

Kad Kredit Untuk Gaji Rendah

Saya dah pusing satu Malaysia ni. Gaji paling minima untuk guna [kad kredit ialah RM 2000](#).

RM 2000 ni boleh jadi basic sahaja, atau pun sekali dengan OT. Saya rasa memang sekali dengan OT, kira nya gross income. Sebab masa saya apply kad kredit CIMB masa tahun 2012 dulu. Basic saya baru RM 1500.

Sebab kan OT yang biasa dapat RM 2500 tu yang mungkin buat lepas tu.

AEON sendiri yang ada 11 jenis kad kredit pun paling minima RM 2000 juga. Kalau AEON pun paling rendah RM 2000, memang tak la institusi kewangan lain bagi lagi rendah kan.

So kalau anda gross income atau gaji hanya RM 1500, memang tak merasa la noh pakai kad kredit ni. Tapi tak apa, boleh harapkan OT kalau ada.

Cara Pilih Kad Kredit

Kad Kredit ni, kalau nak diikutkan banyak kelebihan nya selain daripada untuk kita bayar guna kad dulu, dan langsaikan hutang tu lain hari. So boleh lah, kita plan kewangan macam mana, walaupun kebanyakannya memang tak gitu, tapi tak apa lah.

Tapi kita nampak la kelebihan nya kan.

Selain daripada tu, saya fikir, lebih elok keluarkan 5000 daripada kredit kad, daripada anda pinjam RM 5000 dekat pinjaman peribadi. Sebab 5000 daripada kredit kad tu, jumlah minimum nya tak setinggi kot dengan installment bulanan bank kalau kita pinjam RM 5000.

Masa nya juga tak lama.

Tapi sebenarnya, kad kredit ni memang banyak lagi kelebihan

lain, seperti contoh, katakan bilik hotel RM 250 satu malam. Dengan menggunakan specific kad kredit, bergantung kepada hotel apa juga. anda mungkin dapat harga lebih rendah. Mungkin less 5 to 10 percent contoh nya.

Kawan saya reti lah benda benda gini, sebab dia yang biasa cerita.

Saya sendiri, tak pernah la nak guna kad kredit sampai tahap itu. Sekadar guna untuk dahulukan mana yang patut dan bayar minima sahaja kemudian.

Tapi, memang ya, kelebihan nya memang lebih lagi. Dan antara cara untuk pilih jenis kad kredit atau mana satu product kad kredit yang anda patut guna ialah bergantung kepada penggunaan yang anda buat.

Contoh, kalau nak guna kad kredit untuk isi minyak. Boleh guna kad kredit yang khas untuk pam minyak. So nanti, boleh la anda dapat cash back ke apa setiap kali isi. Atau pun, khas untuk belanga Tesco atau AEON yang memang sediakan kad kredit diorang sendiri.

Atau pun untuk travel. Ini jenis gaji yang 10k gitu lah ni. Memang ada kredit kad khas yang anda boleh dapat kelebihan all in one untuk yang jenis suka travel. Mungkin flight murah dan hotel murah.

Apa apa, kebiasaannya, bila pilih kad kredit ada 7 jenis produk utama yang anda boleh pilih, ikut kepada kemahuan dan tujuan anda juga.

1. singup offer – bila register, dapat alat elektronik contoh nya
2. no annual fee – ini saya prefer
3. cashback – boleh la kumpul points la ni.
4. rewards
5. petrol
6. travel

7. islamic – saya memang pilih yang ni

So, lebih kurang macam ni lah. Sekarang, anda fikir elok elok apa jenis tujuan anda buat kad kredit, dan tengok pada [senarai kad kredit terbaik](#) yang saya baru update ni.

Cuba nilai kelayakan anda tahap mana.

11 Senarai Kad Kredit Terbaik Malaysia [Update 2019]

Salam semua, disebabkan terlampau banyak email duk tanya saya mana kredit kad yang terbaik. Dan saya pun jadi blur nak jawab apa. Sebab setiap kali saya buat artikel, kadang kadang saya pun lupa butiran artikel tu.

Oleh itu, kalau saya senaraikan terus setiap kad kredit yang anda boleh pohon, bergantung kepada kelayakan anda.

Saya tunjuk dulu terus table perbandingan nya, nanti di bawah table ini saya ada kongsi lagi petikan untuk cara faham table ni. Sebab saya tak boleh nak masukkan butiran semua, nanti tunggang langgang jadi table ni kalau anda view with mobile.

Table Description

- jenis kredit kad yang saya list di atas adalah semua nya ISLAMIC
- Min Income – termasuk OT, contoh basic 1500, tpi ada OT sampai RM 2000, kira boleh lah ni – masih lagi bergantung kepada bank juga
- semua bank, umur sekurang kurang nya 21 tahun

Kenapa Saya Senarai Kan Islamic Shj?

saja lah kot, elok la ambil yang Islamic, patut shariah akan 2 perkara, tiada unsur gharar dan juga riba.

gharar – gharar ni cas lebih

riba – ini untuk interest.

Tapi macam mana bank buat duit? so bank hanya akan charge pada service diorang sahaja, atau pun profit change dan juga outstanding amount yang anda pending/hutang. Itu pun sesetengah kad tak cas interest kalau anda bayar pada tarikh yang sepatutnya. Dan kalau bank charge pun, hanya pada jumlah yang outstanding sahaja.

Contoh, katakan tarikh limit bayar total tu setiap 1 hari bulan.

anda beli barang RM 400 guna kredit kad pada 15hb. Dan berjaya langsaikan hutang RM 400 ni sebelum 1hb. So tak rugi apa apa. Tapi kalau anda bayar RM 300 sahaja atau pun jumlah minimum. Yang tinggal yakni RM 100 itu sahaja yang akan dicharge bunga.

Cara Nak Apply?

Pergi bank la sayang.

oh ya, senarai bank yang saya tulis tu memang saya ambil yang ringkas sahaja. Sebab nanti tak muat column. Kalau nak ikutkan panjang la lagi namanya, contoh Ambank Taslif Gold singkatan kepada AmBank Islamic Al-Taslif Gold Card-i.

Ambank CARz Gold singkatan kepada AmBank Islamic CARz Gold Visa Card-i

Public Bank Gold singkatan kepada Public Islamic Bank Visa Gold Credit Card-i / Mastercard® Gold Credit Card-i

so panjang kan. tapi saya ada lah ambil nama nama yang unik atau nama produk kad kredit tu untuk anda tanya tanya kan bank

nanti.

So, bila apply nanti, cuba tanya guna nama singkatan yang saya bagi tahu dalam table. Kalau tak sure boleh la banding kan interest rate, annual fee dan gaji minima yang boleh apply ya.

Adakah Maklumat Di Atas Paling Tepat?

Sudah pasti, terms bank pasti akan berubah berubah. Tujuan table di atas untuk anda banding kan secara mudah sahaja. Saya juga tak masukkan limit belanja sampai berapa. Contoh macam saya CIMB, maximum RM 4000, tapi wife saya bank apa entah, dalam RM 6000. Nanti anda juga patut tanya juga dengan banker masa sign up ya.

Cara Saya Nilai Kredit Kad?

biasa saya akan tekan faktor di bawah

islamic – sudah pasti, tapi kad kredit CIMB saya yang sekarang ni tak tahu islamic ke dak. sebab apply 2012 dulu

no annual fee – memang idok ler kan

tahu tarikh interest akan dikira – contoh kalau tak silap, kad kredit saya 13th. So senang lah kalau nak plan gaji kan. Tapi, kalau nak tukar tarikh pun tiada masalah. Anda cuba tanya bank macam mana, contoh gaji anda 25hb macam kebanyakan orang kerajaan. Jangan lah buat tarikh akhir bayar kad kredit 13th, memang dah setel la duit tu kan.

Alright? untuk lebih jelas, boleh rujuk bank ya..

Terima kasih semua...

Sambung Belajar Lulusan SPM [kenapa sambung]

Dalam tahun lepas, Jabatan Perangkaan ada buat satu survey, dalam survey tu mengatakan 72% pelajar lulusan SPM tak nak sambung belajar.

Yang bagi saya, sangat sangatlah sedih, rugi dan menakutkan. Sebab focus budak budak zaman sekarang dah beralih kepada yang tak bagi impak positif pada masyarakat. Ramai juga tu, 70% peratus.

Ikutkan data 2019, daripada 570K pelajar, 170K sahaja yang nak sambung. Kalau memang disebabkan hal duit tak ada, ataupun ada masalah lain yang tak dapat dielakkan kira OK lagilah. Tapi dalam survey Jabatan Perangkaan itu ada bagi tahu, 3 sebab utama yang saya makin sedih pula untuk tahu.

1. pertama, sebab rasa [pendidikan](#) tak boleh bantu masa depan mereka
2. lebih berminat dengan cara buat duit yang lebih cepat
3. lebih berminat nak jadi influencer / youtuber dan yang berkaitan.

Antara satu artikel yang betul betul tembak pemikiran negatif ini adalah yang saya baca di [MalaysianInsight](#). Walaupun pedas, hakikatnya memang macam tu.

Zaman sekarang, orang ramai terpengaruh dengan social media sangat sangat. Paling buruk di TikTok. Menari dapat duit, mak bapak bangga sebab anak pandai menari itu yang paling sedih saya tengok.

Sedangkan segala isi kandungan sweet sweet dalam youtuber melayu ni memang akan rosakan sahsiah masyarakat kita. Kalau kita tak sambung belajar, bidang profesional negara kita pasti akan kurang. Bermaksud, pemabangunan masyarakat pun akan

terbantut.

Saya nak kongsi satu video ni, tentang betapa pentingnya kita mesti sambung belajar. Sambung belajar yang saya kongsi dari awal hingga sekarang tadi lebih kepada pembangunan masyarakat, Pasti ramai yang tak berapa faham dan rasa ambil berat, tapi tak mengapa.

Dalam video bawah ni, saya akan lebih beri focus dari segi duit sahaja, kenapa kita mesti sambung belajar dari segi duit.

So siapa kata pendidikan tak boleh nak bantu kita bila zaman di alam pekerjaan nanti? Walaupun saya sendiri dalam bidang sales, saya bukan lagi dalam bidang yang saya study dulu. Tapi saya masih lagi bersyukur, alhamdulillah, Allah bukakkan rezeki saya di platform yang lain pula.

Tak salah kalau nak bawa grab, tak salah kalau nak buat delivery lalamove atau Pos Malaysia sekalipun. Tapi kerja kerja yang macam ni, mestilah bersifat sementara. Atau part time sahaja. Atleast kita ada satu punca rezeki lain yang mungkin lebih mudah untuk dapat bulan bulan.

Tapi saya tak kata buat grab itu masalah, cuma saya sendiri kalau bawa motor sampai satu hari, memang penat sebenarnya. Kalau di Bertam, Penang saya perasan ada perempuan juga buat grab. Saya tahu memang ada yang lebih selesa, ada yang rasa lebih mudah sebab semuanya atas sendiri.

Kalau yang memang minat, atau macam salah seorang kawan saya yang lebih selesa kerja guard sebab dia malas nak fikir kena marah dengan bos tiap kali kerja kilang, boleh teruskan.

Cuma, janganlah sampai fikir pendidikan itu tak boleh bantu kita.

Dengan pendidikan sahaja yang boleh buat kita ada doctor, nurse, juruterbang, engineer yang buat jalan, engineer yang buat kereta untuk kita dan macam macam lagi. Semuanya hasil

daripada pendidikan.

Apa apa pun, saya minta maaf kalau ada yang macam terkasar sikit dengan apa yang saya kongsi di atas. Saya tak kata kerja selain daripada bidang profesional itu tak bagus, saya sendiri pun masih lagi order menggunakan grab.

Kadang tu boleh je saya beli sendiri, tapi saya masih lagi menggunakan grab supaya kita boleh berkongsi rezeki. Cuma bila sampai fikir tak nak sambung belajar tu memang buat saya pening sikit. haha

Kelebihan Sambung Belajar?

Untuk kelebihan sambung belajar, kalau dalam video yang anda lihat di atas tadi, saya lebih menyentuh kepada faktor kewangan sahaja.

Dimana kita akan dapat lebih banyak duit pada kadar yang lebih cepat berbanding dengan kita hanya belajar sampai lepasan SPM.

Saya juga ada bagi tahu dengan sambung belajar kita boleh kembangkan masyarakat kita seperti dengan adanya daripada kalangan kita yang boleh ada kepakaran doktor, engineer.

Tak adalah semua benda kita nak import.

Tengok macam apa yang berlaku pada Jepun, China, kalau ada documentary mereka buat bangunan atau binaan besar besar, mesti kebanyakan pekerja adalah dikalangan orang mereka juga.

Tengok apa yang berlaku pada app [mysejahtera](#) masa kita covid teruk hari tu. Tau tak kos buat app mysejahtera tu berapa? [196 juta untuk 2 tahun](#). Banyak ke sikit tu? Company base dari Singapore.

Sebut pasal web application base dari Singapore ni, banyak juga yang datang dari sana, Jobstreet, website yang paling utama nak cari kerja pun dari sana. Shopee? dari sana juga.

Kenapa orang Malaysia tak tahu nak buat app ke? Saya guna perkataan Malaysia ya, bukan orang melayu, atleast Indian dan Chinese, atau lain lain pun boleh buat juga. Atleast dari Malaysia, tapi kenapa semua dari sana.

Saya bukan racist, tapi tak ke kita bangga dengan product negara kita sendiri.

Kalau semua app app ni datang dari negara kita sendiri, tak ke ia akan lebih baik baik untuk sahsiah anak anak kita?

Kenapa kita nak guna app dari luar sedangkan itu semua kita boleh buat sendiri, tengok sekarang apa yang kita boleh tengok di facebook. Seram, budak budak pun dah boleh tengok benda pelek pelek keluar dari facebook. Itu baru facebook, tak sembang lagi tiktok yang memang itu sahaja kandungan yang ada.

Kalau kita ada facebook sendiri, nanti kerajaan atau developer itu juga yang untung, sebab facebook sendiri pun sekarang dia ada cakap, keuntungan utama facebook 97.5% daripada [facebook ads](#). 2022 earning dari facebook ads sebanyak 116.6 billion dollar tau.

OK lah, kalau kata 116.6 billion mungkin macam banyak, sebab semua negarakan! Sekarang ni cuba banyakan kalau 1% sahaja datang dari Malaysia. Situ sahaja income dah 1 billion dollar.

Bukan sikit wei 1 billion tu. Tapi itulah, orang kita tiada kesedaran, negara kita pun lebih sibuk dengan politik, alim ulama disekat pula ceramahnya. Menteri pula lebih sokong rakyat main tiktok.

Memang hancur..

Generasi sekarang inilah yang paling penting untuk perkembangan negara kita. App development, web developement, computer engineering ni memang satu course yang bagus.

Kalaulah masa ni boleh beralih semula, memang bidang programminglah saya akan ambil.

Harap adik adik lepasan SPM semua jelas. Betapa pentingnya kita sambung belajar, bukan setakat untuk diri kita, tapi juga untuk masyarakat kita, kepakaran dikalangan orang orang kita.

Kalau nak berniaga silakan, tapi jangan sampai tinggalkan pendidikan.

Kerja Gov Vs Swasta? Mana yang patut jadi pilihan?

Saya pasti, ramai yang akan rasa buntu kan bila dua dua tawaran kerja dengan government dan swasta anda dapat.

Harap nya, perkongsian saya dalam post ni dapat bantu serba sedikit ya.

1. Cuba senaraikan dan bandingkan kelebihan

Ini cara yang paling senang la noh, cuba senarai kan. Walaupun nampak macam budak sekolah, tapi penting juga kenal pasti setiap kelebihan atau kekurangan macam gini.

Contoh macam saya buat di bawah, untuk perbandingan dari segi gaji. So saya level diploma, kalau kerja, mungkin lebih kurang macam ni lah gaji saya.

Column1 ▾	GOV ▾	SWASTA ▾
Gaji	RM1,800	RM2,000
Gaji Max + OT	RM2,400	RM4,000
Gaji lepas 5 tahun	RM2,550	RM2,400
Gaji Max + OT	RM2,700	RM5,000

Sebenarnya, maklumat yang saya bagi kat atas ni anda boleh

dapat dengan lebih tepat lagi. Itu saya agak sahaja tu. korang boleh cek senarai lengkap gaji yang korang boleh dapat, dan berapa kenaikan setahun.

Seperti contoh saya, untuk dalam tempoh sekarang, mungkin untuk hidup RM 2400 setiap bulan memang agak sakit sikit kan. Sebab kerja government memang tak berapa nak ada OT sangat. (bergantung kepada department, anda kena confirm dengan diorang).

Banding dengan swasta, memang boleh pergi sampai RM 4000 selamba.

Atau standard, anda boleh dapat half lagi daripada basic. Contoh gaji RM 2000, kalau kira OT tambah RM 1000. So boleh la dapat RM 3000. Ini yang standard, kalau yang company memang establish RM 4000 pun tiada masalah.

Company yang saya kerja sekarang, pernah satu satu bulan dapat sampai RM 5000. So bergantung kepada company. Untuk standard, saya boleh kata RM 3500 (bahagi basic anda dengan 2).

Tapi, in future, mungkin macam lebih elok kalau kerja government. Sebab kenaikan stabil.

Kalau government, untuk diploma RM 150 kot setahun, atau 125, lupa dah saya. Tapi wife saya, degree RM 250. Maintain tiap bulan..

Dan kita yang nak datang setiap bulan OT ni pun belum tentu rajin nak buat sentiasa kan. Saya sendiri, lepas dah kahwin ni, memang malas betul nak OT. Patutnya, lagi rajin lah kan sebab dah ada orang nak kene tanggung. Tapi memang lagi malas. Walaupun saya baru kerja 3 tahun company yang sekarang ni. Baru 3 tahun, 10 tahun larat ke? Itu pun, kalau ada OT. Bukannya OT maintain tiap bulan.

So, pandai pandai lah fikir, kalau dekat dengan saya. Nak ajak saya minum kongsikan pendapat pun tiada masalah.. kita pergi

point ke dua

2. masa (atau bos yang baik pun susah juga nak tinggal)

Masa ni, kalau bagi saya, adalah segala galanya selepas bos yang baik

Saya boleh terima gaji sikit, asalkan masa saya tak mcm warga asing, hidup semata mata untuk company.

Saya tak kesah gaji kurang sikit, kalau bos saya sangat baik dengan saya. Tapi ini mungkin lebih bersifat sementara lah kan. Buat nya bos kita mati ke, atau dia tukar department ke. Payah juga kita. So fikir lah elok elok.

Dan untuk pendapat peribadi saya sendiri..

Untuk saya, saya memang tak akan terima kerja government sebab masa.

Kalau saya kerja government, confirm dari Isnin sampai Jumaat kerja.

Kalau shift, saya kerja berapa hari je seminggu. Lepas tu cuti. So freedom lah lebih kan. Dan saya boleh buat perniagaan lain juga.

Saya juga, memang jenis tak suka kerja dengan orang. Saya suka ada bisnes sendiri, jadi memang saya tak berapa nak sangat apply kerja government ni. Sekarang ni saya masih lagi kerja kilang, tapi insyaAllah saya akan usaha sehabis baik tahun 2019 ni untuk capai target.

Untuk 6 bulan pertama, daripada Jan 2019, sampai sekarang June 2019 ni nampak memberangsangkan juga bisnes saya ni. Alhamdullillah.

Baik lah, itu sahaja kot. Nanti kalau ada apa apa, boleh terus wasap or email saya ya

WorkFlow Bila Cari Kerja

WORK FLOW, atau pun proses, atau pun peringkat untuk anda cari kerja, bukan nya bermula dengan buat resume dan hantar sahaja tau.

Sebaliknya, dalam [Panduan Temuduga](#) saya, anda 6 Peringkat yang anda patut ketahui...

6 Peringkat TerSebut Ialah..

Peringkat 1 – Penyediaan Resume

Macam biasa, untuk peringkat pertama, kita akan belajar cara buat resume dengan betul. 2 faktor penting yang kita akan belajar nanti. 1, mesti buat resume yang cantik cantik. Kedua, apa yang kita tulis tu mesti compelling. AYAT MESTI POWER..

[Klik Sini untuk overview Peringkat 1](#)

Peringkat 2 – Cara Apply Kerja

Ok, in my arsenal. Saya ada 10 cara untuk cari kerja. (mungkin lebih sebb saya akan tambah nanti). Tak termasuk lagi dengan cara online dan juga cara fizikal. Saya rangkum kan dalam satu post. Dan anda boleh follow flow yang saya buat satu per satu...

[Klik Sini untuk overview Peringkat 2](#)

Peringkat 3 – Follow up (Resume) untuk dapat Temuduga

Alright, resume cantik dah siap. Apply kerja pun dah buat. Tapi tiba tiba krik krik pula. So saya akan ajar cara nak follow up...

[Klik Sini untuk overview Peringkat 3](#)

Peringkat 4 – Persediaan Temuduga + Quiz

Yang ini bahagian paling panjang. Saya akan kongsi banyak benda juga di sini. Dan juga Quiz. Kiranya ada juga soalan soalan bocor yang mungkin di tanya...

[Klik Sini untuk overview Peringkat 4](#)

Peringkat 5 – Di Hari Temuduga

Yang ini saya kongsi pengalaman saya sendiri. Dari pagi hari nak temuduga tu, sampai anda duduk di depan orang yang nak menemuduga tu. Saya akan kongsi, apa anda patut buat...

[Klik Sini untuk overview Peringkat 5](#)

Peringkat 6 – Follow up (Temuduga) untuk dapat Kerja

Tadi kita belajar follow up resume yang di hantar, tapi sekarang saya akan kongsi cara follow up badan kita pula yang dah pergi temuduga. Apa cerita kan. Saya akan kongsi cara terbaik yang saya sendiri buat.

[Klik Sini untuk overview Peringkat 6](#)

SAYA BUKAN NIAT NAK BERFALSAFAH SEBAB KONGSIKAN 6 PERINGKAT INI TAU..

Jauh lagi lah, kalau nak menyusahkan adik adik, kanak kanak riang yang baru nak terjun dalam bidang kerjaya ni.

Tapi, cuba fikir sendiri... Bila CHRISTIANO RONALDO Bin Syed Shaffizan main bola, apa yang paling penting? mesti lah nak dapatkan GOAL.. Tapi untuk apa yang perlu dia buat supaya dapat GOALLL ?

Sudah pasti disebabkan, latihan dan training... Goal, adalah result yang dia dapat. Training adalah pemankin kepada result yang dia nak capai...

Kalau Christiano Ronaldo, tak training, confirm tak boleh buat GOAL

Serupa juga macam anda, Dapat kerja adalah result yang kita nak capai. Dan training kita adalah mesti **mahir dengan teknik untuk dapat kerja ni.**

Dan kebanyakan kita, pasti akan fikir, 2 teknik ini sahaja yang perlu untuk dapat kerja. T000TT. Salah...

1. belajar cara buat resume dengan betul
2. belajar untuk cara jawab temuduga dengan betul

2 2 ni adalah focus yang saya duk renung gila gila dalam **6 Peringkat Panduan Temuduga** saya..

Saya pernah ada orang email bagi tahu, pergi interview dah berkali kali. tapi tak lepas lepas.

Dekat sini, apa yang saya boleh nampak dalam 6 peringkat yang saya buat tu.. Dia tu mahir dan jelas untuk peringkat 1 hingga 3 sahaja. 4 dan 5 failed..

So, masih lagi berkenaan dengan 6 peringkat yang saya bagi

tahu atas tu. Baca lah kalau rajin ya...

Point Ke 2 ialah...

Resume yang nampak smart, cantik sahaja tak guna kalau **cara tulisnya tak betul**. Secara ringkasnya, bila kita buat ayat dalam resume, ada 3 benda yang secara tak langsung sebenarnya kita akan cuba dapatkan.

- bagaimana untuk buatkan ayat yang menarik perhatian dan focus MAJIKAN untuk baca.
- pastikan setiap ayat yang anda hasilkan bertujuan untuk menaikkan prestasi dan personality diri.
- pastikan anda refer requirement kerjaya yang nak dipohon, jadikan sebagai main point resume yang anda nak hasilkan..

INGAT!!!

Ayat yang anda tulis, bukan setakat buatkan orang suka nak baca, malah diorang pun rasa kagum dengan kelebihan yang anda ada.

JANGAN RISAU, mudah sahaja, tak perlu perah otak sampai jadi brain cancer pun.

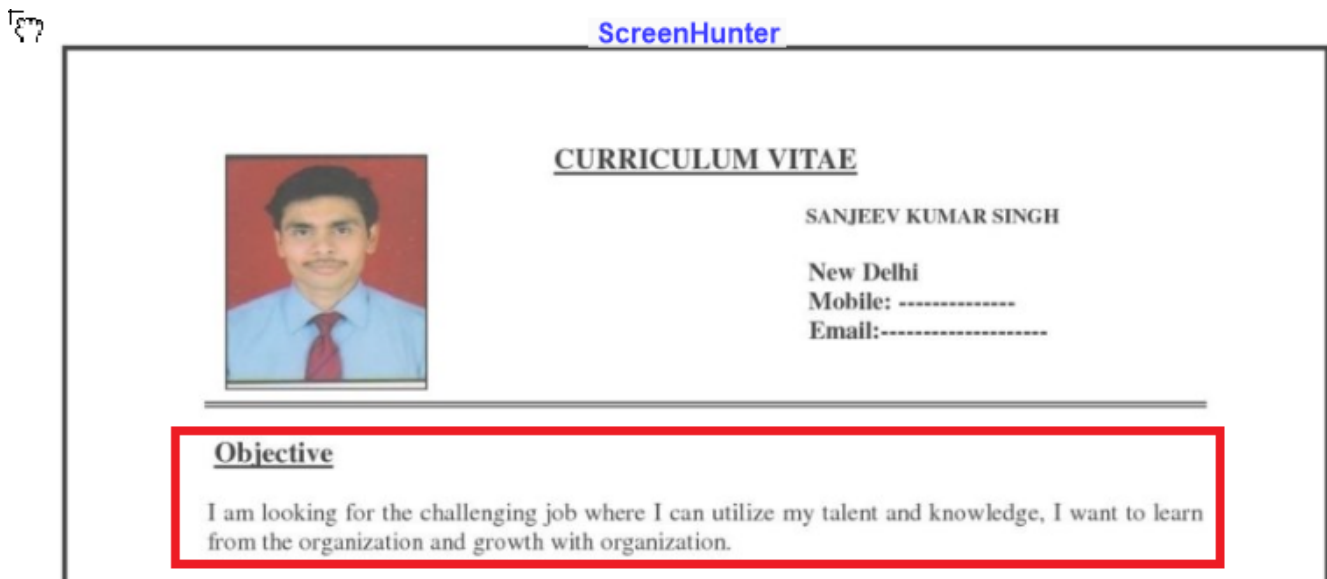
Kita guna formula sahaja... Saya kongsi contoh dahulu, nanti saya bagi tahu apa yang saya maksudkan pada contoh ayat 1 di bawah.

Contoh Ayat 1:

I have experienced in handling lathe machine

ok tak ayat ni? ok la kan. tapi tahu tak, ayat macam ni kalau

800 resume dihantar, hampir semua akan guna ayat yang sama? sama juga dengan point objective, berapa ramai orang guna ayat yang sama macam resume sanjeev bawah ni?



Sekarang, saya nak tunjuk macam mana contoh ayat 1, saya boleh ubah jadi nampak lebih baik..

Contoh Ayat 1 Terbaru

*I have **experienced handling lathe machine to produce XXXX shape***

ok tak? sorry lah kalau tak jelas maksud saya. Motif nya, setiap kali anda kongsi **kelebihan**, pastikan korang masukkan **result** daripada kelebihan itu juga.

result

I have experienced handling lathe machine to produce XXXX shape

kelebihan

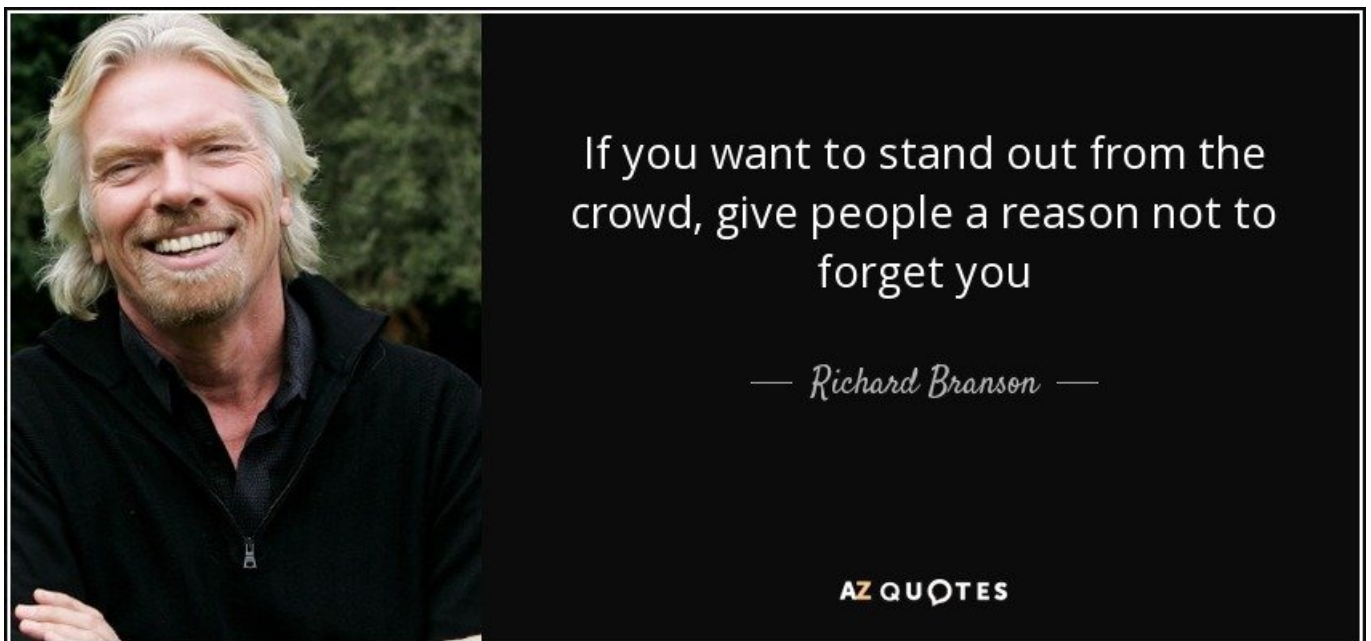
Kenapa perlu macam ni? sebab ia memang sudah menjadi motif

utama setiap company. Kelebihan, semua orang ADA, tapi jenis kelebihan dan jenis pengalaman tu lebih berharga. Saya bagi lagi beberapa contoh yang lain untuk jelas kan lebih lagi maksud saya..

I have experienced working in semicon industry from bare wafer until assembly line.

Yang atas ni pun OK juga. Nampak juga cerdik nya kan. Tapi anda kena ingat. Setiap kali anda tulis mana mana perkataan dalam resume, pastikan anda get ready dengan para interviewer yang cuba nak kondem atau sangkal atau nak anda buktikan apa yang tulis dalam resume tu betul.

Maksud saya, jangan kencing sampai hancing. tus tus sudah lah..



ok, kita pergi contoh ke 3 pula.

I have 3 years experienced handling XXX machine

Anda tahu tak, kalau setiap kali anda gunakan nombor untuk menyampaikan sesuatu maklumat, ia akan buat kan orang yang baca tu lebih mudah tangkap/faham? so kenapa tak aplikasikan

nombor sehabis baik. saya bagi lagi contoh yang berkaitan dengan nombor ..

I am able to increase production output up to 202%, even with same work force

Alright? kalau saya tulis point point dalam resume, saya suka gunakan beberapa ayat yang melibatkan nombor. Tapi itu lah, macam saya cakap tadi. Kalau anda tulis apa apa kat resume ni, pastikan anda boleh jawab dan **boleh buktikan**.

Ada juga idea saya buat resume, mana mana point dalam resume yang menampakkan saya ni bagus, dan memang dalam kepala otak saya untuk memang tak sabar dan yakin sangat untuk jawab, BIASA NYA SAYA AKAN BOLD KAN AYAT TU, UNTUK BAGI INTERVIEWER NAMPAK DAN TANYA SAYA.

Boleh la saya berlakon POWER kan.

Alhamdullillah, kita dah sampai ke point ke 2. Sekarang point 3 ialah anda mesti jelas dengan WORK FLOW...

Kita pergi ke point no 3 – [Ketahui Workflow Cari Kerja](#)

Recap.

Pertama – Mula mula tadi, saya bagi tahu, resume tu penting untuk kita buat nya cantik cantik sikit.

Kedua – resume cantik, tak guna, tapi kalau tak tulis dengan betul.

Ketiga – iaitu apa yang saya akan kongsi kan lepas ni ialah, [WorkFlow Cari Kerja](#)

Cara Tulis Resume

Salam semua kepada kepada anda yang nak cari kerja..

baik pada yang freshy, mahupun yang memang sudah ada pengalaman kerja..

Saya percaya anda datang daripada HomePage saya-share.com yang buatkan macam bentuk resume tu kan?

Seperti yang saya katakan di bahagian objective sana, itu adalah contoh resume yang saya design untuk buatkan presentation kita pada Company nampak lebih MENARIK. Anda jangan terkejut, sebenarnya masih ramai lagi yang bila buat resume mesti nampak macam bawah ni...



CURRICULUM VITAE

SANJEEV KUMAR SINGH

New Delhi

Mobile: -----

Email:-----

Objective

I am looking for the challenging job where I can utilize my talent and knowledge, I want to learn from the organization and growth with organization.

Summer Internship

HDFC STANDARD LIFE INSURANCE LTD. (Jun 2009– July 2009)

- Two month of work experience in HDFC Standard Life Insurance Ltd.
- Company Profile: HDFC Standard Life Insurance Ltd is a multinational company.
- Job Profile-Give financial advice to customer, make lead, meet with customer, recruit financial consultant for company

Qualification

Professional Qualification:

- 2008-2010 - Currently Pursuing Post Graduate Program (Sem- 3rd) in Planning & Entrepreneurship (PGPPE) From Rai Business School, New Delhi. Affiliated Punjab Technical University (Jhalander).

Academic Qualification:

Post Graduation:

M.A (English Literature)
Bhundelkhand Degree College Jhansi, 2007

Graduation:

B.Com(commerce)
Bhundelkhand Degree College Jhansi, 2005

Intermediate:

12th (science)
Bipin Bihari Inter College Jhansi, 2002

Contoh Resume Zaman Tok Kadok

Ok tak resume macam si **Sanjeev** ni? OK je sebenarnya.. Tapi dalam seribu application mohon kerja, kalau semuanya design resume lebih kurang macam ni, AKAN JADI MASALAH TAK?

Sudah pasti ada masalah.

Anda selaku budak yang baru nak cari kerja, mesti guna segala possibility untuk raih kepercayaan Majikan. Dan salah satu yang saya sentuh dalam artikel ini ialah '**CREATIVE DESIGN RESUME**'

Ikut pada kajian, purata HR (**human resource**) yang duk tapis resume resume yang mohon kerja lebih kurang dalam 7 saat sahaja tau. Kita nak buat resume pun, kadang kadang 2 bulan tak siap. Tiba tiba yang menentukan layak ke tak 7 saat sahaja? best tak gini? sakit hati kan...

So, itu sebab kena buat resume elok elok, guna point yang power, design yang cun cun...

tak pe lah, sekarang. biar saya tunjuk resume saya pula...

Syed Shaffizan

Process Technician

Phone: 011 163 23 689 | Email: syedshaffizan@gmail.com
Kulim Hi Tech



Experience

2015 – Curr.

PROCESS TECH / AE

Inferion Tech. (Wafer Fab)
Kulim Hi Tech, Kedah

Covering **Photolithography Process**,
harden, Overlay, CD Sem, Incoming
problematic reports, hold and release lots

2013 – 2015

PROCESS TECH

Sun Edison Sdn Bhd (Bare Wafer)
Tasek, Ipoh, Perak

Wet Bench Process, Starts from 10k area
to Class 1 Area. Involving Ething, cleaning
process, Measurement Tools, VI, Hold and
Release lots

2011 – 2013

PROCESS TECH (R&D)

Carsem Sdn Bhd (Wafer Assembly)
Meru, Ipoh, Perak

Die **Attach**, Hold and Release lots, New
product development, work with customer.
Reports.

2011 – 2011

PRODUCTION TECH

Ti Metal Eng.
Silibin, Ipoh, Perak

Bolt and nuts production, stamping
machine, welding, wiring, maintainence

2011

MARKETING EXE.

Simana Networks
Ipoh, Perak

Learn how to present, and greet people
better.

Skills

EXPERIENCED TASK

Chart Analysis.
Minitab
Specific Softwares
Word. Doc



RESPONSIBILITIES

Work closely with prod. To solve issue.
Work closely with maintenance to
overcome any repeated problem.
Work independently without need to
monitor.
Setup new recipe for new lots

Education

DIPLOMA IN MECHANICAL ENG

University Malaysia Pahang
2006 – 2009

Contoh Resume Latest Saya

Hah ok tak? boleh la kan. nampak la kemas sikit.

Anda tahu tidak, sedar tak sedar. Apa yang saya kongsiikan ini
adalah faktor utama untuk buatkan resume anda disiapkan pada
kondisi yang paling BAIK.

So, point pertama saya, ialah **design resume** anda supaya nampak **menarik**. Kita pergi point kedua pula iaitu [Cara Buat Ayat Yang Betul Dalam Resume](#) << [baca di sini](#)

Contoh Soalan Temuduga Khidmat Pelanggan – Vol 3-3

Alright..

So hasil daripada kawan kita, pembaca blog ni, cik laila yang bertanya akan temuduga khidmat pelanggan. Saya ada sediakan 3 artikel khas untuk cover sehabis baik apa yang cik laila ni tanyakan.

Ikutkan pada soalan dia.

Ada 3 soalan utama yang dia nak tahu.

1. Cara [hadapi nervous](#)
2. [Contoh soalan temuduga](#)
3. Dan jawapan..

Untuk no 3 tu, saya tak pasti sama ada sempat atau tidak sediakan contoh jawapan yang baik.. Mungkin anda kena duduk dulu tenang tenang dan fikirkan jawapan yang terbaik..

So untuk cara hadapi [nervous anda boleh baca di sini](#).

Untuk introduction temuduga khidmat pelanggan, iaitu artikel yang pertama. Saya pun galakkan anda semua baca artikel yang ini dahulu. [ini dia artikel nya](#)

Untuk temuduga kerajaan, memang macam clash sikit pun ada. Sebab korang macam kena tahu dua benda. Yang pertama, mungkin soalan yang biasa di tanya untuk bidang khidmat pelanggan ni,

yang kedua, jenis soalan yang ditanya kalau temuduga dengan kerajaan.

Untuk soalan temuduga yang biasa ditanya, boleh rujuk artikel yang dalam ini sahaja.

Tapi, kalau yang temuduga kerajaan. Anda boleh rujuk artikel soalan lazim temuduga kerajaan ni.

Dan lagi satu tempat, beberapa blog lain yang ada kongsi pengalaman khas untuk jawatan ni.

So saya ada jumpa 3 blog

1. [Blogger Norafisah](#) – artikel ni agak lama juga ni, tapi saya rasa masih lagi berbaloi kot kalau nak dijadikan contoh. Dia ada bagi tahu, kalau temuduga khidmat pelanggan ni kena tahu akan dasar kerajaan, PKPA semua. Untuk tahun 2008 ni lah. sekarang ni kita dah naik kerajaan baru, so update la dengan dasar baru kan. Mungkin kena hafal janji 100 hari dan bagi tahu mana lagi yang belum ditunaikan..
2. [DindaKanda](#) – blogger ni tak ceritakan detail, tapi dari awal anda baca, sampai kan ke akhir. Buatkan setiap yang kita lalui ni bermakna, kenangan apa yang blogger ni ada, sangat sama dengan kilang yang saya pernah kerja dulu. Ada kenangan pahit, time tu pun pahit. Tapi bila dah lama lama, jadi manis, jadi special sebab kita je yang rasa benda tu. tak ada sebarang tips atau perkongsian soalan, hanya berkongsi cerita biasa biasa sahaja..
3. [Blogger Peah](#) – blogger ni pun tak ada kongsi hal yang detail, adoi. Saya boleh je contact Peah dan dindaKanda ni, tapi memang tak sempat dah untuk Laila. Tapi bila baca baca, saya ada tambah satu lagi jenis soalan yang ditanya untuk koleksi soalan biasa, soalnya ‘ kalau gaduh dengan teammate, macam mana nak setel ‘

Dan soalan temuduga yang general tapi sangat penting untuk

anda praktiskan..

Apakah itu peranan khidmat pelanggan, atau pun soalan lain 'what makes great customer service'. Ataupun mungkin soalan tu berbunyi, apakah good customer service means to you.

Untuk jawapan soalan yang jenis macam ni, saya ada kongsikan di artikel pertama. [RUJUK ARTIKEL 1](#)

Apa yang anda akan buat kalau anda pun tak pasti jawapan untuk soalan yang ditanya!

Kunci utamanya ialah anda cuba jujur dan tak perlu nak berdalih dalih lagi. Jujur sahaja, cakap baik baik, dan mungkin anda minta dia tunggu sekejap untuk anda bertanyakan pada orang lain.

Kongsikan pengalaman kalau ada.

yang saya rasa mudahkan kalau anda nak fikirkan jawapan nya sendiri. pastikan pilih pengalaman yang anda nampak bagus ya, rajin je. bukan pengalaman yang makan diri sendiri.

Contoh sembang customer service – berlakon

Saya tak pasti sama ada soalan ni akan berlaku atau tidak. Tapi macam akan jadi, saya cuba cari kat tenet, google, satu pun tak jumpa.

Tapi tak apa, anda prepare je lah. kiranya situasi lakonan yang semacam anda sedang bercakap dengan seseorang. Mana tahu takut ditanya, sebab dulu lecturer saya pernah disuruh belakon masa nak apply kerja dengan UTP. Tapi jadi lecturer lah, bukan jadi Customer Service..

Kalau gaduh dengan teammate macam mana nak setel?

Dan jawapannya:

Kenapa, memang ada berlaku ke? Kalau jadi pun normal lah kot. Bukan kat sini sahaja. Semua tempat ada. Ikut kan pengalaman

saya sendiri, memang banyak juga jadi macam ni. Tapi kalau memang perlu tegur berkaitan dengan kerja, saya memang akan direct sahaja tanya. Tapi kalau nak sembang kosong tu saya tak lah kot. Tapi kalau penting saya akan tanya.

##jawabdirectdanrilekjer..

Sejujurnya, saya minta maaf sebab koleksi soalan untuk customer service ni tak berapa banyak saya boleh dapat. Saya ada cuba cuba cari online, tapi kebanyakannya memang sudah ada saya tulis dekat [contoh soalan lazim temuduga](#) dan [soalan lazim temuduga kerajaan](#). Anda boleh rujuk yang ini sahaja ya.

Mana yang tak faham, tapi pasti nak reply, boleh tinggalkan komen atau email saya untuk saya bagi contoh.

Mungkin anda cari soalan yang psikology sikit, contoh macam apa yang anda akan nampak dalam 5 tahun contoh nya. Soalan permasalahan juga, contoh ada ada customer yang bising bising, dan apa pula tindakan anda. Hah gitu.

Ok lah, selamat berjaya untuk siapa yang pergi temuduga bidang ni.

Cara Nak Hilangkan Nervous Semasa Temuduga – Vol 2-3

Benda ni normal.

Semua orang rasa.

Saya sendiri yang lebih daripada 4 ribu kali pergi temuduga ni pun akan rasa gabra sikit pada sesetengah bahagian. Tapi, apa yang saya perasan, bila dah lama lama kerja ni, pengalaman

kerja pun dah lama. Saya lebih nervous dan takut akan quiz sahaja bila pergi mana mana temuduga.

Kalau setakat soalan temuduga semua, insyaAllah saya boleh.

So saya sendiri, ikutkan pada pengalaman saya. Untuk deal dengan masalah nervous ni ada dua benda yang saya buat.

Satu – Mindset Yang Betul

Ya, ini memang. Sangat penting. Saya rasa, awak semua pun tahu. Semua yang datang temuduga pasti akan gabra. So ianya adalah normal. Dan bila mana ianya normal, tak sepatutnya korang kena redha pula dengan gabra ni. So kena cuba atasi.

Dengan anda mindset yang betul, insyaAllah akan serba sedikit membantu akan tujuan temuduga di buat.

Saya sendiri, kalau nak minta kerja mana mana pun, kalau tiada temuduga, saya tak kan masuk tau.

Contoh, katakan Company A nak offer saya kerja, dan hari isnin minggu depan terus masuk kerja pukul 8. Adakah saya terima? Confirm tak.

Kalau fresh graduate mungkin lah kan. Sebab walau macam mana pun, anda mesti nak kerja, dan nak gain pengalaman.

Tapi kenapa saya tak? Sebab saya tak kenal siapa company tu. apa yang diorang buat, apa benefit yang company tu boleh bagi. Macam mana dengan working environment nya. Berapa gaji anda dapat, berapa bonus, elaun anda dapat.

Kita bekerja bukan untuk kebajikan kan, untuk duit. So benda benda macam ni, hanya kita akan tahu daripada 2 source.

Source Yang Pertama – anda ada kawan yang memang bekerja di dalam

Souce Yang Kedua – melalui temuduga.

So, definisi temuduga ni adalah untuk kita tahu, sama ada kerja yang kita nak apply nanti layak atau tidak untuk kita. Bagus ke tak untuk perkembangan career kita. Berbaloi ke tak untuk kehidupan dan perbelanjaan harian kita.

Bukan nya untuk kita rasa takut.

So, itu sebab kena ada mindset yang betul.

Kalau anda perasan, anda yang ditemuduga dengan si penemuduga ada dua peranan yang berbeza.

Anda sendiri – peranannya macam saya cakap tadi lah, untuk tahu sama ada kerja yang kita apply tu layak ke tidak untuk kita.

Dan yang si penemuduga – untuk cari point point yang related atau tally dengan jawatan kosong yan ditawarkan. Ini je peranan dan focus dia, dalam mindset dia ini je yang dia akan fikir.

So, andai kata anda rasa sesuatu company tu atau sesuatu jawatan tu memang berbaloi untuk anda apply, cuba lah tonjol kan point point yang si penemuduga nak tu.

Ok selesai. Kita pergi ke point kedua.

Yang pertama ni dengan adanya mindset yang betul.

Yang kedua ialah – KORANG NERVOUS SEBAB TAK PREPARE.

korang ada tak baca dengan Panduan Lengkap Temuduga saya di menu bar atas tu? saya screenshotkan di bawah ya

Kenapa la saya susah susah buat panduan ni? Supaya kita semua bersedia dan tak nervous.

So, saya sangat sangat anjurkan untuk anda ambil masa dalam 2 3 hari untuk fahamkan apa yang saya kongsi dalam 6 langkah Panduan Lengkap Temuduga saya.

Atau pun, kalau saya boleh ringkas kan, ia akan jadi seperti dibawah:

*kita terus ke point untuk pergi temuduga lah ya, sebab Cik Laila yang bertanya soalan ni dah dapat pun panggilan temuduga nya.

Biasanya, saya akan prepare untuk cuba jawab dan reply semua soalan soalan lazim temuduga seawal 3 hari berturut turut.

Kiranya, saya duduk dan cuba sembang, berdialog macam ditanya betul betul. Ya saya memang buat benda ni. Kadang kadang time baring, bergantung kepada kerajinan saya.

Yang pasti, saya memang praktis banyak kali akan soalan soalan lazim ni. 3 hari berturut turut ni bukannya 1 kali sehari tau. tapi pagi sekali, tgh hari, petang dan malam.

Atau pun, kalau anda tiada masa

Pagi, tengah hari dan malam

Tapi, cuba la buat sekerap yang mungkin, cuba berdialog juga walaupun anda rasa dalam otak tu macam sudah boleh jawab. Buat juga, sebab nanti ia akan bantu kepetahan anda bersuara.

Kalau anda dalam lakonan dialog anda tu perlu untuk anda senyum, senyum lah. perlu untuk anda bangun seperti tunjukkan dalam rajah atau lukis pada kertas pun, tunjuk lah.

Untuk contoh soalan temuduga kerajaan, [boleh rujuk artikel ni.](#)

Untuk contoh soalan temuduga yang normal, [rujuk yang ini](#)

Ingat ya, korang kena prepare. Kalau tak prepare dan praktis memang akan rasa nervous. Gabra yang bukan bukan, paling saya benci, bila rasa nak terberak tiba tiba.

Ingat, semua orang rasa benda ni. So its normal. Tapi tak bermaksud kita kena redha, dan pastikan anda buat sesuatu dengan masalah ni.

Sebab bila kita gabra, korang sendiri pun tahu.

Kadang kadang, ada jawapan yang tak tercapai nak terang. Sebab kan kita gabra, kepala otak pun jadi susah nak fikir kan. Apa yang kita fikir, bila pula nak habis sesi temuduga ni. Padahal lagi lama awak temuduga, lagi bagus. Sebab lagi banyak benda yang anda boleh yakin kan kepada company.

Saya pernah temuduga sampai 2jam. Masa tu pipi saya pun dah nak naik kebas bila sengeh sengeh paksa. Memang letih, tapi ini peluang terbaik saya.

Dan alhamdulillah, saya memang dah dapat pun kerja tu. (kerja yang sekarang ni lah)

So cuba faham kan 2 point ni.

Satu, pastikan mental betul bila hadapi temuduga. Semua orang rasa yang sama, dan anda perlu temuduga untuk tahu pasal company tu. apa nak buat semua, berapa benefit semua (tapi kalau dah kerja dengan kerajaan confirm la semua best best kan).

Dan yang kedua, anda nervous sebab tak ready.

Buat la 3 hari yang berturut turut anda praktis dialog tu. saya sendiri buat macam tu memang membantu sangat lah.

Sekarang, saya nak kongsikan pasal soalan soalan temuduga untuk yang hadapi temuduga khidmat pelanggan pula.

oh ya, jangan lupa doa doa nervous, boleh google tengok. saya lupa nak selitkan..

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 kongsikan 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, kongsikan 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.](https://www.thebalancecareers.com/customer-service-examples/)

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, betapaanya 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.](#)