

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Augusty Ferdinand. (2020). Metode penelitian manajemen: Pedoman penelitian untuk skripsi, tesis dan disertasi.
- Firmansyah. (2020). Komunikasi pemasaran.
- Hery. (2021). Manajemen perbankan.
- Kotler, Philip. (2016). Marketing Management.
- Musnaini, et al. (2021). Manajemen pemasaran.
- Tambunan, T. (2021). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia.
- Tjiptono, F. (2023). Strategi pemasaran.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2020). Pemasaran strategik.

Jurnal

- Andini. (2022). Pengaruh *Personal Selling* terhadap minat UMKM pada pembiayaan syariah. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Islam*, 14(1), 101–116.
- Firmansyah. (2025). Pengaruh *Personal Selling* terhadap minat dan loyalitas UMKM. *Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis*, 8(1), 120–136.
- Kurniawan. (2023). Pengaruh tahapan *Personal Selling* terhadap minat UMKM. *Journal of Social and Economics Research*, 5(2), 450–466.
- Nugraha. (2022). Pengaruh *Personal Selling* dan kualitas pelayanan terhadap minat nasabah. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(1), 77–90.
- Prasetyo. (2024). Pengaruh *Personal Selling* terhadap minat UMKM dalam kredit perbankan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 14(2), 210–224.
- Putra, & Dewi. (2020). Faktor pemasaran terhadap minat UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 7(1), 55–70.
- Rahman. (2021). Pengaruh *Personal Selling* terhadap minat nasabah KUR. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 9(2), 178–192.
- Rahmawati. (2026). Pengaruh *Personal Selling* terhadap minat UMKM. *Jurnal Keuangan dan Perbankan Indonesia*, 15(1), 45–60.
- Saputra. (2021). Pengaruh *Personal Selling* terhadap minat nasabah kredit UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 10(2), 150–165.

Wijaya, & Santoso. (2024). Pengaruh *Personal Selling* terhadap kepercayaan dan minat kredit usaha. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 12(1), 75–90.

Artikel

Aida Lasmi, & Yusrizal. (2022). Unsur-unsur *Personal Selling* dalam pemasaran.

Aisyah, S., & Maulida, R. (2024). Peran Kredit Usaha Rakyat (KUR) dalam mendukung UMKM.

Alfarisy, R., et al. (2025). Pengaruh *Personal Selling* terhadap minat beli konsumen.

Andhy, & Safina. (2025). Keuntungan dan kelemahan *Personal Selling*.

Bank Indonesia. (2023). Kredit Usaha Rakyat (KUR) sebagai pembiayaan UMKM.

Hidayatullah, & Futaqi. (2023). Konsep *Personal Selling* dalam pemasaran modern.

Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). Data perkembangan UMKM di Indonesia.

Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (1994). Keputusan Menteri Keuangan No. 316/KMK.016/1994.

Kusuma, et al. (2024). Peran UMKM dalam perekonomian nasional.

Nugroho, & Hidayah. (2022). Permasalahan akses pembiayaan UMKM di Indonesia.

Otoritas Jasa Keuangan. (2022). Literasi keuangan masyarakat Indonesia.

Pesik, et al. (2025). *Personal Selling* sebagai komunikasi interpersonal.

Putra, et al. (2024). Peran *Personal Selling* dalam keputusan pembelian.

Rahmawati, Yarmunida, & Yustati. (2023). Minat nasabah dalam penggunaan produk keuangan.

Sarfiah, Atmaja, & Verawati. (2020). Kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional.

Setiawan, & Pratama. (2021). Minat UMKM terhadap Kredit Usaha Rakyat.

Subakti. (2022). Dimensi *Personal Selling* menurut Kotler.

Suleman. (2024). *Personal Selling* sebagai komunikasi pemasaran langsung.

Syarofi, & Illah. (2024). Faktor yang mempengaruhi minat nasabah.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.