecturer sampai ke contoh contoh resume online semua guna starting atau format atau cara tulis yang sama. Bila dah terlampau banyak berlaku, dan la ayat tu memang boring. Lagi pula ramai orang duk copy copy, lagi lah jadi boring.

So sangat lah elok untuk anda tukar dan tweak sikit kepada sesuatu yang lebih baik dan lebih meyakinkan untuk dibaca. Jum kita tengok bezanya..

Ayat Traditional Objektif

Seeking to fill a job position in the Customer Service sector. A very notorious capacity to quickly handle requests and complaints from the customers.

Seperti yang anda lihat, contoh ayat objektive di atas, tak lain tak bukan adalah untuk anda masuk dalam bakul dan angkat sendiri. Versi yang lebih baik ialah, anda kongsi result atau pengalaman.

Seperti contoh

Cara Tulis Objektif – eh salah ni..

Cara Tulis Job Summary, kiranya kita tukar bahagian objektive ni kepada summary..

I have almost 7 years experieced in semicon industry. Starts from 2 years in wafer facbrication as proces technician, 3

years in assembly line. And almost 2 years in bare wafer production.

Untuk mana yang tak jelas akan bidang semicon. Kilang kilang yang korang tengok tu, kiranya yang nak buat microchip. Kilang tu, bukannya merangkumi 3 area yang saya maksudkan di atas.

Sebab semicon start dengan bare wafer production, kiranya siapkan satu piring nipis yang dijadikan macam cermin, lepas tu masuk ke process wafer fabrication untuk buat pattern atau litar atas piring tadi atau kami panggil wafer. Lepas tu, baru dihantar ke assembly line. Assembly line, diorang akan potong potong wafer tadi, yang saiz dalam besar pinggan kepada kepingan kecil. Lebih kurang dalam 8 ribu unit. Ibarat macm besar semut. Lepas tu, baru lah diorang di bahagian assembly line ni juga akan dipasangkan kaki yang kita tengok ada yang 6 kaki semua tu.

Ketiga tiga process ni memang jarang sangat la orang dapat merasa kerja semua sektor. Tapi alhamdulillah saya dapat, so saya jadikan bukti yang membanggakan ni sebagai saya punya job summary. OK?

Sorry sebab panjang sangat.

Jum saya jawab soalan no 2 pula

Ini saya dapat informasi orang luar menyatakan susah untuk dapat kerja jika alamat kita jauh dari tempat yang dipohon. Contoh alamat rumah Kuantan dan mohon kerja di Johor kebarangkalian untuk dipanggil adalah rendah. Benar atau tidak ?

Jawapannya betul..

Memang mana mana company terutamanya kilang kilang macam saya ni. Bila diorang cari pekerja ada beberapa faktor yang buat diorang akan ambil, dan faktor ni memang ada antara nya bukan dalam kawalan dan kemampuan kita untuk berikan pun.

Antaranya

Bangsa apa – macam kilang saya kerja ni, ada sorang melayu member saya ni memang dah cukup power dah buat kerja. Tapi bos tetap tak ambil, sebab melayu da ramai. Nanti nak cover time raya tak ada orang pula. So bos akan ambil bangsa lain

Pengalaman – ini normal

Friendly dan meyakinkan. Kiranya bila korang datang temuduga tu. Sifat korang yang mesra, friendly, senang di bawa sembang. Dan faktor faktor gini lah kadang kadang akan bantu kita dapat kerja juga.

Background – untuk level fresh graduate, mungkin diorang tengok la awal awal. Awak grad dari mana, berapa pointer. Tapi bila dah lama lama. Diorang tak tengok pun, lebih kepada nak tau apa pengalaman dan apa yang korang buat

Dan no 5, **tempat tinggal tadi** tu.

Mungkin ada lagi, tapi saya nak stop sampai 5 perkara sahaja.

Masa saya temuduga TNB di Manjung dulu. Saya memang ada macam kencing sikit, letak alamat rumah pakcik yang memang tinggal di setiawan nun. Tujuannya, supaya TNB nampak dekat..

Tapi tak semestinya juga, faktor macam kedudukan ni mungkin tak sekuat akan pengalaman yang anda ada.

Kalau korang boleh buat kerja, pengalaman power, kenapa tak diorang akan ambil juga kan?

Bila saya apply kerja jauh macam Kulim ni dulu. (sebelum ni saya kerja di Ipoh). Saya ada bagi tahu yang saya ni tiada masalah untuk travel. Kiranya korang tambah kan juga faktor faktor kuat untuk bagi tahu yang korang ni nak sangat bekerja tempat lain.

Contoh ayat macam..

Saya nak belajar culture orang lain ke

Saya nak belajar berdikari ke..

Apa apa lah.

Contoh macam saya dulu, saya buat ayat. Saya nak bekerja dengan company yang lebih besar. Lebih tersusun macam sekarang ni.

Hah gitu... ada apa apa lagi tak?

Anda kena buat lebih baik dari orang lain..



Kalau cara kita tulis, cara kita buat objektif, cara kita cakap. Cara kita present. Cara kita terangkan permasalahan cara kita elaborate masalah dalam temuduga, semuanya sama dengan orang lain.

Macam mana kita nak buktikan yang kita ni lebih baik dari orang lain kan..

Cara Nak Deal Gabra Masa Temuduga

Bila saya datang temuduga, tak kesah la yang open ke yang dipanggil ke, yang ada notice dari Jobstreet ke. Benda yang paling saya gabra/takut/leceh/benci ialah QUIZZZZZ...

Temuduga, saya rasa macam boleh handle lagi. Gabra sikit sikit tu biasa lah, tapi masih lagi tak merisaukan sangat sangat lah. Kalau takat soalan gitu gitu, gini gini InsyaAllah boleh lah. Berkas usaha dan prepare kita kan. Tapi quiz..adoi..

Quiz ni, memang soalan nya sikit tau. Dan kadang kadang soalan dia tak susah mana pun. Cuma bila sampai soalan masalah tu yang saya lemah betul. Soalan temuduga, sebenarnya kita dah boleh agak dah. Even saya sendiri ada list pelbagai soalan soalan lazim yang ada dalam blog ni.

Pergi dekat search box atas, dan buat carian 'soalan temuduga' macam bawah ni..



InsyaAllah, rasanya dah sehabis baik dah soalan soalan yang saya kumpul kan tu. Oh ya, insyaAllah dalam masa terdekat, saya tengah kumpul kan sepenuh nya soalan yang pernah di tanya dan kemungkinan di tanya sebelum sebelum ni. Nanti kan ya...

Tapi quiz? Quiz payah sikit.. saya ada sediakan artikel khas untuk jawab soalan quiz ni. Nanti saya update kat artikel ni..

Untuk sekarang, saya nak kongsi cara, bagaimana nak deal dengan perasaan gabra bila pergi temuduga..alrighte?

Start Dengan Mindset Yang Betul

Saya sendiri, kalau ada company yang nak cari pekerja tapi tak perlu temuduga, tak perlu susah payah dari jauh untuk buat temuduga dengan Engineer, lepas tu dipanggil lagi untuk temuduga dengan HR untuk gaji dapat berapa semua. Hanya bagi nama, dan esok boleh start kerja!!

SAYA MEMANG TAKNAK. Hah gitu..

Nampak tak bongkaknya di situ..

Sebab apa tak nak? Sebab OBJECTIVE temuduga tu jelas. Kita datang temuduga untuk apa sebenarnya? Sudah semestinya untuk kenal company tu dengan lebih baik.

Contoh nya

Kerja nya buat macam mana

Shift pattern nya macam mana

Benefit company tu apa

Elaun dapat berapa

Bonus berapa

Yang semua semua ini lah. Tapi kalau kita tak pergi temuduga
MACAM MANA NAK TAHU?

Tanya kawan??? OK OK tanya kawan pun boleh. Memang antara 2 faktor utama anda dan saya sendiri kerja dekat satu satu company berdasarkan 2 faktor ni.

Satu kawan yang ajak, kiranya kawan duk provok habis lah

company ni bagus. Baru lah kita nak kerja kan. Dan lagi satu ialah TEMUDUGA. Jadi kita kena jelas, konsep dan objective temuduga tu tujuannya adalah untuk kenal macam mana lah suasana kerja yang kita dapat nanti.

Ada satu kali tu, saya pernah dipanggil temuduga untuk satu syarikat contractor kepada syarikat GLC kerajaan. Memang best la company ni, besar. Tapi masuk masuk je bilik temuduga. Dia cakap, gaji yang saya akan dapat ialah RM 1 400. No OT katanya.

AIK? Saya pun dah pelek. Tak akan bagi RM 1 400 je. Nak makan macam mana.

Duk penang, sewa dah berapa. Makan pasir? Lantas, saya pun cakap, tak pe lah. Lain kali je lah. So saya pun beredar dari bilik temuduga. Padahal orang lain datang siap present kat whiteboard bagai. Time saya, kejam je. Sebab memang langsung tak rasional untuk saya terima.

Abang dengan kawan saya cakap, tak apa kau ambik je. Biasa lah tu dia provoke hang. Ada OT punya. Boleh hidup punya.. erm macam mana lah saya nak harap kan ura ura macam tu, kalau penemuduga sendiri cakap, MEMANG TIADA OT. Gaji saya RM 1 400 tambah elaun dalam RM 150 je. Masa tu, saya kerja di Ipoh, basic plus ot dan biasa RM 2 500. Sekarang ni nak hidup dekat negeri orang dengan RM 1 400 pula.

So summary nya, saya tak akan tahu benda ni kalau tak ada temuduga. Bayangkan saya terus terima dan hamik hidup kat penang dengan RM 1 400!! Naya tu... Betul kan mindset korang semua. InsyaAllah tak berapa nak gab gab gabra sangat.

Be Prepared

Ikutkan pada cara saya kan. Bila dah nak dekat hari temuduga ni..

Saya akan buat step step di bawah..

- Get ready dengan semua soalan lazim
- Saya akan praktise secara dialog setiap soalan lazim tersebut dan cuba reply jawapan seolah olah sesi temuduga sedang berlaku selama sekurang kurang 3 hari berturut..

3 hari yang saya maksudkan bukan tiga malam sahaja tau. Sebaliknya, pagi, tengah hari, petang, malam..

Atau pun, korang boleh buat pagi dan malam. Tapi saya sangat galakkan tengah hari atau petang tu..korang maintain benda ni 3 hari insyaAllah akan lebih petah bersuara nanti. Dapat lagi lama lagi power... tiap kali lepas sembahyang, jangan lupa doa juga.

Bila dah sampai temuduga, saya suka kalau saya tolak awal dari yang biasa. Supaya dalam perjalanan, saya boleh berhenti di mana mana masjid, tunai solat 2 rakaat ke apa. Doa minta saya ni tenang bila menjawab.

INGAT, ORANG YANG BERUSAHA, ALLAH TAK AKAN BALAS DENGAN FAILURE

Kalau tak dapat juga, bukan bermaksud anda gagal. InsyaAllah Allah lebih sayangkan kita yang mungkin bukan situ tempat kita cari rezeki.

InsyaAllah juga Allah ada bekalkan rezeki yang lebih baik untuk kita.

Oh ya, ayat merah tu bukannya petikan alquran atau hadis ke apa. Apatah lagi kalau keramat orang orang hebat yang berfilosofi. Saja saya reka jap ni. Tapi betul kan?

So itu dia.

Praktise

praktise

praktise

Insyallah, korang akan lebih power punya..

Bila korang [practise dialog](#) ni kan, memang serious akan bantu punya lah. Memang la nampak macam orang gila sebab cakap sorang sorang... tapi memang power rangers kalau try ni..

Sebab practise dialog ni bantu dari segala faktor, contoh macam:

1. Kelancaran korang bercakap
2. Korang juga akan secara tak langsung cakap tak laju sangat, so tak kalut
3. Jawapan da ada dalam kepala, so nampak la lebih petah bertutur
4. Ada planning dan sebagainya lah..

Sentiasa Berfikiran Positive

Korang kalau fikir sendiri, sebenarnya tiada apa pun nak ditakutkan. Betul tak? Dia bukannya makan kita pun. Memang tak ada apa yang nak ditakutkan pun. Serupa macam kita tiba tiba ada orang jatuh tengah jalan. Apa kita rasa? Tak ada pun rasa apa, rasa kesian lagi ada. Kalau nak gelak takut sendiri pula kena kan. So rilek je pun. Tapi kalau kita ditempat dia yang jatuh? Malu bukan kepalang kan.

So boleh la jatuh di tempat public dengan selamba.

Sebab tiada apa yang dimalu dan ditakutkan pun. Orang keliling rilek je, kau pula nak menggelabah..

[Cuba Jadi Diri Sendiri](#)

Memang la bila temuduga ni kita nak nampak diri kita power kan. Tapi jangan lebih sangat, cuba jadi diri sendiri..

Jangan Buat Dosa

Ini kawan saya sendiri buat, orang duk kalut nak temuduga, dia

duk komplek orang lalu lalang pula. Lastnya dia tak dapat, saya yang dapat. Kah kah

Tapi saya pun join juga ngumpat dia hari tu. Adoi, tapi alhamdulillah, Allah kurniakan juga rezeki ni..

Sejauh Mana Maklumat COMPANY Yg Kita Perlu Tahu Semasa Temuduga

 **ScreenHunter**

anis shazwani March 2, 2018 at 2:03 pm  Edit

saya dapat call tadi untuk interview esok dekat RMS consultancy shah alam and page ni memang berguna sangat untuk saya tapi saya belum prepare apa apa lagi. saya ada cari tadi pasal rms consultancy tapi tak jumpa 😞 apa saya nak jawab esok? 😞

 Reply

 **★ Syed Shaff** March 5, 2018 at 2:14 pm  Edit

yang ni ke? <https://www.jobstreet.com.my/en/companies/832474-rms-consultancy-agency>

adoi...sori ler..sy reply lambat pula ni...

kalaupun urgent urgent minta email saya terus ya..insyaAllah saya akan lebih alert sikit..maaf...so sekrang dah 5hb..apa citer?

 Reply

Sebelum mula, saya minta sorry kat Anis Shazwani yang tinggalkan kat komen, tapi saya reply lambat. Benda urgent ni... Sebenarnya, bukan Anis je, banyak lagi yang saya lambat reply dan ada yang tak reply reply pun.

Saya pun dah tak tau email tu kat mana, sebab berada di bawah punya bawah punya bawah sana nun..

Sebab tak reply?

Erm..sebab salah saya sendiri kot..malas dah nak cari alasan lain..

Hari tu, ada orang tanya, cara nak reply apakah sumbangan yang anda boleh bagi pada syarikat pun saya tak setelkan lagi artikel nya..

Update – DONE > ini dia artikel [cara nak jawab sumbangan yang boleh bagi pada syarikat](#)

Insyallah saya akan usaha lebih lagi untuk pelawat pelawat blog ni ya...

Ok, so untuk menjawab soalan Cik Anis ni ialah... Tak perlu kalut mana pun..

Awak tau sikit sikit pun sudah cukup.

Maksud saya, contoh lah katakan ianya adalah kilang semicon.

So tau benda benda macam bawah ni pun dah cukup..

1. Apa nama company – issh mesti le ye dak
2. Apa produk yang company ini keluarkan
3. Preview asas proses bagaimana produk yang dikeluarkan tadi di hasilkan. Maksud saya, dari raw material tu, sampai ke product yang dah siap..apa proses nya. Tak perlu detail sangat, roughly pun sudah cukup. Ada je kat tenet..
4. Berapa jumlah pekerja
5. Berapa banyak cawangan ada...

Korang pun tambah lagi sikit ayat ayat macam, perkara yang buat korang suka dengan company tu..hah gitu..

Macam saya pernah di tanya sebelum ni, **kenapa awak nak kerja company ni?**

Saya jawab lah, sebab shift pattern dan juga sebab saya tengok ranking dunia, company ni berada di sepuluh yang ke atas. So saya nak kerja dengan company yang dah establish supaya lebih banyak benda yang saya belajar.. dan sistem pengurusan pun akan jadi lebih baik

Lepas tu, katakan dia tanya. Aik? Company kecil lagi banyak yagn awak boleh belajar..

So saya boleh lah jawab, 2 kilang saya yang sebelum ni dah memang kecik pun bos..

So lagi sekali saya ulang, untuk pengalaman saya yang sudah. Tak perlu pun pengetahuan yang macam nak bukak sendiri cawangan baru untuk kilang tu pengetahuan nya. Simple mimple pimple pun dah cukup..

Tapi...

Tapi..

Hah ada tapi nya..

Soalan soalan simple mimple pimple ni hanya untuk company swasta sahaja..

Untuk company gov atau badan kerajaan, atau separuh kerajaan, GLC ke apa. Korang kena detail sikit.

Dan antara yang paling kerap di tanya..

Siapa presiden nya..

Siapa director yang paling atas sekali...apa nama dia..

Benda sengal ni memang diorang nak kita tahu..

Ini satu artikel khas yang saya buat untuk [Contoh Soalan Temuduga Kerajaan](#), saya rasa cukup power dah ni...Korang boleh rujuk sana...

Macam saya datang temuduga untuk TNB dulu.. kalut nak kena tau nama orang tua tu buat apa ntah lah... dan proses detail cara produk di proses pun kena tahu lebih detail sikit. Hari tu, TNB siap suruh kami lukis kat whiteboard proses produk di hasilkan..

Oh ya..point terakhir.. Antara perkara yang si penemuduga suka untuk kita tahu, dan bagi tahu dia yang kita ni tahu ialah **perkembangan syarikat..**

Faham ke dak tu..

Tapi itu lah, perkembangan syarikat, apa yang syarikat plan sekarang. Sama ada expansion ke, nak tambah pekerja ke, nak tambah produk baru ke. Biasanya, maklumat ini kita akan mudah dapat di website mereka. Atau pun headline press release. Headline press release ni korang cuba buat carian di Google.

Seperti contoh:

Company A + expansion

Company A + new mission/building

Seperti contoh, apa yang berlaku sekarang. Antara kilang semicon yang sedang mengembangkan capacity nya ialah Osram, Infenion, [Rohm Wako Kelantan](#) nun..

Benda benda positif macam ni, kalau kita tahu dan bagi tahu dia yang kita tau, menampakkan kita ni macam betul betul teruja dengan syarikat tersebut.

Yang macam juga saya buat untuk temuduga sebelum ni. (dah dapat dah pun kerjanya)

Benda ni berlaku tak pun bila dia tanya.. tapi saya sengaja tambah point..

Kalau korang perasan, di [Peringkat 5](#), daripada keseluruhan 6 proses pengenalan panduan lengkap temuduga saya, saya ada juga

kongsikan Tips Temuduga di Peringkat 5 tau..



Ini dia page nya, <http://www.saya-share.com/peringkat-5-di-hari-temuduga/>

Ada banyak lah tips yang saya tulis kat situ. Dan salah satunya ialah [cara untuk kita bertanya soalan](#).

Biasa kan, kalau kadang kadang tu, tiba tiba si penemuduga akan tanya kita. Ok sekarang u ada apa apa nak tanya tak? Mesti ramai kan yang jawab, TAK ADA..SAYA TAK ADA APA NAK TANYA SETAKT NI..

Lepas tu apa jadi? Masing masing blur, si kita pun segan nak nyembang, si penemuduga pun segan nak tutup sesi temuduga kita..

Dah buang masa dah kat situ...

Benda ni salah tau, sebaliknya, ini peluang kita untuk lebih menonjol lagi. So dalam peringkat 5 ni, apa yang saya cadangkan ialah kita tanya soalan yang bukan sekadar soalan kosong, tapi soalan yang menonjolkan lagi kelebihan dan tahap ketekunan dan tahap keterujaan kita dengan company tu.

Dan soalan yang saya ajukan ialah...

Saya dengar cerita company ni nak bina lagi satu fab untuk

expansion, betul ke?

Dalam english ler saya cakap..

So berdasarkan soalan tu apa yang korang perasan?

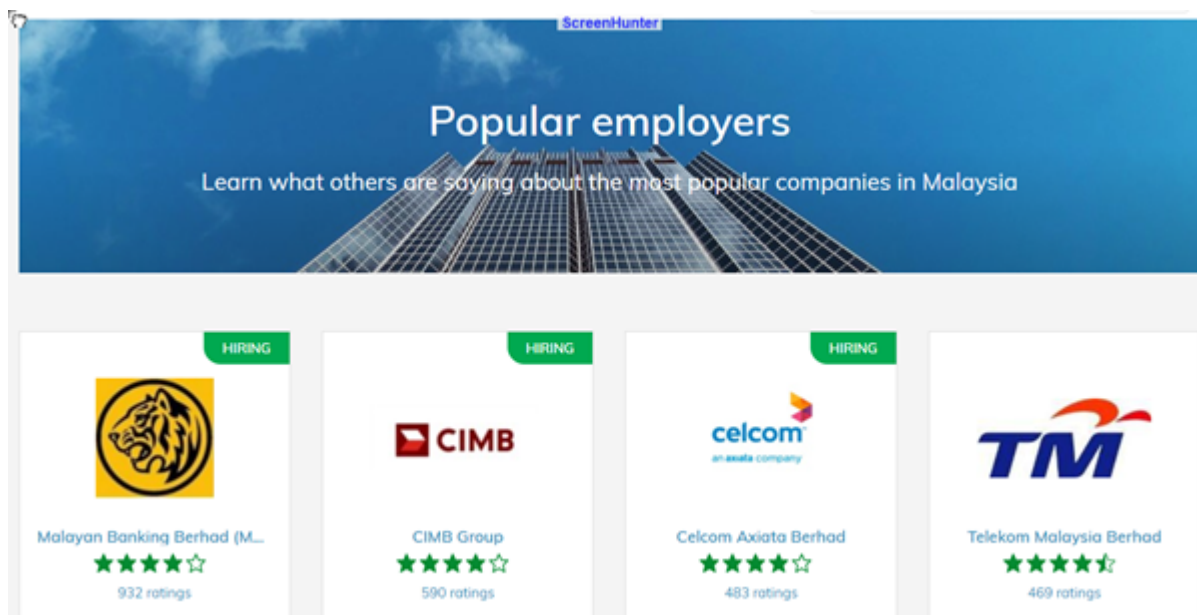
Ada 2 benda yang tersirat berlaku..

1. Ia menunjukkan yang saya alert dengan perkembangan syarikat
2. Kedua, berdasarkan saya cakap, ' betul ke tu', ' saya dengar ' tu, nampak tak punya lah saya bersahaja dengan confident nya bercakap?

Ayat ni ayat yang bersahaja kan? So bila kita tampak kan selamba bomba tu, buat kan diorang rasa best sikit lah dengan saya...

Oh ya lagi sekali. Saya baru perasan.. Dekat jobstreet ada rating overview untuk setiap syarikat tau...

Macam bawah ni,



Ini dia link nya,

<https://www.jobstreet.com.my/en/companies/browse-reviews>

Cari sendiri mana company yang korang nak g interview tu dan

cakap lah macam ayat ni..

Ya, saya nak kerja dengan TM Point sebab dapat 4.5 star rating di Jobstreet. Saya percaya ramai pekerja yang puas hati dengan bekerja di TM (kencing sikit tak pe, jangan berak terus sudah)

Last one..

Kalau apa apa urgent, minta email saya terus...

Kipidap pap pap..scraap...dua tambah dua...

Update 1.1

Saya lupa nak tambah point, sangat bagus juga kalau korang tau apa kelengkapan yang digunakan di company yang korang nak apply tu. Untuk yang mechanical tool macam saya lah. Kalau yang nurse tu mungkin alat alat pembedahan ke apa. Jenis pesakit yang biasa korang deal ke. So kalau kita tahu maklumat maklumat ni, si penemuduga pun akan nampak lebih yakin sebab kita pun dah memang biasa dengan benda benda ni.

Mesin tak sebiji pun tak apa, asalkan function yang lebih kurang sama pun sudah cukup.

35 Malaysian Blogger Kongsi Pengalaman Temuduga

Assalamualaikum, dalam banyak banyak tips temuduga. Maklumat yang penting yang patut cari ialah soalan temuduga itu sendiri. Kiranya apa yang ditanyakan pada orang yang datang temuduga tu. Kalau anda tahu maklumat ini, boleh kata best sangat lah.

Untuk itu, yang terbaik. Cari kawan yang pernah pergi temuduga yang anda plan nak pergi. Tanya dia macam macam. Itu pun kalau dia nak share. Sebab banyak yang tak nak share. Contoh macam kawan saya dulu, saya selalu tolong setup machine untuk product dia. Entah tiba tiba, dia masuk ada satu kilang yang saya nak sangat masuk, dan bila saya tanya dia. Macam mana dia dapat, senyap gitu je.

Memang buat kan saya rasa &&^\$((&HW. Geram...

Tapi untuk anda, yang lebih suka cari jawapan di Internet. Ini peluang yang terbaik. Memang ramai blogger yang suka share pengalaman temuduga diorang. Termasuk saya. Contoh pengalaman [temuduga saya dengan TNB](#) sebelum ni.

Tapi sudah pasti tak ramai yang boleh hadam betul betul kan. Sebab bukan semua yang datang blog saya kelulusan engineering. Untuk itu, saya rancang nak kumpulkan sebanyak boleh pengalaman yang blogger kongsi di blog diorang, paste kan disini.

Harapannya, untuk anda tak susah susah cari di Google satu persatu. Tapi untuk yang senarai ni jangan anda cari satu satu pula. Cuba tekan 'Control F' untuk buat carian pada jawatan yang anda nak.

Kalau tak jumpa juga, baru lah cuba cari satu satu ya.

Swasta

Oleh blogger [Anak Wak Mail](#) Tidak dinyatakan jawatan secara tepat, tapi ada 2 pengalaman temuduga swasta dan 1 pengalaman temuduga dengan kerajaan.

Si Elia [dari JejariRuncing](#), pernah bekerja dengan CIMB + Sime Darby + OCBC Bank

Temduga Public Bank oleh Aliff Haikal dari [ekaldude](#)

Temduga SL1M CIMB oleh [AcuYuhan](#). Selepas baca 2x post tentang

SLIM, baru saya fahamkan kewujudan dan tujuan SLIM ni. Bagus juga korang join ya..

Temuduga Kerani Admin oleh [CikTom](#)

Guru Tadika Pendidikan Islam oleh [AthirahAmri](#)

Temuduga untuk company swasta oleh [Mar Mansor](#), tapi saya rasa macam tak jumpa nama company. Tapi yang pasti, jawatan ni macam yang level executive untuk kilang kilang besar. Bagus juga baca ni... Anyway, saya rasa ini bukan pengalaman temuduga level saya yang sekadar technician bawahan ni.

Temuduga Sebagai Interpreter Bahasa Russia oleh [Saudara Ariff Shah](#)

Pengalaman Temuduga Syarikat Swasta, Engineer oleh pari pari comel, di <http://pari2cumel.blogspot.my/2010/07/pengalaman-temuduga.html>

Kerajaan + Badan Kerajaan

Pengalaman Temuduga untuk Pengambilan Kadet Inspector Polis di [NURKASIHSUCI](#)

Ujian Fizikal Inspector, oleh [mulut bisul](#)

Pengalaman Temuduga JAWI oleh [Blogger Duadz](#)

Pembantu Tadbir oleh [Kakak Tiri Cinderella](#), artikel ni sangat menarik lah bagi saya. Siap si Cinderella ni senaraikan dialog apa yang disembangkan. Boleh baca boleh baca.

Temuduga Suruhanjaya Perkhidmatan Pelajaran, SPP, saya rasa ni jawatan untuk jadi Cikgu. Oleh blogger [Tuan Yazid Rosly](#)

Pengalaman temuduga untuk kursus pendidikan awal kanak kanak KEMAS oleh blogger [Misz Keju](#)

Untuk artikel dari blogger Seorang Syed ni, beliau bukan kongsi pengalaman temuduga CIKGU. Tapi lebih kepada

beberapa tips yang saya kira, bagus juga kalau saya share kat sini.

Anda boleh baca lebih lanjut di blog beliau, [Tips Temuduga IPG](#).

Ini lagi satu pengalaman temuduga IPG yang saya baru jumpa, daripada Karimah Zulkafali dengan blog nya [theonlygirl98](#)

Pegawai Perubatan UD41 oleh [Nor Ain](#)

Temuduga Latihan Separa Perubatan oleh [Blogger Sazriman](#)

Temuduga Separa Perubatan oleh [Eli](#)

Temuduga Separa Perubatan oleh [Pojie](#)

Temuduga Separa Perubatan oleh [Alieya Mustafa](#), [Faizal Alias](#), saudara [Khairilz](#)

[Pegawai Imegresen](#) oleh Cik Misteri

[Pengalaman Temuduga di UM dan UKM](#) oleh Dunia Impian Fatin

Pengalaman Temuduga Pegawai Tadbir Diplomatik (PTD) oleh [Munirah Kadir](#) , [Zikri Husaini](#) dan Cik Puan Siti dari [Lemah Gemalai](#)

Pegawai Penguatkuasa oleh [Liza Razak](#)

Penolong Pegawai Tadbir oleh [blogger Bukit Besi](#)

Temuduga Pembantu Tadbir oleh blogger [Yaya](#)

Temduga dari SPA untuk Jawatan Pembantu Tadbir oleh [PIP00.my](#)

Lagi temuduga SPA untuk jawatan Penolong Pegawai Perancang Bandar Gred J29 oleh [Umi Zuhirah](#)

Penolong Akauntan G27 oleh Noryda Jaafar di blog [muahxmuah](#)

[LHDN + Kastam](#) oleh Linz Kushina

[Pegawai Penerangan](#) oleh Mrs Cancer

Lain Lain

Cara SUSUN RESUME? Saya tak pernah cover yang terlalu detail tentang susunan file sijil sijil semua. Sebab benda ni simple sahaja. Tapi ada sorang blogger yang golongan cerdik pandai (tak sangka ada blogger level master atau phd) kongsi pendapat.

Bagus juga kalau korang baca, dari normsuperb.com

Temuduga Mass Communication (MassComm) oleh [Blogger EKA](#)

UMI Sakura, saya tak pasti apa ni temuduga apa. Ye la dah peringkat sarjana sarjana ni. Saya sampai diploma je ni. Tapi cara nya macam nak minta support program latihan pun ada. Apa apa pun, tajuk artikel oleh Umi Sakura ni ialah Temuduga Program HLP (Sarjana).

Yang saya suka nak share ialah, Umi Sakura ni ceritakan detail setiap perbualan yang diorang bualkan masa dalam interview, anda boleh baca lebih lanjut di blog beliau, oleh [umisakura](#)

Ada blogger nama Bedaduz, saya pun tak pasti kenapa nama dia jadi macam ni. Apa apa pun, beliau ada kongsi tips temuduga Polis yang sangat detail. Boleh baca di blog beliau, [proses pemilihan inspector polis](#)

Huh. Habis pun.

Penat aku.

Eh kalau anda ada apa apa untuk share, apa nak tahu tentang alam pekerjaan. Jangan lupa contact saya ya. Yang terbaik tinggalkan di komen bawah ni. Nanti saya akan link kan ke mana blogger lain yang buat. Atau pun, kalau saya tak jumpa. Saya akan buat post baru untuk anda, tapi memang makan masa sikit lah ye dek.

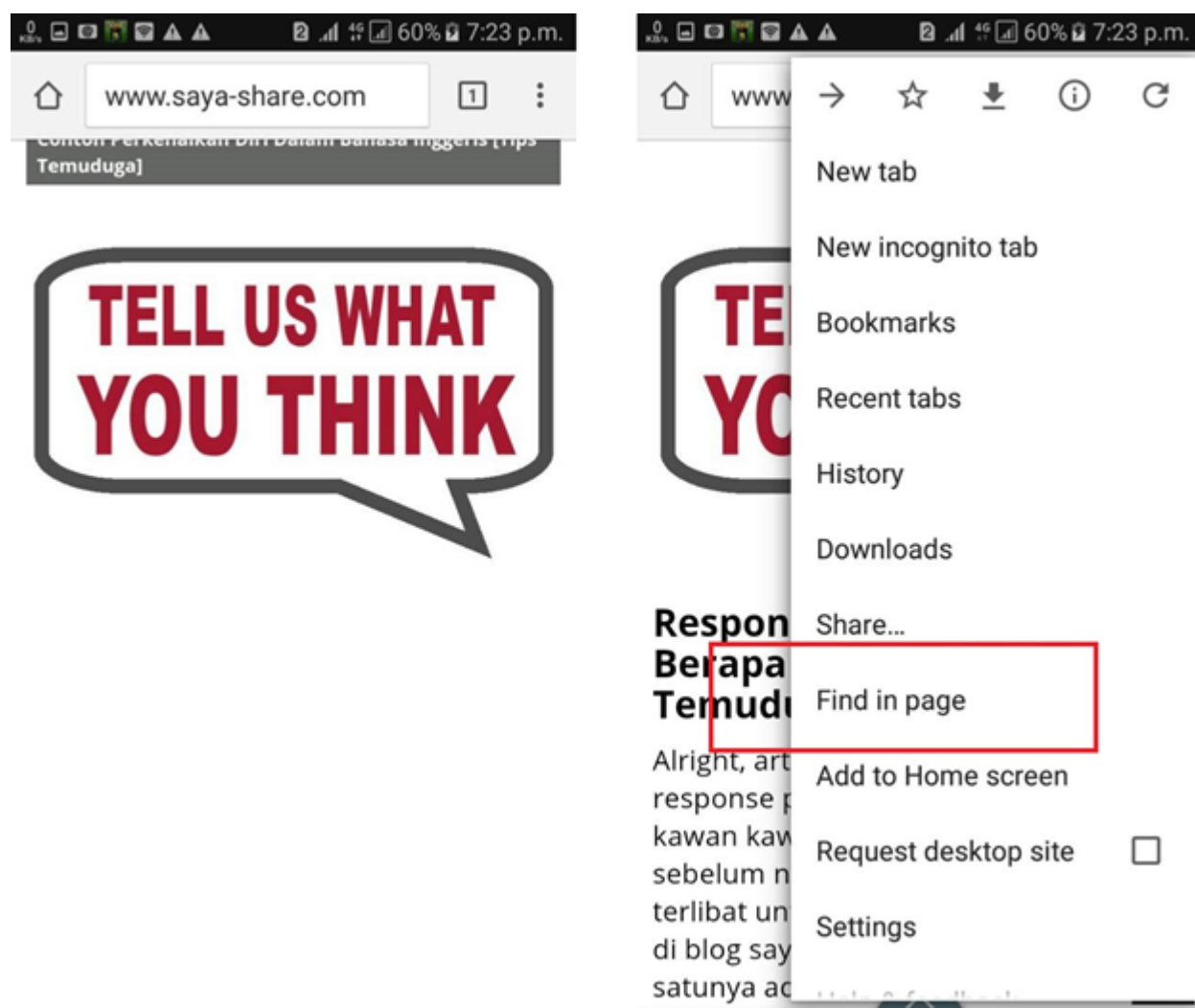
Untuk sapa sapa yang skip bacaan terus sampai ke hujung bawah ni. kalau anda scroll up balik atas. Tak perlu baca semua pun. Hanya control F, dan search keyword yang korang nak tahu. Tapi jangan tulis penuh perkataan yang nak dicari tu. takut takut apa yang saya tulis tak sama macam apa yang anda tulis.

Nanti terus kata saya tak cover pula.

So kalau nak tulis, mechanical mahu pun mekanikal untuk bahasa melayunya, gunalah perkataan macam 'mecha' atau 'mekas'. Dan search search next next sahaja.

Tapi kalau mobile user macam mana pula nak control F?

Caranya, click pada button menu browser Chrome (kalau guna chrome juga lah) di bahagian paling atas. Contoh macam gambar bawah ni.



Lepas tu, akan ada menu menu lain yang keluar lah. Anda pilih 'find in page'.

Dan boleh lah tulis apa nak cari.

Alright...itu sahaja.

Minta tinggalkan komen sikit di bawah...

Contoh Soalan Yang Perlu Ditanya

Alright, saya ada ingatkan sebelum ni. lupa da di artikel yang mana satu. Tujuan kita untuk tanya soalan bukan nya hadap sangat nak tahu. tapi atas beberapa sebab:

1. Untuk menunjukkan sifat diri yang bagus
2. Untuk mengawal sesi interview anda supaya tak nampak macam muram
3. Dan, ok lah untuk kita hadap sikit, dan tahu akan beberapa perkara masa bekerja.

Saya nak ulas point pertama dan kedua tu serentak. Sebab situasi berlangsungnya lebih kurang sama.

Perasan tak?

Untuk siapa siapa yang pernah pergi interview, perasan tak masa tengah dalam sesi temuduga. Tiba tiba, ANDA diam, si penemuduga pun diam?

Kiranya dua dua diam. Pernah juga jadi kat saya beberapa kali. Tapi yang betul betul saya ingat masa temuduga dengan TNB.

Masing masing diam, dia pun tak tahu nak tanya apa. Kita pun

lagi lah blur nak bersoal soal pula.

INI YANG PROBLEM...

Sepatutnya, anda kena usaha untuk impress kan kebolehan bekerja anda tu setiap minit masa sesi temuduga berlangsung.

Tapi tiba tiba situasi blur beramai ramai ni pula terjadi.

So apa nak?

Yang terbaik. saya sendiri buat ialah saya akan mula bertanya soalan.

Sudah pasti, soalan yang ditanya berkaitan dengan task atau kerja harian yang kita akan buat...

Tapi bukan juga sebarang soalan yang biasa, tapi soalan yang bukan sahaja memberi anda maklumat, malah membuatkan si penemuduga berfikir:

Wah bagus la budak ni tanya macam ni

Wah bagus la dia ni ambil berat sebab tanya soalan macam ni

Erm..ok juga dia ni, nampak ciri ciri kepimpinan nya

Kiranya, nak macam buktikan lah yang kita ni macam bagus sikit. Bukan JILAT tau. Jangan salah faham. Saya bukan bagi tips nak bagi JILAT Bos. Tapi nak menggunakan peluang yang sudah tersedia ada. Sekaligus, untuk mengawal sesi temuduga kita tampak lebih bermakna setiap minit.

So, apa soalan yang nak ditanya ni?

Untuk soalan ni, mungkin lebih ke arah environment kerja yang saya sendiri kerja lah. Anda kena cari sendiri relate nya dengan situasi yang anda alami.

1. Tanya pasal quality

Qualiti memang yang paling utama. Memang mana mana tempat pun

memang beri khusus perhatian pada quality. Dan soalan yang anda perlu tanya berbunyi:

Ada tak macam kita akan monitor month by month punya defect. Contoh nya, bulan ni 100, bulan depan pula berapa. So, kita track bukan sahaja untuk kenal pasti masalah, malah usaha untuk turunkan berapa defect yang terhasil...ada tak?

Ok..itu contoh nya..

Contoh lain...

Ada tak training macam ZERO Defect diusahakan?

Untuk pengetahuan anda, ZERO Defect program ni memang popular diusahakan d kilang kilang semicon. So, insyaAllah lah diorang tahu apa itu ZERO Defect. Motifnya sama, tapi ini macam satu program tambahan 1 hari untuk semua pekerja. Dan sekarang, kita nak tanya juga pada penemuduga, ada tidak program seperti ini dijalankan.

Contoh lain lagi....

Macam mana hubungan kita dengan department lain? Adakah diorang boleh beri kerjasama untuk selesaikan satu satu masalah?

OK. Ini mungkin bukan hanya focus pada kualiti sahaja kot, tapi juga nak buktikan yang kita ni serius sangat untuk selesaikan masalah. Tapi kadang kadang, department lain tak nak beri kerjasama. Dan lebih nak tuduh defect atau kualiti problem tu datang dari department kita. Atau modul kita.

Ini yang berlaku pada saya sebelum sebelum ni. semua tak nak mengaku, sebab tak nak susah susah nak investigate. Dan mungkin juga tak nak kacau KPI. KPI ni macam target setiap modul lah...

Dan last...

Berapa kah jumlah CpK bulanan?

Sebenarnya, saya pun tak pasti nak tanya apa. Tapi kalau anda datang interview untuk Engineer, benda ni memang normal. CpK ini adalah satu value yang beri tahu sama ada kualiti performance bulanan kita ok atau tidak. Tak silap saya, lebih dari 1 atau kurang tu maksudnya baik ke macam mana.

Saya lupa dah..

So, motifnya, untuk bagi tahu yang kita ni pun reti juga lah ye tentang hal CpK CpK ni...

Ok. Itu dia contoh yang saya boleh bagi dalam topik kualiti sahaja.

Untuk soalan yang lain...anda boleh juga tanya seperti:

1. Berapakah jumlah pekerja untuk setiap bahagian?
2. Masa troubleshoot machine, perlu tidak kalau kita berhubung atau dapatkan pertolongan atau kerjasama dari department lain? Benda ni, memang ada sebenarnya. Sengaja sahaja tanya balik untuk buktikan yang kita ni mesra dengan orang lain...
3. Kalau KPI untuk setiap modul atau department memang lah ada, tapi KPI untuk setiap pekerja ada tak? – lagi sekali untuk menunjukkan kita ni serius buat kerja
4. Bagi u sebagai bos mana lagi penting? Main main tapi kerja siap? Atau jangan main main, fokus kerja sahaja? – soalan ni, nak bertanya sikap bos tu macam mana. Ada jenis bos yang cerewet kan. Kalau kita dah siap kerja kita, apa salah nya duk sembang sembang kan. Tapi ada segelintir bos yang tak macam ni.

Eh, tapi soalan no 5 ni jangan tanya. Ingat, motif kita untuk buat soalan yang kita tanya ni dapat menaikkan semangat percaya dia yang kita ni bagus. Kalau anda tanya soalan macam ni akan buat diorang fikir kita ni riak pula.

Contoh macam kawan saya, masa tu dia pergi temuduga untuk Bomba. Boleh pula dia tanya soalan beriya. Memang tak dapat lah jawabnya kan...

Pernah juga adik saya, masa dia temuduga. Orang tu cakap, 000 dulu u kerja kapal. Gaji banyak, sekarang gaji sikit ya.

Ikutkan hati, boleh dah landangkan beberapa tubi carutan kat muka dia. Tapi jangan, sabar dulu.

Saya sendiri pun, masa interview memang berbudi pekerti saya ni. sopan je. Memang sesuai buat menantu. Tapi lepas lama lama kerja, saya rasa bos sekarang ni ada kot rasa menyesal amik saya. Kah kah....

Ok lah tu. cukup la 5 jenis soalan...

Macam 4 soalan sahaja kan. Sebab no 5 jangan tanya...

Ingat!!!! Motif kita apa...

Supaya situasi temuduga kita tak tiba tiba dalam keadaan MALAP. Berapa lama sahaja pun, ini je lah masa untuk kita buktikan yang kita ni boleh...so, kena lah usaha sikit.

Saya ada cakap, dalam 6 siri panduan temuduga saya. Saya ada bagi kena practise sekurang kurang 3 hari berdialog kan.. Iaitu di [peringkat ke 4](#). So praktis untuk tanya soalan soalan ini juga...

Peringkat 5 – Di Hari Temuduga

STAGE

5

DI HARI
TEMUDUGA



Artikel yang satu ni, boleh kata susur galur pengalaman saya. Kiranya apa yang berlaku, bagaimana saya plan. Semuanya saya detail ka dalam artikel ini, harap anda baca ya, <http://www.saya-share.com/cara-saya-buat-persediaan-temuduga/>

Mungkin boleh baca sekali lagi, tips yang saya kongsi untuk cara perkenalkan diri dalam temuduga, <http://www.saya-share.com/cara-memperkenalkan-diri/>

Sila baca pengalaman temuduga yang saya sendiri ambil keputusan untuk tidak hadir, <http://www.saya-share.com/temuduga-di-rohm-wako/>

Ini antara post yang dramatik dalam Saya Share, saya kongsi cara berbeza untuk anda jawab soalan semasa di interview, <http://www.saya-share.com/advanced-teknik-untuk-jawab-soalan-semasa-temuduga/> . Penting ini tau. Anda mesti baca.

Masih takut takut lagi untuk datang temuduga? Boleh baca artikel yang ini, saya kongsi definisi sebenar (apa yang saya rasa lah) kenapa kita mesti datang temuduga. Tujuannya adalah, bila kita faham kenapa kita datang. Harapannya, gementar pun akan hilang. <http://www.saya-share.com/kenapa-sesi-interviewtemuduga-itu-penting/> <<< ini dia artikel nya.

Ini lagi satu, artikel yang seakan sama, <http://www.saya-share.com/tips-temuduga-kenapa-tak-perlu-takut-bila-sesi-interview/>

Ini pula pengalaman saya datang open interview, yang ramainya dah macam semut, <http://www.saya-share.com/masa-open-interview-kalau-ada-800-orang-depan-mata-terus-balik-atau-stay/>

Response Pada Survey Berapa Kali Pengalaman Temuduga

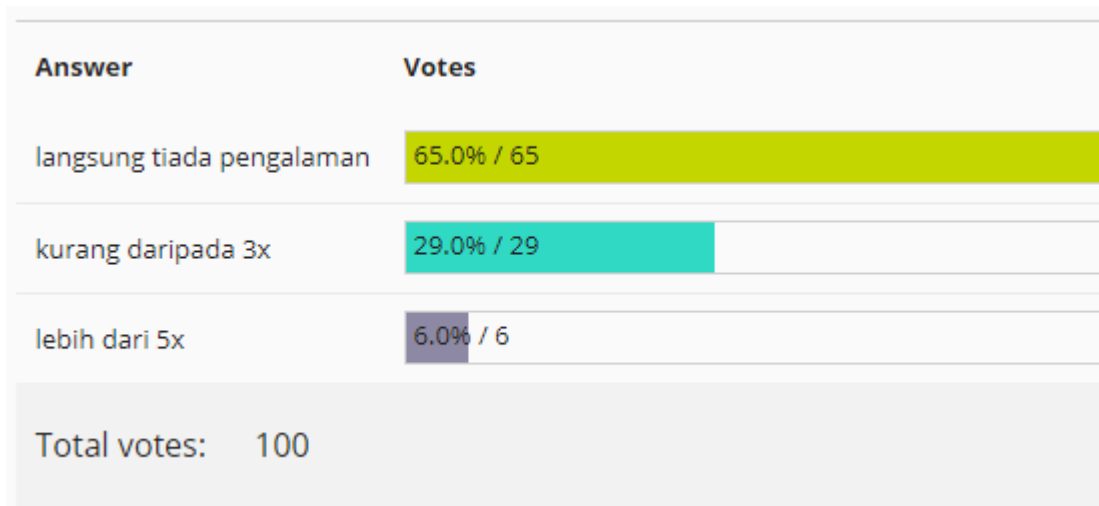
Alright, artikel ini saya buat khas response pada survey yang ada antara kawan kawan kita yang dah buat sebelum ni. Mana yang masih belum, terlibat untuk buat mana mana survey di blog saya. Minta buat ya nanti, salah satunya ada di [cara perkenalkan diri post](#).

Sebelum kita pergi pada rumusan apa yang saya boleh bantu, mai saya cerita sikit. Kenapa survey ini penting!! Sebabnya mudah sahaja, supaya saya boleh hala kan pada korang korang ni mana artikel yang patut korang baca dahulu. Contoh mana yang belum pernah g [interview](#), mungkin tak perlu baca topik interview yang ITU ITU. Mana yang salu dah pergi, tapi tak dapat dapat, mungkin tak perlu pula baca topik yang INI INI.

Apa dia ITU ITU tu, dan INI INI ni. Nanti saya kongsi di bawah ya.

Eh Siapa lah Saya Nak Share Share Ni?

Saya hanya orang yang rasa diri ni pandai le kononnya nak berkongsi. Tak pa, terus kan baca ya. Membaca amalan mulia.



Baiklah, daripada result yang saya dapat.

Ramai juga yang tiada pengalaman ya. Huhu

Bagus ler macam tu. Sebab sebelum g interview, anda jumpa dan kenal saya dahulu. Saya dulu ingat lagi, masa tu first time pergi Temuduga di Hotel kat Ipoh. Untuk kilang Unisem. Jangan la tanya, dapat ke tak. Sebab memang tak dapat.

Tapi yang paling tragik nya, si Penemuduga tu tanya saya.

'U baru Graduated ke?' Saya pun cakap. 'Ya'

Lepas tu, saya pun dibasuh lah. Die cakap u tak boleh datang macam ni. U kena prepare. Resume apa nak cakap semua. Panjang juga lah. Saya agak malu juga, tapi at least bagus juga. Dia tak terus kata TAK DAPAT kan... kiranya bagi juga la nasihat..

Jadi sangat lah penting untuk kita semua untuk prepare.

Untuk panduan lengkap, dari awal sampai akhir saya ada habis kan berjam juga edit dan buat satu artikel lengkap di sini, saya namakan Panduan Lengkap Temuduga.

Panduan ni, saya cerita dari awal hingga akhir. Apa yang patut anda buat. Dari segi prepare resume, prepare interview, prepare mental. Baju semua saya link kan di panduan tu. Tapi jangan baca lagi. Habiskan artikel ini dahulu untuk saya

terangkan tindakan yang anda perlu fahamkan situasi personal yang siapakan survey di atas.



Image Credit to [NexusMC](#)

Baik...

Untuk 3 jenis golongan yang bantu saya siapakan survey di atas.

Apa yang saya boleh faham ialah...

Saya sentuh yang lebih dari 5x dahulu ya.

Kemungkinan di sini, walaupun dah 5x datang temuduga, tapi masih lagi tak dapat. Atau pun, walaupun dah datang lebih 5x temuduga, tapi sengaja anda datang ke blog saya untuk kuatkan lagi kebolehan di temuduga ni.

Untuk Yang 5x Temuduga Yg Masih Lagi Tak Dapat

Terus terang saya cakap, ini kes PARAH ni. Saya cadangkan anda back to basic temuduga semula. Untuk dari segi resume mungkin tiada masalah. Sebab at least resume anda dah OK, tu sebab berjaya di panggil temuduga kan.

So mungkin ada problem semasa proses temuduga tu sendiri.

Kalau saya sendiri, 2 benda yang akan buat saya failed ialah GABRA dan TAK PREPARE

GABRA memang sapa yang tak rasa. Semua orang rasa, cuma kuat and tak kuat sahaja, dan bagaimana anda control rasa bimbang tak tentu pasal tu. Untuk ini, cuba fikir macam yang saya fikir.

“SESI interview ni tujuan utamanya bukan untuk aq rasa takut, tapi untuk aq tahu situasi kerja tu macam mana”

Dulu, masa mula mula graduate memang desperate nak kerja kan. Tapi macam saya sekarang, bukan desperate nak kerja, pengalaman sudah ada. Saya Cuma nak cari kerja yang lebih baik sahaja. Untuk saya tahu kerja saya tu lebih baik, baik dari segi benefit dan baik dari segi cara bekerja. Kita ada 2 cara je untuk faham.

1. Samada kita ada kawan yang memang sudah bekerja di sana. So boleh la kita tahu, benefit dan cara bekerja semua. Itu pun kalau department sama
2. Yang kedua, tak lain tak bukan. Adalah dari temuduga. Percaya tak, saya pernah, datang temuduga, masuk ke dalam bilik temuduga, tak sampai 5 minit saya dah keluar. Sebab? Basic nak bagi 1100 sahaja. So, saya cakap. Kerja yang u orang offer ni untuk fresh sahaja.

Bukan riak tau. Tapi nak cari kerja yang betul betul power punya. Nak sara anak bini kot, gaji mesti nak banyak. Dan sebabkan nak kerja lama, keje mesti tenang.

Kadang kadang kerja dah tenang, tapi bos pula macam hampeh.

Saya boleh kerja under pressure, tapi tak boleh kerja kalau bos yang pressure saya.

Jelas? Tak perlu takut, anda datang untuk tahu situasi kerja tu macam mana. Mindset kena betul.

Yang kedua..

Tak lain tak bukan, adalah MESTI KENA PREPARE.

Maksud saya prepare tu macam mana?

Anda praktis dialog kemungkinan apa yang akan di tanya sekurang kurangnya 3 hari sebelum bertolak. Untuk saya lah 3 hari. Dalam tempoh 3 hari ni, bukannya sekali sehari tau. Kalau macam saya, saya akan buat, pagi, tengah hari, petang. Malam juga.

Praktis ibarat anda atas kerusi. Dan terus bersembang macam betul betul tengah ditemuduga. Contoh soalan temuduga banyak, dalam blog ni sendiri ada saya kongsi jenis jenis soalan temuduga yang biasa di tanya, dan jenis soalan temuduga yang sukar kalau di jawab.

Sekarang ni x jadi sukar dah, sebab saya dah sediakan jawapan terbaik untuk anda semua.

Pernah tengok orang kerja marketing? Saya dulu pun pernah join juga. Ada tak rasa pelek, kalau sembang dengan orang marketing ni kan, ada sahaja ayat yang di balas nya. Kalau kita kata A, dia akan susul dengan B. Kalau kita kondem B, dia akan susul C.

Sebenarnya semua benda ni sudah pun dipraktis. Saya masa join marketing, setiap pagi akan praktis sembang macam ni, antara teamate dan juga bos.

Serupa macam kita yang nak g temuduga ni. Kalau anda tak praktis, tak prepare apa benda nak di balas, memang masalah. Ingat, preparation tu jangan buat sekali sehari sahaja. Mesti berkali kali, bila anda buat berkali kali, bukan sahaja mulut tu akan petah bersuara, malah keyakinan anda pun akan jadi lebih baik.

Alright? Siap kesimpulan yang pertama, yakni orang yang lebih 5x, tapi tak dapat dapat juga lepas temuduga.

Untuk yang lebih 5x, tapi tujuan nya untuk kuatkan skill

temuduga pula

Saya cadangkan anda faham skill skill yang saya kategorikan sebagai advance sikit.

Maksud saya di sini, anda bukan pergi temuduga guna ayat yang biasa biasa punya.

Contoh, biasa kan dengar ayat ni....

Saya technician, sebelum ni saya kerja di Osram. Pengalaman 4 tahun, rutin harian saya ialah bla bla bla. Antara masalah utama yang biasa berlaku ialah bla bla...

Pada pendapat anda? ok tak ayat tu?

Bagi saya OK sahaja, tapi cuba bayangkan dalam 1000 penyertaan berapa ramai yang guna ayat macam ni?

Boleh kata semua orang. Satu ribu pun, semua guna cara sama. INI yang salah.

Saya ada kongsi beberapa teknik lain yang anda boleh guna untuk sampaikan maklumat atau aktiviti harian anda tu dengan lebih efisien lagi.

Kiranya anda nak terang pun akan jadi lebih baik, si penemuduga yang dengar pun akan rasa yang anda ni lain dari yang lain..

Boleh baca artikel tu di sini, [Advanced Teknik Untuk Jawab Temuduga](#)

Ok selesai.

Saya nak tambah lagi satu point untuk yang nak perkuatkan lagi skill temuduga ni.

Iaitu alert dengan situasi yang buat anda rugi dalam temuduga.

TAU KAN.. Katakan kita temuduga 1 jam, dalam tempoh 1 jam ni

lah, anda mesti betul betul bagi punya. Kiranya mesti gunakan setiap minit tu untuk buktikan anda ni bagus gila gila punya.

Benda ni saya perasan dalam 2 atau 3 temuduga saya yang lepas.

Perasan kan, masa tengah temuduga kan. Tiba tiba, ahli panel minta anda tanya kan apa, tapi anda tak tau nak tanya apa, dan bila pass balik kat ahli panel sama ada diorang ada nak tanya apa apa, masing masing jadi senyap.

Perasan tak? Kiranya, anda tak tau nak tanya apa, si penemuduga pun blur nak tanya apa.

INI yang rugi...sebaliknya, macam saya cakap tadi, kena usahakan setiap minit dalam bilik temuduga tu untuk buktikan yang anda ni bagus. Untuk itu, kalau saya, saya akan prepare soalan soalan yang baik punya jilat untuk diorang ni.

Hehe..maksud saya macam ni, kita bukan prepare untuk bertanyakan soalan. Tapi sebaliknya lebih advance sikit, kita tanya soalan yang buat si penemuduga fikir, "eh bagus la budak ni tanya soalan macam tu" hah ini lah maksud saya.

Antara soalan soalan yang kemungkinan buat kita nampak BAGUS ialah:

1. Boleh tak kongsi kadar product yang defect untuk bulan yang sebelum dengan yang sekarang. Saja nak tahu kalau kalau kita ni berusaha keras untuk kurangkan defect dalam product – soalan ni nak menunjukkan kita ni prihatin dengan produksi syarikat. Tak ada lah, duk kerja masuk pagi, balik petang macam itu sahaja. Tapi cara cakap kena hati hati, jangan sampai macam bunyi riak. Dan, kalau interview untuk jawatan operator. Rasanya tak perlulah tanya soalan macam ni.
2. ada tak buddy training? Maksud saya. Katakan bila saya sudah dapat diterima kerja. Yang tolong ajarkan saya tu ada tak gunakan system buddy training. Kiranya apa apa pun, saya ni ikut dia sahaja. Saya rasa training ni

lebih baik kan, sebab dipertanggungjawabkan pada satu satu orang sahaja. – benda ni kena tanya juga. Untuk kepastikan dan menunjukkan kita serius. Buddy training ni, untuk pekerja kilang macam saya. Memang biasa di buat. Sistem ni bagus. Nanti kita akan ikut satu orang ni sahaja. Ingat orang di kilang nak ke ajar kita ni sangat? Tak ada nye wei. Semuanya nak kena JILAT dulu baru nak diorang ajar.

3. berapa jumlah machine yang ada, apakah plan syarikat di masa akan datang. Soalan macam ini pun boleh tanya. Sebab dia boleh memberitahu kesibukan kita masa bekerja nanti. Untuk yang macam saya, biasa saya terfikir untuk tanya kilang lah. Kalau anda yang jururawat, mungkin boleh tanya berapa jumlah katil. Dan kadar masuk keluar pesakit dalam sebulan.

Untuk Golongan Yang Langsung Tiada Pengalaman

Dan juga golongan yang kurang dari 3x pergi temuduga ni.

Nak tak nak anda terpaksa luang masa lebih sikit dengan saya lah. Anda memang terpaksa baca banyak benda yang saya tulis kat blog ni.

Turutannya tak perlu cari cari post di blog saya share ni satu satu. Pergi sahaja ke page, Panduan Lengkap Temuduga yang saya kongsi di atas tadi. Dan mulakan dari sana.

Sebab semua page page penting yang saya nak cakap, saya sudah link kan dari page Panduan Lengkap Temuduga ni.

Apa apa pun, ini rumusan yang boleh saya ringkas kan seringkas yang mungkin untuk anda yang kemungkinan besar, masih lagi baru tamat pengajian. Fresh Graduate lah yer...

Anyway, ini adalah result terakhir daripada survey yang saya buat untuk post ini.

[socialpoll id="2440162"]