



Pada sesi kedua, para peserta sudah memiliki proposal secara online maka kemampuan keahlian komunikasi masih perlu ditingkatkan guna meyakinkan pemilik modal. Peserta dilatih mulai dari pernafasan hingga teknik memilih kata-kata atau diksi. Peserta pelatihan perlu meyakinkan calon klien mereka untuk mau menanamkan modal usahanya pada bisnis mereka.

4. Kesimpulan

Pentingnya pelaku usaha mikro memiliki kemampuan untuk memperluas usahanya dan menambahkan modal jika diperlukan. Pelaku usaha mikro perlu memiliki kemampuan untuk mencari informasi hingga membuat proposal secara digital. Pelaku usaha mikro perlu menyiapkan diri guna meyakinkan pemilik modal untuk mau berinvestasi di bisnis mereka. Pelatihan menjadi salah satu solusi untuk menambah informasi secara kognitif bagi umkm untuk cakap digital. Pelatihan seharusnya

menjadi salah satu jembatan pengetahuan dan keberhasilan pelaku usaha mikro

5. Referensi

- Aji, A. W., & Listyaningrum, S. P. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Bantul. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 6(1), 87–102. <https://doi.org/10.32528/jiai.v6i1.5067>
- Hanifah, R. U., Yulianti, Y., & Iqbal, M. (2021). Pendampingan Penyusunan Aplikasi Laporan Keuangan Badan Keswadayaan Masyarakat (BKM). *Jurnal Abdimas*, 25(2), 156–162. <https://doi.org/10.15294/abdimas.v25i2.33326>
- Made, N., Maharani Putri, D., & Jember, I. M. (2016). Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening). *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan • Agustus 2016, Vol. 9 No. 2(2)*, 142–150.
- Riawan, R., & Kusnawan, W. (2018). Pengaruh Modal Sendiri dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada UMKM di Desa Platihan Kidul Kec. Siman). *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 19(1), 31. <https://doi.org/10.29040/jap.v19i1.158>