Portfolio.

ABOUT ME

Hai! Saya Muhammad Angga Paripurna



Saya adalah seorang profesional energi surya yang bersemangat dan berkomitmen. Dengan latar belakang dalam pemasangan dan penjualan sistem tenaga surya, saya telah berkontribusi pada beberapa proyek-proyek energi berkelanjutan.

Saya sangat bersemangat untuk mengembangkan keterampilan saya dan mencari lebih banyak peluang.

Ringkasan

Tech Research - Sales Engineer - PV Engineer |

Ringkasan:

Saya seorang profesional berpengalaman di industri energi surya dengan lebih dari dua tahun pengalaman. Telah menangani proyek bersama team, dan beberapa proyek individu dari skala medium sampai instalasi residential.

Saat ini saya berpengalaman dalam seluruh proses end to end, proses tersebut mencakup proses pencarian, penawaran, perancangan, negosiasi, pemasangan hingga after sales. saat ini saya terus aktif belajar untuk mengembangkan strategi-strategi penjualan dan menjaga hubungan jangka panjang dengan klien.

Saya berharap bisa berkomitmen dan ikut serta pada industri energi terbarukan dan berperan bagi masa depan yang lebih baik.







Pendahuluan:

Pada awalnya, saya memulai pendidikan di sekolah kejuruan saya dengan berbekal pengetahuan dasar dalam desain komunikasi multimedia. Namun, minat saya terhadap teknologi dan energi terbarukan, terdorong untuk mencari keinginan tersebut saya berkuliah di jurusan teknik. Selama kurun waktu dua tahun terakhir dimulai ketika saya memutuskan untuk terjun ke dunia energi surya, berkesempatan sebagai Sales Engineer di perusahaan energi surya yang sangat baru yaitu PT Suanghui Power Prima.

Dari situlah, saya mendapatkan pengalaman berharga dalam mengenali peluang dan belajar dari perusahaan baru dari nol, berkembang bersama-sama, mencari dan menemukan strategi yang cocok, hingga belajar dari perusahaan energi terbarukan yang lainnya dengan mengeksplorasi pendekatan mereka. Saya belajar bagaimana memahami kebutuhan pelanggan dengan cara mengedukasi calon customer, dan merancang solusi yang tepat untuk memaksimalkan potensi energi surya. Saya percaya bahwa pengalaman ini telah membentuk saya menjadi seorang profesional yang semakin terus bertumbuh.

Peran Saya Saat ini:

Saya telah bekerja sebagai Sales Engineer sekaligus membantu installasi di PT Suanghui Power Prima, perusahaan energi surya yang sedang berkembang. dengan menjadi distributor merek ternama seperti Trina Solar dan Growatt.

Bertanggung jawab memahami kebutuhan pelanggan dan memberikan solusi, hal tersebut melibatkan strategi promosi penawaran, survei lokasi, penjadwalan, gambar teknis, dan pengadaan.

Selain menawarkan dengan cara tersebut, Sering kali saya ikut serta dalam instalasi, membuat kerjasama dengan reseller, dan saya berinisiatif dalam upaya pemasaran digital, sosial media, dan membuat toko online untuk memperluas cangkupan pelanggan.









Portfolio

Tech Research - Sales Engineer - PV Engineer |

1.1 Proyek PLTS Depo LRT Jabodebek di Bekasi.







Saya dan tim saya terlibat langsung dalam pemasangan panel surya di gedung depo LRT Jabodebek di Bekasi. Kami berpartisipasi tendering proyek ini, bersaing dengan perusahaan lainnya. Saya dibantu team membuat rencana proyek dengan persiapan dan penjelasan yang rinci.

Setelah itu, saya membantu dalam persiapan dokumen survei lokasi dan rencana pemasangan. Saya juga ikut serta dalam merancang gambaran rencana pemasangan, menyesuaikan gambaran bracket dan instalasi. Setelah itu bersama tim, saya ikut dalam instalasi bracket, panel surya, kelistrikan, dan konfigurasi perangkat lunak.

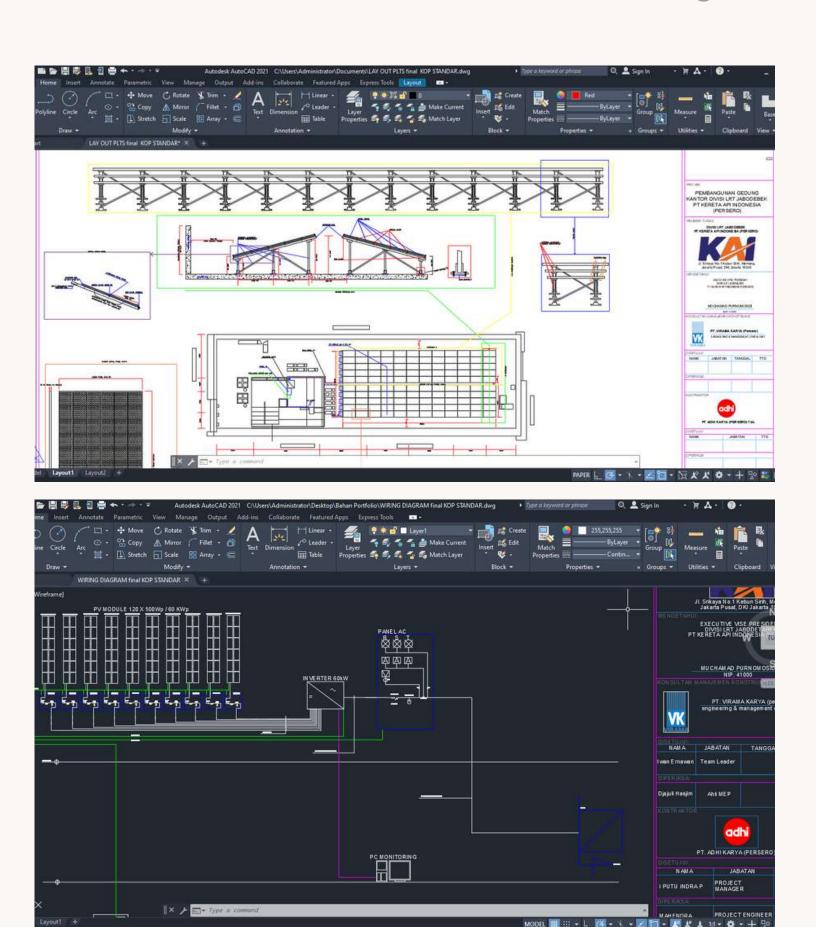
1.2 Proyek PLTS Depo LRT Jabodebek di Bekasi.

Dari hasil kesesuaian data pada survey lapangan dan hasil kesepakatan dari Spesifikasi yang telah ditentukan, kemudian saya menggunakan perangkat lunak AutoCAD untuk merancang dan menyesuaikan saya bersama team instalasi membuat gambar Bracket Panel Surya dan gambar kelistrikan yang diperlukan untuk proyek instalasi Panel Surya di gedung Depo LRT di Bekasi.

Dalam proses ini, saya memastikan bahwa setiap detail dan spesifikasi sesuai dengan kebutuhan proyek, sehingga instalasi berjalan lancar dan efisien.

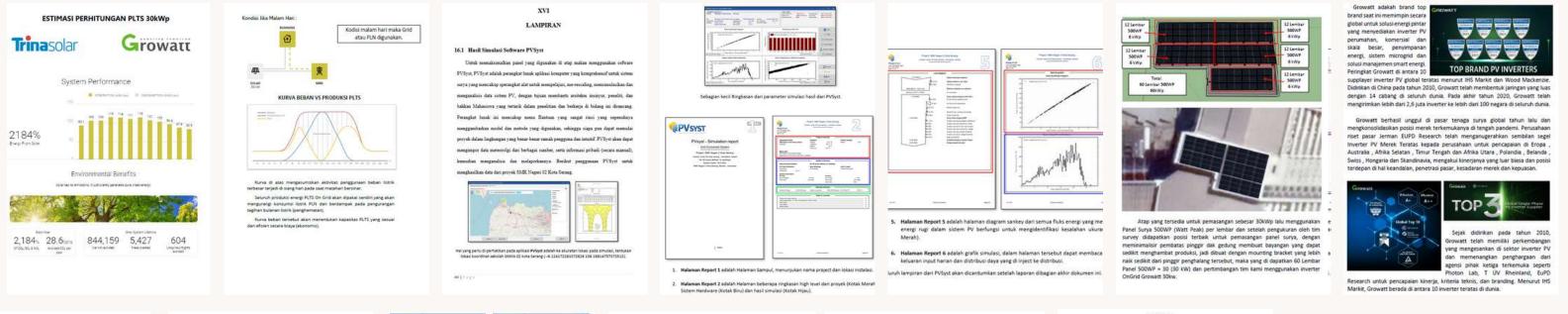
Tools:



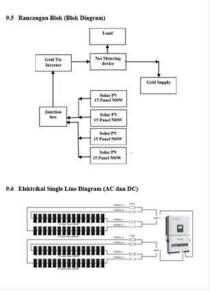


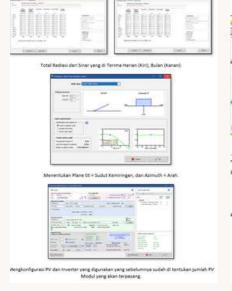
2.1 Gambar Proyek & Penawaran yang dihasilkan.

Untuk memperkuat proses negosiasi, saya membuat proposal komprehensif untuk instalasi PV. Proposal tersebut mencakup estimasi biaya, proyeksi penghematan, dan manfaat bagi pemiliknya. Berikut contoh beberapa dokumen proyek yang saya buat estimasi & penawaran.

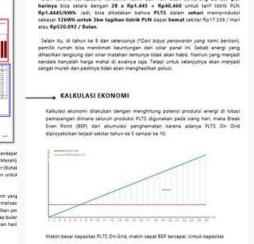


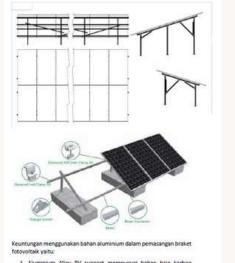












Tools:



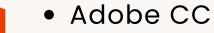








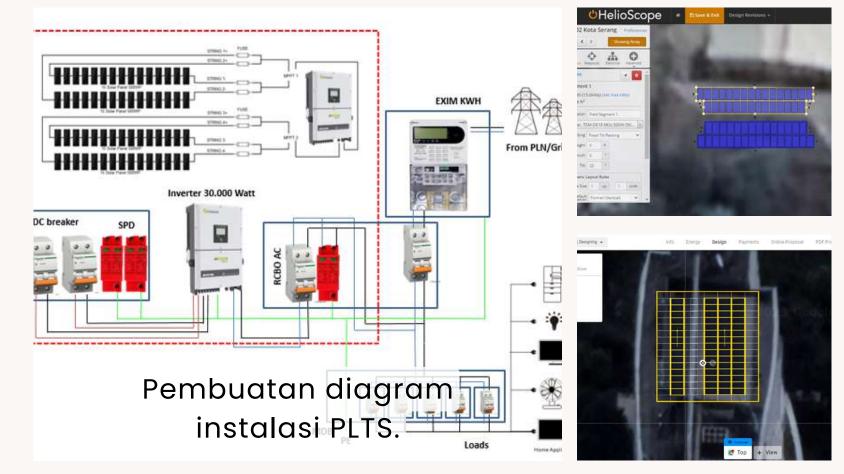
- PVSystOpen Solar
 - Visio

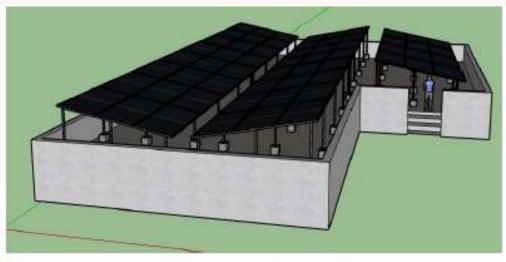




2.2 Gambar Proyek & Penawaran yang dihasilkan.

Selain penyusunan dokumen, sebagai tambahan saya menggunakan beberapa software sebagai gambaran atau rencana dalam proses negosiasi, presentasi proyek dan untuk sebagai kebutuhan instalasi. Seperti: SketchUp 3d, Visio, PVSyst, Helioscope, Open Solar, dan Software Office lainnya.

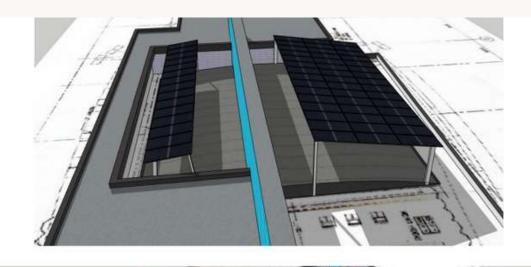














3.1 Handle proyek PLTS skala Residensial.

Selain beberapa proyek skala medium lainnya, saya telah menghandle proyek PLTS Skala Residential, proses tersebut mencakup dari proses Pecarian Customer Potensial, proses Penawaran, Negosiasi, Proses Pemasangan, hingga Aftersalesnya.

Dalam proses ini, saya belajar bagaimana memposisikan diri tidak hanya menawarkan juga mengerti dalam proses pengecekan lapangan hingga membantu proses instalasi, proses tersebut membuat customer merasa sangat terbantu sehingga tidak ada miskomunikasi antar proses penawaran hingga pemasangan, hal tersebut menjadi salahsatu nilai tambah.













3.2 Berkontribusi langsung dalam Negosiasi, Survey lokasi, Instalasi, dan after sales.



















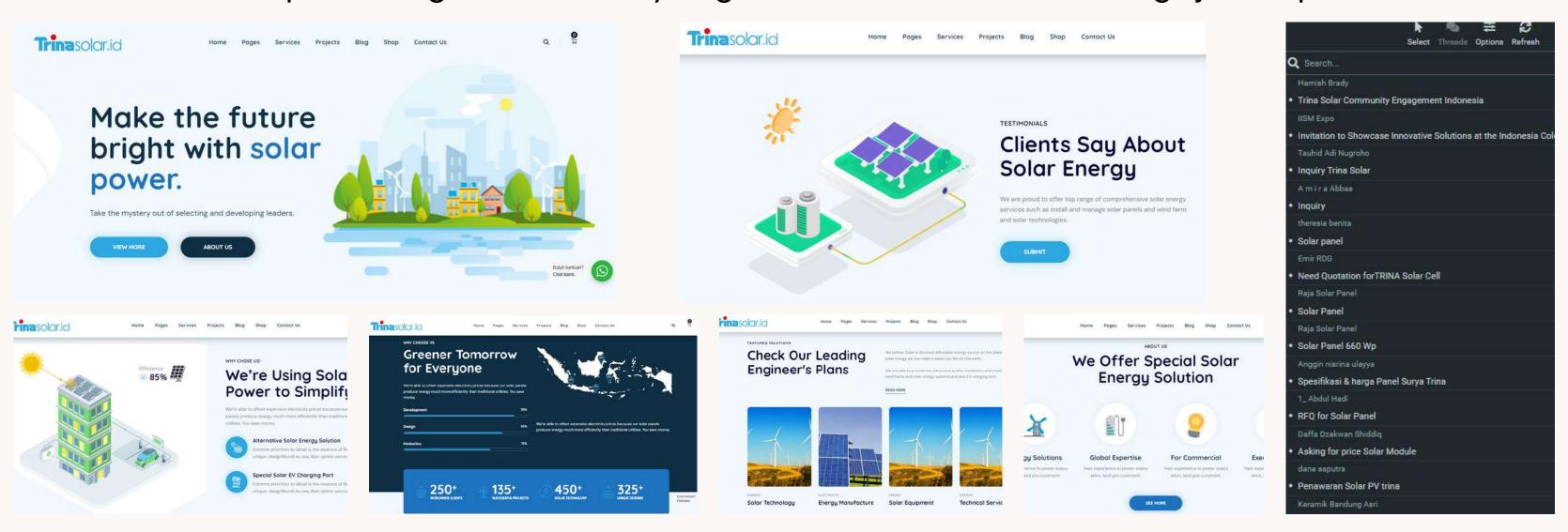




Dalam gambar ini merupakan peran saya yang aktif dalam berbagai tahap proyek. Dari saat negosiasi, melakukan survei lokasi untuk menentukan rencana pemasangan yang optimal. Selain itu, beberapa kontribusi saya dalam instalasi PLTS *residential* maupun *commercial*.

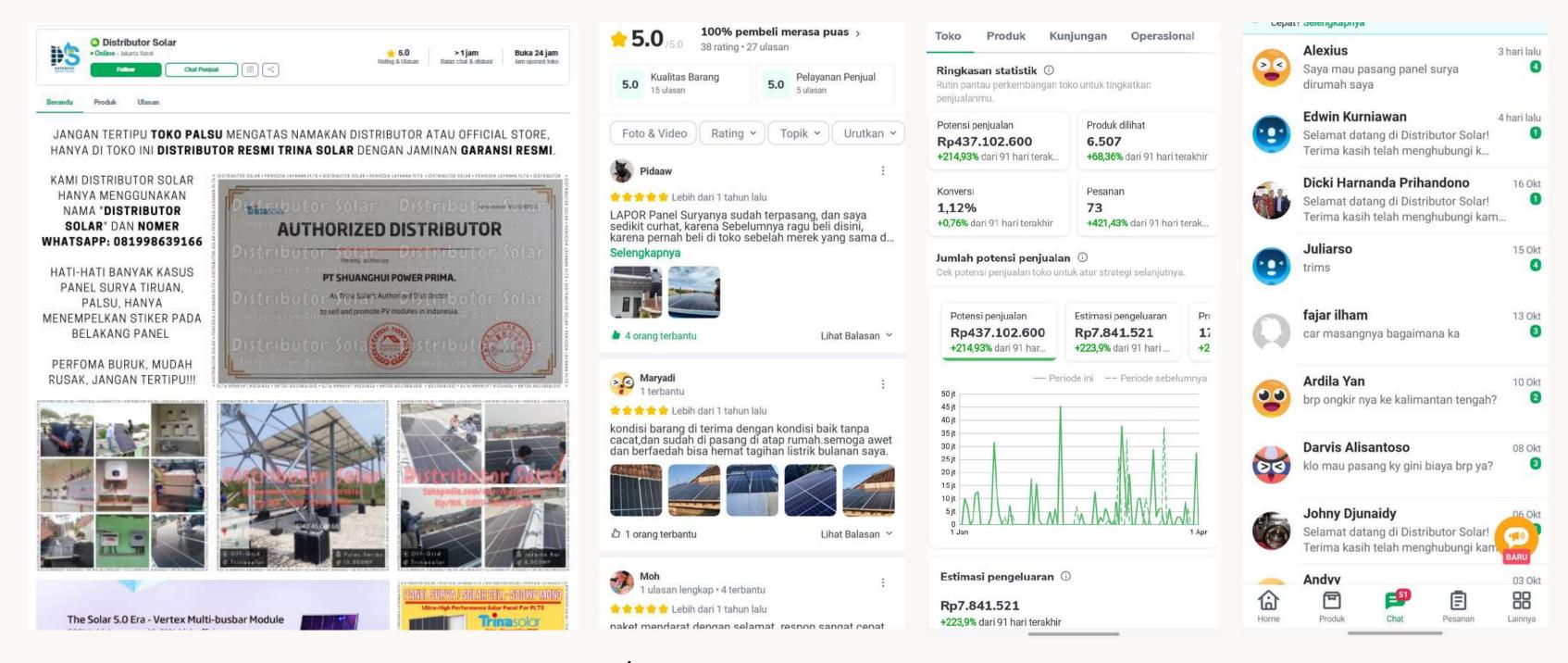
4.1 Salahsatu Proses Penawaran.

Selain proses pencarian konfensional maupun proses pencarian online saya berinisiatif membuat website (<u>trinasolar.id</u>) dan marketplace (<u>tokopedia.com/distributorsolar</u>), dan sukses membuka pintu bagi konsumen yang mencari solusi dan mengajukan penawaran.



Memiliki website <u>trinasolar.id</u> yang interaktif dan mendesign dengan baik sehingga membuat customer dengan sendirinya mengirimkan email untuk keinginan instalasi panel surya.

4.2 Salahsatu Proses Penawaran.



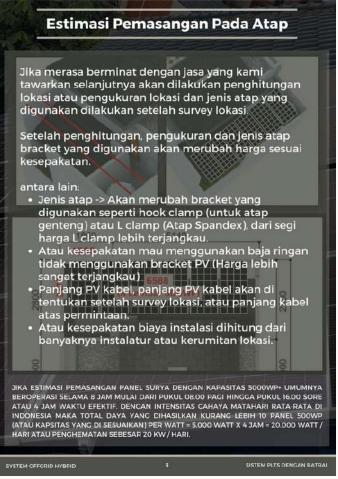
Memiliki marketplace <u>tokopedia.com/distributorsolar</u> dan mendesign setiap produk dengan sedikit pengetahuan tentang copywriting, dan berbagai macam pengetahuan digital marketing.

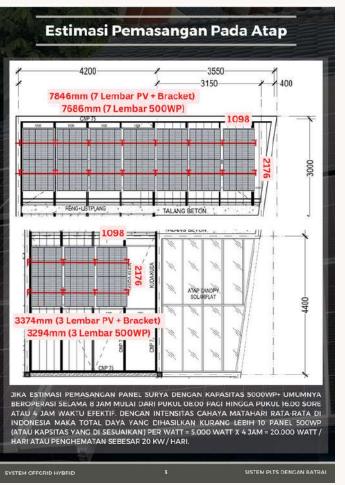
4.3 Salahsatu Proses Penawaran.

Selain terus mengasah pengetahuan teknikal, saya terus belajar tentang komunikasi, dan cara menawarkan dengan proses marketing. Diluar jobdesk saya sebagai sales engineer, saya terus mengasah tentang desain komunikasi visual, karena itu saya percaya, visual yang menarik, pengetahuan tentang produk yang di tawarkan, dan strategi marketing yang tepat, menurut saya adalah kombinasi yang sangat krusial.





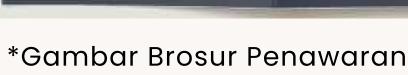






4.4 Salahsatu Proses Penawaran.







Semua yang ada dalam portofolio ini hanyalah sekilas perjalanan saya dari berbagai proyek dan pekerjaan yang telah saya jalani pada industri solar energy.
Saya bersemangat untuk terus berkontribusi dan terus memberikan solusi inovatif.

Contact Me

Phone / Whatsapp: <u>+62-896-9954-4530</u>

Linkedin: <u>linkedin.com/in/muhammadanggapar</u>

Email: <u>muhammadanggapar@gmail.com</u>

Personal Porfolio Web: <u>muhanggapar.github.io</u>

Thank You.