



## INTISARI

Penelitian ini adalah penelitian deksriprif kualitatif yang dilaksanakan di PT Telekomunikasi Seluler Yogyakarta yang berlokasi di jalan Jendral Sudirman No.60 Gondokusuman, Kotabaru, Yogyakarta. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *personal selling* melalui kegiatan *We Challenge Youth Project* dalam memasarkan T-Cash. Jenis data yang digunakan adalah primer melalui wawancara kepada Broadband and Digital Sales Telkomsel Yogyakarta kemudian dibandingkan dengan teori *personal selling* melalui pendekatan 4 dimensi yakni kemampuan komunikasi (*communication skill*), pengetahuan produk (*product knowledge*), kreatifitas (*creativity*), empati (*emphaty*).

**Kata kunci : kemampuan komunikasi** (*communication skill*), **pengetahuan produk** (*product knowledge*), **kreatifitas** (*creativity*), **empati** (*emphaty*)



UNIVERSITAS  
GADJAH MADA

**Penerapan Personal Selling melalui kegiatan We Challenge Youth Project dalam memasarkan T-cash**  
DENNIS YARDEN, Fitri Damayanti Berutu S.E., S.S., M.Sc.

Universitas Gadjah Mada, 2018 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

## **ABSTRACT**

*This research is qualitative descriptive research that conducted in PT Telekomunikasi Seluler Yogyakarta, located at Jendral Sudirman No.60 Gondokusuman, Kotabaru, Yogyakarta. The Purpose of this research is to know the Implementation of Personal Selling through We Challenge Youth Project Activities to Market T- Cash. The type of data used is primer through interview to Broadband and Digital Sales Telkomsel Yogyakarta compared with Personal Selling theory through 4 dimension approach that is communication skill, product knowledge, creativity, emphaty*

**Keywords : communication skill, product knowledge, creativity,emphaty**