



Tungkol Saan ang Modyul na Ito?

Ano ang nais mo sa hinaharap? Gusto mo bang magsimula ng sarili mong negosyo? Kung gusto mo, paano mo ito gagawin?

Ang modyul na ito ay magsasabi sa iyo ng lahat tungkol doon at marami pang iba. Ito ay magsasabi kung ano ang dapat mong isaalang-alang kapag nagpaplano ng itatayo mong negosyo. Sasabihin din nito ang mga kinakailangan mo sa pagsisimula ng negosyo gayundin ang lahat ng dapat mong malaman kapag nagsisimula na ng sarili mong negosyo.

Ang modyul na ito ay binubuo ng apat na aralin:

Aralin 1 – *Pagiging Handa*

Aralin 2 – *Paggawa ng Plano sa Pagmamarkado*

Aralin 3 – *Paggawa ng Plano sa Produksyon*

Aralin 4 – *Paghahanda ng Planong Pinansiyal*



Oops! Teka Muna

Bago mo simulang pag-aralan ang modyul na ito, siguraduhin na nabasa mo ang mga sumusunod na modyul *Pagpaplano ng Iyong Negosyo (Unang Bahagi)* at *Pagpaplano ng Iyong Negosyo (Ikalawang Bahagi)*.



Anu-ano ang mga Matututuhan Mo sa Modyul na ito?

Matapos pag-aralan ang modyul na ito, dapat ikaw ay maaari nang:

- ◆ makapagdesisyon kung anong uri ng negosyo ang iyong itatayo base sa kanyang kalakasan, kahinaan, oportunidad at mga banta;
- ◆ makakilala ng mga bagay na dapat isinaalang-alang kapag pumipili ng puwesto sa negosyo;
- ◆ makapaghanda ng plano sa markado;
- ◆ makapaghanda ng plano sa produksyon; at
- ◆ makagamit ng mga positibong pag-uugali/pagpapahalaga sa pakikisama sa negosyo na iyong isinusulong.



Anu-ano na ang mga Alam Mo?

Bago mo simulang pag-aralan ang modyul na ito, gawin ang simpleng pagsubok upang malaman kung gaano na ang iyong nalalaman tungkol sa paksa na tatalakayin.

Ibigay ang kahulugan ng mga sumusunod:

1. *Feasibility Study*

2. *Plano sa Pagmamarkado*

3. *Plano sa Produksyon*

4. *Planong Pinansiyal*

Kamusta na? Sa iyong palagay ba ay nakasagot ka nang wasto? Upang malaman, ihambing ang iyong mga sagot sa mga nasa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 32.

Kung ang lahat ng iyong sagot ay tama, magaling! Maaari mo pa ring pag-aralan ang modyul na ito upang makapagbalik-aral sa iyong mga nalalaman. Sinong makapagsasabi, maaaring matutuhan mo pa ang ilang mga bagong bagay.

Kung nakakuha ka ng mababang marka, huwag malungkot. Ang ibig sabihin ay ang modyul na ito ay para sa iyo. Matutulungan ka nitong maintindihan ang ilang mga mahahalagang konsepto na maaari mong gamitin sa pang araw-araw na pamumuhay. Kung pag-aaralan mo nang masinsinan ang modyul na ito, matututuhan mo ang sagot sa lahat ng aytem sa pagsusulit at marami pang iba! Handa ka na ba?

Maaari ka nang magtungo sa susunod na pahina upang simulan ang Aralin 1.

Pagiging Handa

Sa pagsisimula ng negosyo, ang unang dapat mong gawin ay makapagdesisyon kung anong uri ng negosyo ang iyong itatayo. Ang ibig sabihin ay ang pag-iisip ng negosyo na tatangkilin ng mga tao. Samakatuwid, dapat na mag-isip ka ng negosyo na magiging patok sa mga masa. Ito ang dahilan kung bakit ang mga tao ay gumagawa ng mga *feasibility studies* bago magtayo ng negosyo.

Para sa mga layunin ng modyul na ito, gagamit tayo ng simpleng panukala para sa pagtatayo ng isang kainan.

Ngunit ano ba ang *feasibility study*? Iyon ay kung ano ang aralin na ito. Ito ay magsasabi sa iyo kung ano ba ang *feasibility study*, ano ba ang mga bahagi nito, paano ito pinakikilos at bakit?

Handa ka na bang matuto pa nang marami?



Pag-isipan Natin Ito

Ibigay ang kahulugan ng mga sumusunod na termino sa iyong sariling mga salita.

1. Kalakasan

2. Kahinaan

3. Oportunidad

4. Banta

Ihambing ang iyong mga sagot sa mga nasa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 32. Gaano kahasay ang iyong ginawa?



Alamin Natin

Ang unang bagay na dapat mong isaalang-alang sa pagtatayo ng negosyo ay ang mga kalakasan, mga kahinaan, mga oportunidad at mga banta na maaari mong kaharapin sa aktuwal na proseso. Dapat isipin mo ang lahat ng ito ay naaayon sa kung anong negosyo ang binabalak mong itayo. Halimbawa ay nais mong magtayo ng pabrika ng mga kasanayan sa gawaing-kamay. Dapat ay makapag-isip ka kung anong eksaktong mga uri ng produkto ang gagawin ng iyong pabrika. Pagkatapos ay dapat mong isaaalang-alang kung ang iyong iminungkahing negosyo ay maaaring magtagumpay o hindi.

Bigyan kahulugan muna natin ang mga terminong **kalakasan**, **kahinaan**, **oportunidad**, at **banta** na may kaugnayan sa pagtatayo ng negosyo.

Ang **kalakasan** ng negosyo ay ang mga malalakas na katangian o mga likas na kapakinabangan. Ito ang mga bagay na maaaring makapagbigay-tagumpay sa iyong negosyo. Sila ay karaniwang napagpapasiyahan sa pamamagitan ng mga kagustuhan at pangangailangan ng mga tao. Sila ay naapektuhan nang husto ng kung ano ang hinihiling ng markado sa bawat oras.

Ang **kahinaan** ng negosyo, sa kabilang dako ay tumutukoy sa mga kahinaang katangian o mga likas na di kapakinabangan. Ito ang mga bagay na pumipigil sa iyong negosyo na magtagumpay sa hinaharap. Maaaring may kinalaman sila sa mga bagay na maaaring makaapekto sa isang negosyo gaya ng lokasyon ng tindahan o maling pamamalakad.

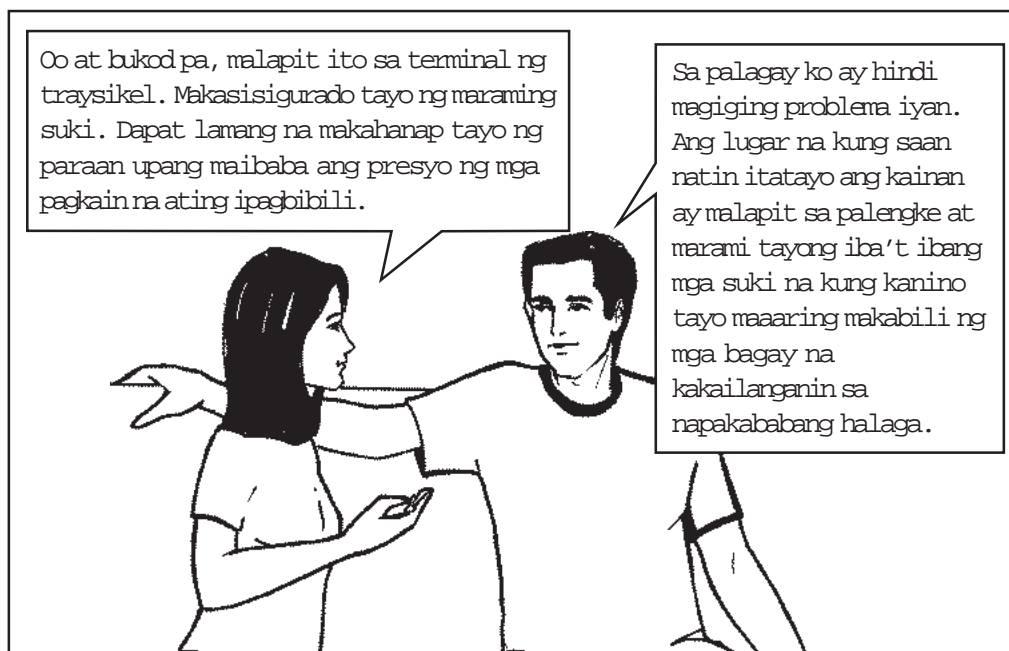
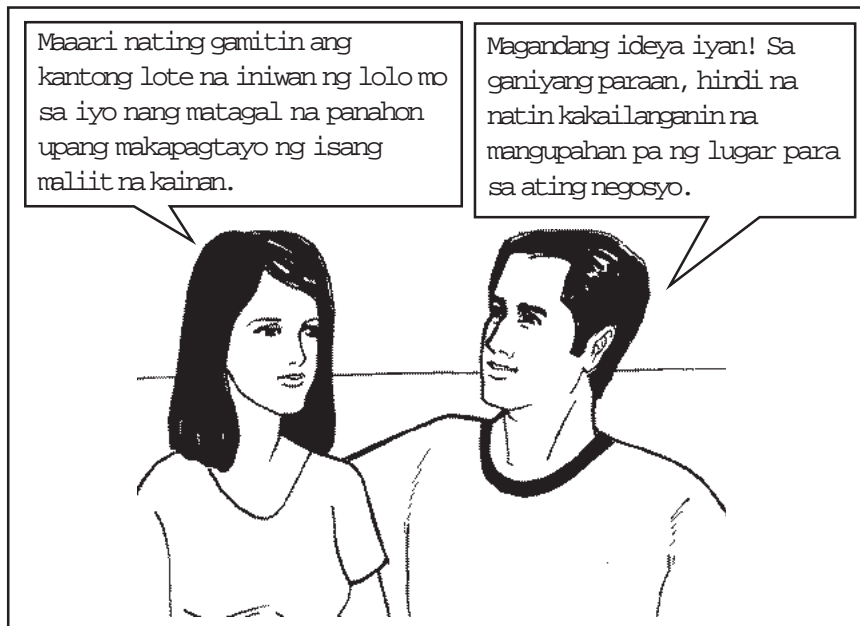
Ang mga **oportunidad** ay tumutukoy sa mga magagandang pagkakataon para sa pagsusulong o paglago. Maaaring kabilang dito ang pagmamay-ari ng piraso ng lupa sa isang pangunahing lokasyon para sa negosyong iyong itatayo. Sa kabilang dako, ang mga **banta** ay tumutukoy sa mga bagay na maaaring makaapekto sa iyong iminumungkahing negosyo gaya ng matinding kompetisyon mula sa mga establisadong kumpanya.



Basahin Natin Ito

Basahin ang sumusunod na *comic strip* upang malaman kung paano magsisimula ng iyong sariling negosyo. Noong huling araw ni Andrea sa opisina...





Tama ka! Ang lahat ng mga bagay ay tila magagawa naman nang maayos. Ang tanging iisipin na lang natin ngayon ay kung gaano kadaming halaga ang ating kakailanganin upang makapagpatayo ng ating negosyo at kung paano tayo makakakuha na gayong pera. Sa aking palagay ay hindi sapat ang aking mga naipon upang pondohan ang lahat ng ito.

Alam ko na! Maaari akong mangutang sa aking opisina at pagkatapos ay magiging maayos na ang lahat.



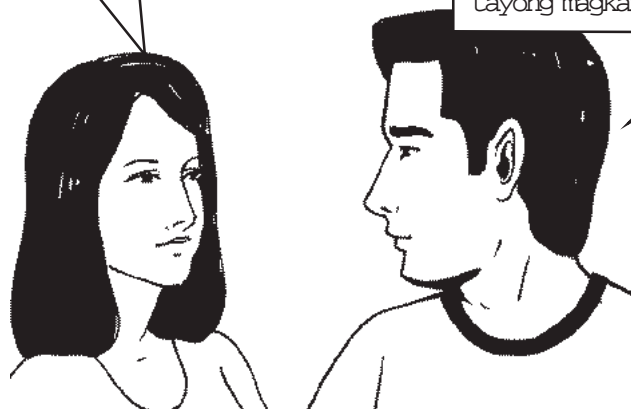
Sandali lang. May nakalilimutan tayo...

Ano iyon?



Sino ang ating mga kukunin upang itayo ang tindahan? Wala tayong kilalang karpintero? Bukod pa, kailangan natin ng ilang permiso, hindi ba?

Huwag kang masyadong mag-alala. Mareresolba natin itong pareho. Maghintay ka lamang at iyong tingnan. malapit na tayong magkaroon ng negosyo.





Magbalik-aral Tayo

Sagutin nang maikli ang sumusunod na mga tanong:

1. Anu-ano ang mga saloobin ni Andrea tungkol sa pagtatayo ng negosyo?

2. Anong problema ang kanyang kinababahala tungkol sa kanyang negosyo?

3. Anong posibleng solusyon ang maaari mong maibigay kay Andrea at sa kanyang asawa hinggil sa kanilang problema?

Ihambing ang iyong sagot sa mga nasa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 33. Gaano kahasay ang iyong ginawa?



Alamin Natin

Kabilang sa mga bagay na dapat mong isaalang-alang kapag nagtatayo ng negosyo ay ang mga sumusunod:

1. **Makukuhang mga *raw materials***

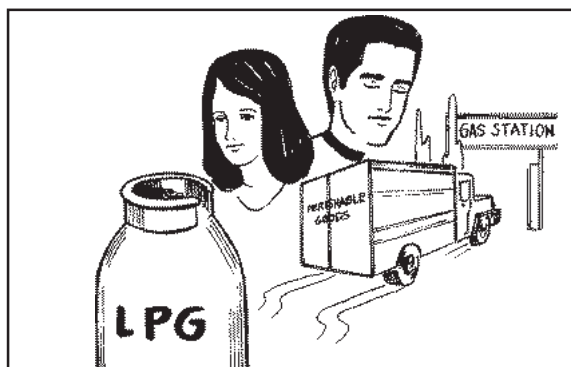
Ang terminong ***raw materials*** ay tumutukoy sa mga hilaw o mga naprosesong materyales na maaaring isalin sa pamamagitan ng paggawa, pagpoproseso o kombinasyon nito sa isang bago at magagamit na produkto.

Sa kaso ni Andrea, kabilang dito ang mga sangkap na kanyang kakailangannin sa pagluluto ng pagkain na nais niyang ihain sa kanyang tindahan. Dapat niyang isaalang-alang kung saan niya kukunin ang mga ito at kung magkano ang kanyang magagastos. Iyan ang dahilan kung bakit ang kuwento sa *comic strip* na iyo lamang binasa, Malaking pasasalamat ni Andrea at ng kanyang asawa dahil mayroon silang mga kaibigan sa palengke na kung kanino nila puwedeng bilihin ang mga *raw material* na kakailanganin sa mas murang halaga.



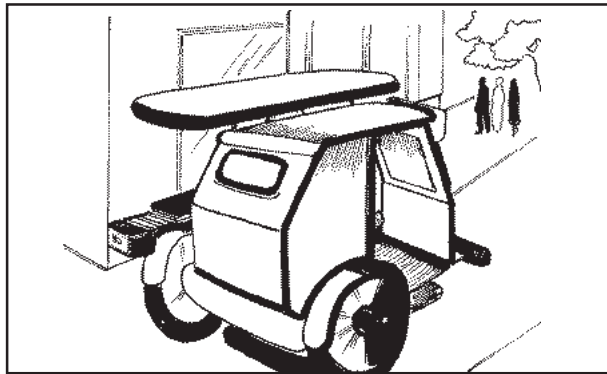
2. Kuryente at gas

Mula sa kuwento, maaari mong masabi na ang mag-asawa ay hindi naman magkakaroon ng problema sa mga mapagkukunang ito. Dahil ang lugar na kung saan nila itatayo ang kainan ay nasa loob ng subdibisyon, sa makatuwid ay wala silang magiging problema kaugnay sa sapat na kuryente. At dahil ang kainan ay matatagpuan sa lungsod, hindi sila mahihirapan sa pagkuha ng sapat na *LPG* na kanilang kakailanganin sa negosyo. O di rin magkakaroon ng problema sa gas na maaaring gamitin sa pagbibiyahe ng mga bagay mula sa kanilang tindahan patungo sa ibang lugar at magkabaligtaran.



3. Transportasyon

Wala ring magiging problema si Andrea at ang kanyang asawa ukol sa bagay na ito sapagkat ang lugar na kung saan sila magtatayo ng tindahan ay handang madaanan. Mula sa kanilang sinabi, maraming mga traysikel na malapit sa puwesto kaya't hindi dapat mangamba tungkol sa pagbibiyahe ng mga bagay mula sa tindahan patungo sa ibang lugar at magkabaligtaran. Bukod dito, maaari mong masabi na hindi nila kakailanganin na gumugol ng marami kung gusto nilang magpunta sa isang lugar patungo sa iba. Bukod sa lahat, ang pamasahe naman sa traysikel ay makakayanan.



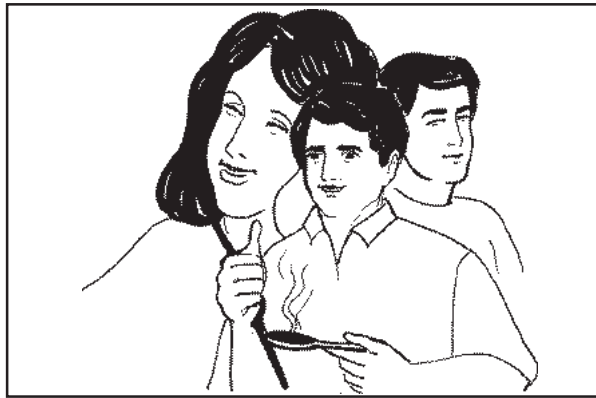
4. Paggawa

Ito ay tumutukoy sa puwersa ng paggawa na maaaring kailanganin ng mag-asawa habang pinatatakbo ang negosyo. Mula sa plano nilang itayong negosyo, maaari mong masabi na kakailanganin nila ang isang kusinero, isa o mga serbidora, at isang tao na maaaring manguna sa pinansiyal na bahagi ng negosyo (gumanap bilang isang kahera at *accountant*). Iyan ay kung walang plano ang mag-asawa na personal na pakialaman ang negosyo. Ngunit isang bagay lamang ang sigurado, ang mga taong dapat nilang uupahan ay yaong kanilang mapagkakatiwalaan dahil mahirap talagang magsimula ng negosyo.

5. Pagmamarkado

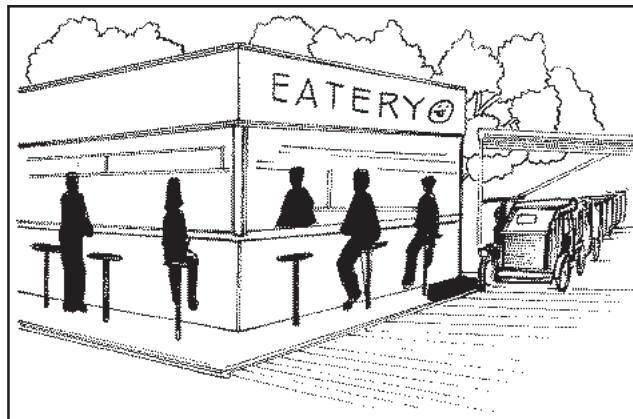
Ito ay tumutukoy sa proseso kung saan ang tao makakukuha ng kanilang mga produkto o serbisyo na kakailanganin o gugustuhin na ang karaniwang kapalit ay pera. Ang mag-asawa ay gumawa ng isang magandang desisyon kung anong uri ng negosyo ang kanilang itatayo. Alam nila na ang lugar kung saan nila binalak magtayo ng negosyo ay malapit sa terminal ng traysikel sa kanilang subdibisyon. At sino ang hindi nangangailangan ng pagkain? Hindi ba kailangan natin ng pagkain upang makataguyod sa bawat araw? Kaya't anong mas mabuting negosyo ang dapat itayo sa ganitong lokasyon?

Sa kakulangan-palad, hindi sapat ang kaalaman lamang dito. Kakailanganin pa rin nilang isipin ang mga paraan kung paano nila ipagbibili ang kanilang mga produkto ng hindi nagbabayad nang husto. Dahil wala silang sapat na kapital, kinakailangan silang makaisip ng mga di magastos na paraan sa paggawa nito. Halimbawa, maaari nilang imbitahin ang mga kaibigan at mga miyembro ng pamilya upang subukan ang kanilang pagkain sa pagbubukas ng kanilang tindahan. Ngunit siyempre, dapat nilang siguruhin na ang kanilang mga produkto ay magugustuhan ng kanilang mga suki. Pagkatapos ay siguradong ikakalat na ng kanilang mga suki ang balita na maaaring humantong sa pagkuha ng mas marami pang suki.



6. Lokasyon

Gaya ng sinasabi ng mga batikang negosyante, “Ang lokasyon ang lahat ng bagay kapag nagtatayo ng isang negosyo.” Kung saan matatagpuan ang isang establiso ay maaaring mapagpasiyahan ang pagiging tagumpay o kabiguan ng isang negosyo. Kung kukunin natin ang kaso ng kainan ni Andrea, madali nating makikita na ang negosyo ay may kapasidad na tumubo nang husto. Ano pa kung ang lahat ng nagmamaneho ng traysikel ay naroroon, di ba? Dapat din silang magutom paminsan-minsan, di ba?





Magbalik-aral Tayo

Pagtugmain ang mga termino sa Hanay **A** sa mga nasa Hanay **B** sa pamamagitan ng pagsulat ng mga tamang sagot sa mga patlang.

A

1. Pagkakaroon ng *raw materials*
2. Kuryente at gas
3. Transportasyon
4. Paggawa
5. Pagmamarkado
6. Lokasyon

B

- a. Elektrisidad, gas at mga kagaya nito
- b. Puwersa ng paggawa
- c. Lugar kung saan ang establisado ay matatagpuan
- d. Materyales na ginagamit sa paggawa ng mga bagay
- e. Paraan sa pamamagitan na ang mga bagay ay maaaring dalhin mula sa isang lugar patungo sa iba.
- f. Proseso kung saan ang mga bagay o serbisyo ay ipinagpapalit para sa pera.

Ihambing ang iyong mga sagot sa mga nasa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 33. Gaano kahusay ang iyong ginawa?



Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Anong uri ng negosyo ang maaari mong pasukin? Bakit mo pinili ang ganitong uri ng negosyo? Anong mga problema ang maaari mong harapin sa pagpapatayo ng ganitong negosyo? Isulat kung ano ang iyong magagawa dito.

Magpatsek ng iyong gawa sa iyong *Instructional Manager* bago tumungo sa susunod na bahagi ng aralin.



Tandaan Natin

- ◆ Kapag magsisimula ng negosyo, ang pag-alam sa mga kalakasan, kahinaan, oportunidad at mga banta na maaaring dumating kasama nito ay siguradong makatutulong sa iyo upang mapagpasiyahan kung ito ay magtatagumpay o mabibigo.
- ◆ Kabilang sa mga bagay na dapat isaalang-alang bago magpatayo ng negosyo ay ang sumusunod:
 1. mapagkukunang mga *raw materials*;
 2. kuryente at gas;
 3. transportasyon;
 4. pagmamarkado;at
 5. lokasyon.

Paggawa ng Plano sa Pagmamarkado

Matapos matutuhan ang mga bagay na dapat mong isaalang-alang sa pagtatayo ng negosyo, handa ka na ngayon na matutuhan kung paano ang paghahanda ng plano sa markado. Ano nga ba ang plano sa markado? Bakit na kinakailangan mo nito sa pagsisimula ng negosyo? Ito ba ay talagang makatutulong sa iyo?

Maaari mong masagot ang lahat ng tanong na ito at marami pa matapos pag-aralan ang aralin. Handa ka na ba? Kung oo ay magsimula na tayo.



Basahin Natin Ito

Ipagpatuloy ang pagbabasa sa kuwento ni Andrea at ng kanyang asawa.

Makaraan ang isang buwan matapos mapagkasunduan na magbukas ng isang kainan, pinag-usapan nina Andrea at ng kanyang asawa ang susunod na gagawin.





Alamin Natin

Ano sa iyong palagay ang ibinigay na mungkahi ng mga kaibigan ng mag-asawa sa kanila? Ipagpatuloy ang pagbabasa upang malaman.

Una at higit sa lahat, kailangan mong isaisip na ang “pagpapatakbo ng isang negosyo ng walang inisip na maayos na plano sa markado ay tulad ng pagmamaneho ng isang kotse sa gabi ng walang ilaw sa harapan. Maaari ka lang maglakbay nang mahaba kung ang kalsada ay direktso at walang sagabal sa daan.”

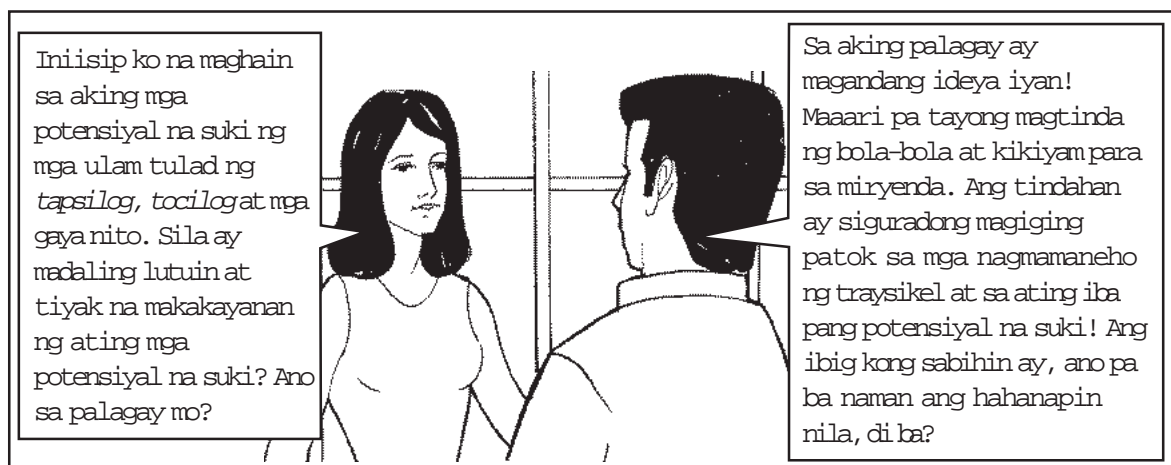
Ano ang ibig sabihin nito?

Ang ibig sabihin nito ay may kaakibat na pakikipagsapalaran ang pagpasok sa negosyo. Kabilang dito ang pagkakaroon ng kakumpitensiya at pag-ayon sa pabagu-bagong kundisyon ng markado. Ngunit ang lahat ng ito ay hindi masama sapagkat dahil sa pakikipagsapalaran na ito ay may darating din na bagong oportunidad sa markado.

Ang pagpapalano sa markado ay maaaring mahirap na pakitunguhan dahil nangangailangan ito ng maraming kaalaman tungkol sa negosyo na binabalak mong itayo. Sa paggawa ng magaling na pagpapalano ng markado, kinakailangan mong malaman kung sino ang iyong mga potensiyal na suki at kakumpitensiya gayundin ang pag-alam sa pangkalahatang puwersa ng markado na may kinalaman sa iyong negosyo. Samakatuwid, kinakailangang malaman mo kung sino ang dapat kausapin at kung paano makukuha ang impormasyon na iyong kakailanganin.

Ano ang nilalaman ng isang planong pang-markado? Hayaan ang sumusunod na listahan ang gumabay sa iyo. Ang isang planong pang-markado ay dapat naglalaman ng impormasyon ukol sa iyong:

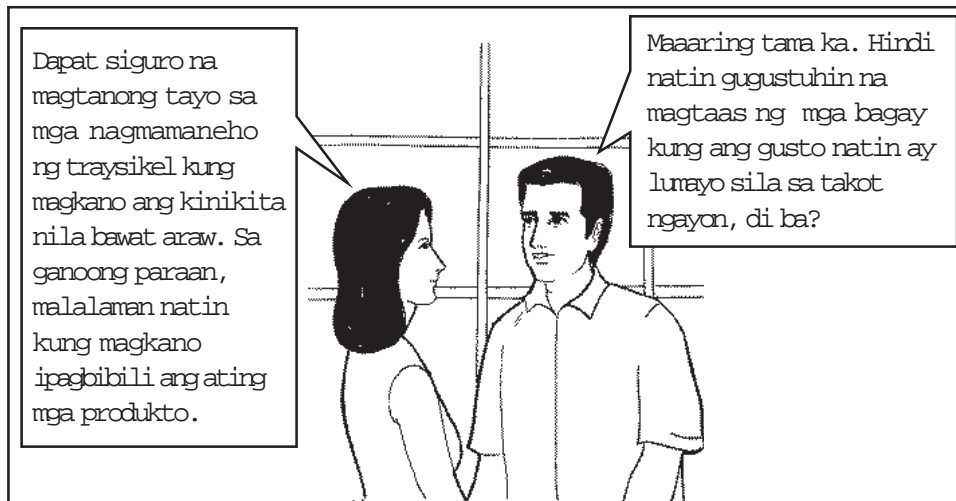
1. Produkto



2. Lugar



3. Halaga



4. Promosyon





Pag-aralan at Suriin Natin Ito

Basahin ang plano sa markado ni Andrea sa ibaba at pagkatapos ay sagutin ang kasunod na mga tanong.

Plano sa Pagmamarkado para sa *Carinderia* ni Andrea

I. Panimula

Kareretiro ko pa lamang mula sa aking trabaho ng labinglimang taon at nagdesisyon na magsimula ng aking sariling negosyo. Nais ko palaging magtayo ng isang maliit na kainan sa aming subdibisyon at ngayon ay mayroon ng pagkakataon upang matupad ang aking pangarap. Ang pagtatayo ng kainan na aking pinangarap sa mga taon na ay hindi lamang magiging kapaki-pakinabang sa akin. Magiging kapaki-pakinabang din ito sa bawat isa sa aming subdibisyon. Dito, magkakaroon na ng mga *ready-to-eat meals* anumang oras.

II. Layunin ng Negosyo

Makaraan ang isang taon sa negosyo, nais kong magkaroon kaagad ng mga madalas na suki. Malalaman ko na kaagad kung anu-anong uri ng pagkain ang magugustuhan ng aking mga suki. Bukod dito ay uupa pa ako ng mas maraming tao upang makatulong sa establisado. Sa ganitong paraan, ay maaari kaming makaagapay sa mga pagtataas ng bilang ng mga suki.

III. Pangangailangan at Kagustuhan ng Markado

Ang aking pamilya ay nakatira na sa parehong subdibisyon ng ilang taon na. Madalas kaming magdala ng mga niluto kong pagkain sa aming mga kapitbahay kapag nagkakaroon kami ng mga pagtitipon sa komunidad. Lagi nilang sinasabi na magaling akong magluto at madalas na iminumungkahi na magtayo na ako ng negosyo sa pagkain. Sa katunayan, ako ay madalas na tinatalaga upang magluto sa lahat ng mga pagtitipon sa komunidad. Ako ay lubos na natutuwa at seryosong pinag-aralan ang kanilang mga mungkahi mula noon.

Isang araw, habang pauwi ng bahay mula sa palengke, narinig ko ang mga nagmamaneho ng traysikel sa terminal na nag-uusap sa isa't isa. Sila ay nagrereklamo sa tungkol sa tumataas na halaga ng pagkain sa mga kainan sa labas lamang ng subdibisyon na karaniwan nilang kinakainan. Nagnanais sila na magbukas ang isa sanang bago at mas mabuting kainan. Naging pinal ang aking desisyon na magtayo ng isang kainan matapos kumunsulta sa aking asawa nang araw ring yaon. At heto ako ngayon at nagpap plano ng pinakamabuting hakbang na dapat gawin.

IV. Ang Produkto

Nang araw na iyon, alam ko kung ano ang talagang kailangan ng mga tao sa aming subdibisyon. Talagang nakinig ako nang mabuti kung ano ang mga sinasabi ng mga nagmamaneho ng traysikel. Gusto kong malaman kung anong uri ng mga pagkain ang hinahanap nila. Gusto nila ng mga lutong bahay gaya ng tapsilog, menudo, adobo at mga gaya nito. Gusto nila na ang kanilang mga pagkain ay inihahain nang mabilis dahil lagi silang nagmamadali. At iyon ang mga bagay na nais kong ibigay sa kanila sa aking kainan—masarap na pagkain at mabilis na serbisyo.

V. Ang Lugar

Ang iba pang kinababahala ng mga nagmamaneho ng traysikel noon ay ang lokasyon ng mga kainan na kanilang kinakainan. Kinakailangan nilang tumawid pa sa kalsada bawat oras na gustuhin nilang kumain. May mga pagkakataon na gusto nilang magmiryenda ngunit sila ay nag-aalala na di kaagad makabalik sa oras sa terminal lalo na kapag mayroon nang mga naghihintay sa kanilang mga pasahero. Nais nila na magkaroon ng mas malapit na kainan.

Pagkatapos ay naisip ko ang lote na minana ng aking asawa sa kanyang lolo na malapit sa terminal. Ang piraso ng lupa na iyon ay nakatiwangwang na nang mga taon sa ngayon. Ito na siguro ang pinakamainam na oras upang magamit ito sa ngayon.

VI. Ang Halaga

Kaibigan ko ang karamihan ng mga nagtitinda sa palengke na malapit sa aming subdibisyon. Nakagawa na ako ng maraming negosyo sa kanila sa mga nakaraan kapag ako ay naghahanda para sa espesyal na okasyon sa aming subdibisyon. Dahil dito, binibigyan nila ako ng espesyal na diskuwento sa tuwing bumibili ako sa kanilang puwesto. Sa aking palagay, ito bukod pa sa hindi na kami magbabayad ng aking asawa sa renta ng lupa na aming gagamitin para sa negosyo ay makasisiguro na makakayanan ang halaga ng aming mga produkto.

VII. Ang Promosyon

Naisip ko na at ng aking asawa ang lahat ng dapat gawin. Mag-iimprenta siya ng mga *flyers* at gagawa ng mga *posters* upang ipatalastas ang pagbubukas ng aming kainan. At pagkatapos ay magkakaroon kami ng pagbubukas na salu-salo kasama ang malalapit na mga kaibigan at kamag-anak. Hahayaan namin silang tikman ang aming paninda. Sa ganitong paraan, magkakaroon kami ng libreng patalastas at siguro ay makakukuha ng maraming suki.

VIII. Asintadong Kita

Kami ay mag-aasam ng kita na nagkakahalaga ng isang libo, limang daan bawat araw na sapat na upang sakupin ang aming mga gastusin sa araw, kabilang na ang halaga na dapat naming maimpok upang mabayaran ang utang sa suweldo ng aking asawa at pati na rin ang kapital sa susunod na araw para sa unang buwan. Pagkatapos ng ilang mga buwan, matapos naming bayaran ang aming mga pagkakautang at makuha muli ang aming kapital na aming ginugol, maaari na kaming makapag-impok ng aming tubo o mas mabuti na magkaroon ng mga paghuhusay sa aming estabilisado na maaaring magtungo sa mas malaking tubo sa hinaharap.



Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Matapos kilalanin at isalarawan ang iba't ibang bahagi ng isang plano sa markado, handa ka na ngayon na gumawa ng sarili mong plano. Gamitin ang iyong mga natutuhan sa paggawa nito. Maaari kang gumamit ng hiwalay na piraso ng papel para sa gawaing ito.

Pagkatapos, ipakita ang iyong gawa sa iyong *Instructional Manager* para sa karagdagang puna. Gaano kahusay ang iyong ginawa?



Tandaan Natin

- ◆ Ang paggawa ng planong pang-markado ay nangangailangan ng apat na bagay sa iyong mungkahing negosyo. Ang apat na bagay sa negosyo na ito ay tumutukoy sa:
 1. produkto;
 2. lugar;
 3. halaga; at
 4. promosyon.
- ◆ Ang mga bahagi ng isang planong pang-markado ay kinabibilangan ng mga sumusunod:

1. panimula;	5. ang lugar;
2. layunin ng negosyo;	6. ang halaga;
3. pangangailangan at kagustuhan ng markado;	7. ang promosyon; at
4. ang produkto;	8. asintadong kita.

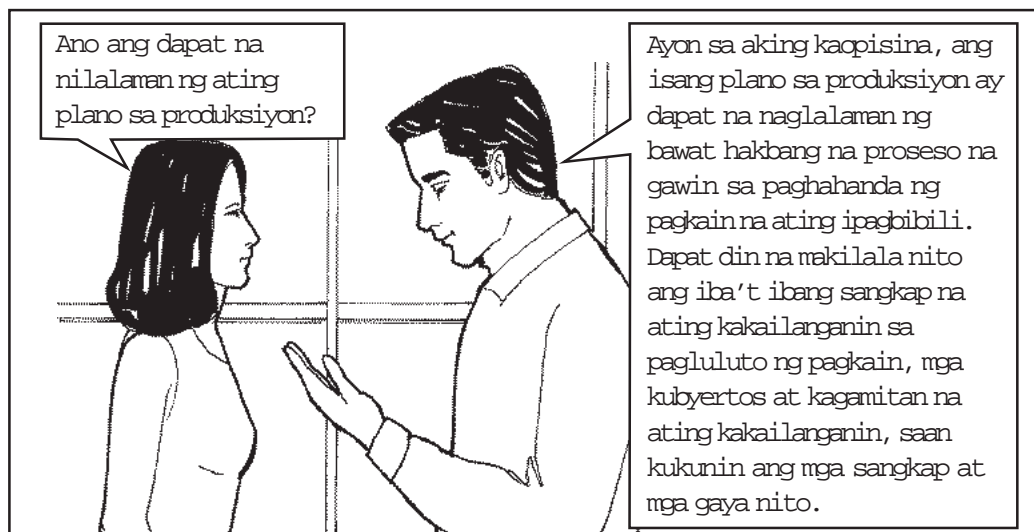
Paggawa ng Plano sa Produksyon

Matapos matutuhan kung paano gumawa ng planong pang markado, ang susunod na hakbang ay ang pag-alam kung paano gumawa ng plano sa produksyon. Ang aralin na ito ay magsasabi sa iyo kung ano ang isang plano sa produksyon, anu-ano ang mga bahagi nito at paano mo gagawin ang sariling plano sa produksyon.



Basahin Natin Ito

Gusto mo bang malaman kung ano ang nangyari sa negosyo ni Andrea at ng kanyang asawa? Hanapin sa pamamagitan ng pagbabasa sa *comic strip* sa ibaba.





Alamin Natin

Alam mo ba kung ano ang mga bahagi ng isang plano sa produksiyon? Patuloy basahin upang malaman.

1. **Ang produkto**

Ang bahaging ito ay dapat na magsalarawan ng mga produktong paghahandaan at ipagbibili mo. Sa kaso ni Andrea, ito ay ang pagkain na ipinagbibili niya sa kanyang karinderya.

2. **Ang proseso ng paggawa**

Ang bahaging ito ay dapat naglalaman ng mga sunud-sunod na hakbang sa proseso na nararapat mong sundin sa sama-samang paglalagay ng iyong mga natapos na produkto.

3. **Laki ng planta at produksiyon**

Ang bahaging ito ay dapat magsalarawan kung gaano kalaki ang magiging lugar ng iyong negosyo gayundin ang mga pagsusulong sa hinaharap na maaari mong gawin sa puwesto ng iyong negosyo sa lalong madaling panahon na ikaw ay magkaroon ng sapat na pera.

4. **Makinarya at kagamitan**

Ang bahaging ito ay dapat naglalaman ng mga impormasyon sa mga iba't ibang gamit, kubyertos, makina, mga kagamitan at mga gaya nito na iyong gagamitin sa paggawa ng iyong mga produkto.

5. **Lokasyon**

Ang bahaging ito ay dapat magsalarawan ng lokasyon ng iyong establisado—ang lapit nito sa mga nagbibigay sa iyo ng mga pangangailangan at gayundin ang pagdadaan para sa iyong mga suki.

6. **Pagkakaayos**

Ang bahaging ito ay dapat naglalaman ng *floor plan* ng iyong establisado base sa mga sunud-sunod na mga hakbang ng proseso sa paggawa na iyong susundin.

7. **Gusali at pasilidad**

Dapat na maging kabilang sa bahaging ito ang mga impormasyon tungkol sa gusaling iyong gagamitin para sa negosyo at gayundin ang halaga na iyong magagamit.

8. ***Raw materials* at mga kakailanganin**

Ang bahaging ito ay dapat magsalarawan ng bawat materyales na iyong gagamitin sa paggawa ng mga bagay na iyong ipagbibili. Dapat mo rin talakayin sa bahaging ito ang kanilang mga mapagkukunan gayundin ang kanilang halaga sa kasalukuyan at sa hinaharap.

9. **Kagamitan**

Ang bahaging ito ay dapat kabilang kung gaano kadami ang iyong itatalaga para sa lahat ng mga kagamitan na iyong kakailanganin sa paggawa ng mga aktuwal na produkto. Kabilang dito ang iyong konsumo sa kuryente, konsumo sa tubig, pangangailangan ng *LPG* at mga gaya nito.

10. **Pagtatapunan ng mga basura**

Ang bahaging ito ay dapat magsasabi kung paano mo tatanggalin ang iyong iba't ibang basura. Dapat na ipakita mo dito kung ikaw ay magpapaikot, gagamit o ipagbibili muli ang iyong iba't ibang mga basura.

11. **Pangangailangan sa paggawa**

Ang bahaging ito ay dapat makapagsabi sa iyong mga mambabasa kung ilang mga manggagawa magkakaroon ang iyong negosyo gayundin kung gaano ang matatanggap ng bawat isa sa kanila sa kasalukuyan at sa hinaharap.

12. **Halaga ng produksiyon**

Ang bahaging ito ay dapat makapagbigay ng mga detalye kung magkano ang halaga ng bawat iba't ibang mga produkto bago (*raw materials*) at matapos ang produksiyon (natapos na produkto).



Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Maghanda ng isang plano sa produksiyon para sa karinderya ni Andrea kasama ang lahat ng mga bahagi na binanggit sa araling ito. Maaaring gumamit ka ng hiwalay na piraso ng papel para dito.



Tandaan Natin

- ◆ Ang plano sa produksiyon ay dapat naglalaman ng mga sumusunod na impormasyon:
 1. ang produkto;
 2. ang proseso ng paggawa;
 3. laki ng planta at produksiyon;
 4. makinarya at kagamitan;
 5. lokasyon;
 6. pagkakaayos;
 7. gusali at pasilidad;
 8. *raw materials* at mga kakailanganin;
 9. kagamitan;
 10. pagtatapunan ng mga basura;
 11. pangangailangan sa paggawa; at
 12. halaga ng produksiyon.

Paghahanda ng Planong Pinansiyal

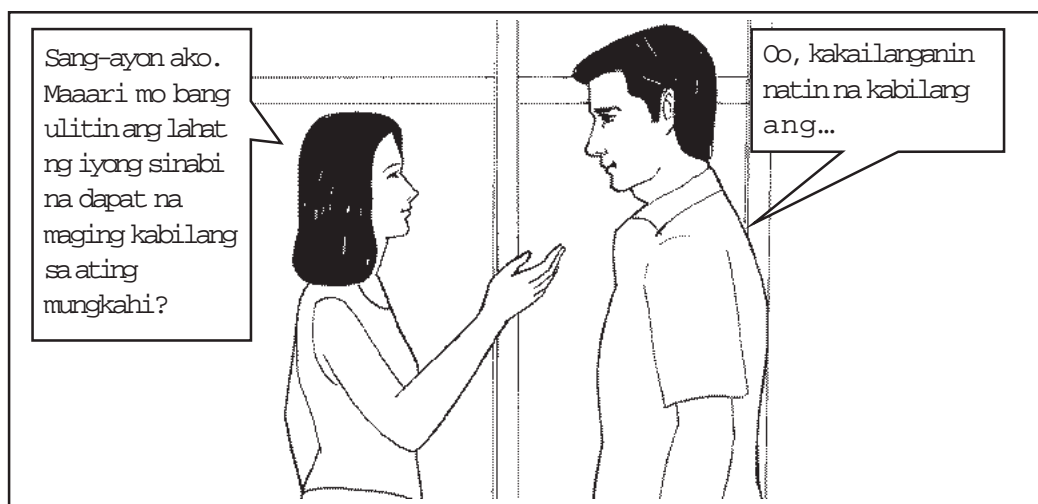
Sinasabi na ang buhay ng isang negosyo ay pera. Iyan ang pangunahing dahilan kung bakit ang huling hakbang na ito ay mahalaga sa paghahanda ng negosyo. Ang aralin na ito ay magsasabi sa iyo tungkol sa lahat ng huling hakbang na ito at marami pa.

Handa ka na bang matutuhan ngayon kung paano maghanda ng planong pinansiyal? Kung ikaw ay handa na, simulan na natin ang talakayan.



Basahin Natin Ito

Basahin ang sumusunod na *comic strip* at hanapin pa ang maraming mga bagong pangyayari sa negosyo ni Andrea at ng kanyang asawa.





Alamin Natin

Alam mo ba kung ano ang dapat na nilalaman ng isang planong pinansiyal? Patuloy na magbasa upang malaman.

Ang isang planong pinansiyal ay dapat naglalaman ng mga sumusunod:

1. Mga pangunahing palagay

Ang bahaging ito ay dapat makakilala ng mga presyo ng iba't ibang *raw materials*, kagamitan at iba pa na iyong gagagamitin sa pagpapatakbo ng negosyo. Ang pasahod sa iyong mga manggagawa, mga regulasyon ng pamahalaan o mga batas na maaaring makaapekto sa kumpanya at iba pa ay dapat na makabilang dito.

2. Kabuuang halaga ng proyekto

Ito ay tumutukoy sa kabuuang halaga ng pera na iyong kakailanganin sa pagsisimula ng iyong negosyo kabilang na ang lisensiya o *legal fees*, gastos sa upa, halaga ng kagamitan at marami pang iba. Ito ay sasalamon sa isang bagay na tinatawag na *income statement* na dapat na maging kabilang sa iyong plano.

3. Pinanggagalingan ng pagpipinanse sa proyekto

Ang bahaging ito ay magsasabi kung sino ang mga may-ari ng negosyo at kung saan nagmumula ang kapital para dito. Ang perang pag-uusapan mo rito ay maaaring manggaling sa ilang posibleng pagpipilian—maaari silang manggaling sa personal na naimpok ng mga may-ari o mula sa mga pautang. Ang mga pautang na ito ay maaari nang manggaling sa mga bangko, mga pampinansiyal na ahensiya, ang kumpanya kung saan nagtatrabaho ang may-ari at marami pang iba.

4. Paghahanda ng pinansiyal na ulat

Ang bahagi ng planong ito ang magpapakita ng iyong tantiya kung gaano ang iyong kikitain sa hinaharap. Dapat na maging pamilyar ka sa mga sumusunod na terminong pampinansiyal:

- a. **Kabuuang benta (*Gross sales*)**—tumutukoy sa kabuuang halaga ng mga bagay na iyong ipinagbili sa mga suki sa loob ng isang ibinigay na panahon kabilang na ang halaga na dapat bayaran sa iyo ng iyong mga suki.
- b. **Mga gastos (*Expenses*)**—tumutukoy sa halaga ng pera na iyong ginugugol bawat buwan upang patuloy na tumakbo ang iyong negosyo. Kabilang dito ang halaga na iyong binabayaran sa kuryente, tubig at mga gaya nito.

- c. Kabuuang kita (***Net income***)—tumutukoy sa halaga ng pera na aktuwal mong kinita. Iyan ay ang kabawasan sa lahat ng gastos mo mula sa iyong kabuuang benta.
- d. Kabuuang halaga ng pag-aari (***Total assets***)—tumutukoy sa kabuuang halaga ng lahat ng iyong pagmamay-ari at pera na may kaugnayan sa negosyong iyong itinayo.
- e. Halagang dapat bayaran (***Accounts receivable***)—tumutukoy sa halaga ng pera na dapat bayaran sa iyo ng iyong mga suki.
- f. Kabuuang halaga na dapat bayaran (***Total liabilities***)—tumutukoy sa halaga na dapat mong bayaran sa ibang tao. Iyan ay ang lahat ng iyong hiniram sa ibang tao kabilang na ang mga kagamitan at pera kung meron.
- g. ***Owner's equity***—tumutukoy sa halaga ng pera na iyong inilaan sa negosyo sa buong haba nito.

Tingnan ang sumusunod na *balance sheet* upang malaman kung para saan ang mga impormasyon na ito.

VAGABOND TRAVEL AGENCY, INC Balance Sheet December 31, 2000			
Assets		Liabilities & Stockholder's Equity	
Cash.....	₱ 40500	<i>Liabilities:</i>	
Notes receivable.....	50000	Notes payable.....	₱ 26000
Accounts receivable.....	62500	Accounts payable.....	36000
Supplies.....	2000	Income taxes payable.....	18000
Land.....	10000	Total liabilities.....	₱ 80000
Building.....	9000	<i>Stockholders' equity:</i>	
Office equipment.....	5000	Capital stock.....	₱ 225000
Total.....	<u>₱ 35000</u>	Retained earnings	45000
		Total.....	<u>₱ 350000</u>

Laging tatandaan na kapag nagbabalanse ng iyong mga kita at gastos, ang iyong kabuuang halaga ng pag-aari ay dapat na maging katumbas ng iyong kabuuang halaga na dapat bayaran idagdag pa ang *owner's equity* kaya nagkaroon ng tinatawag na *balance sheet*.

Ngayon ay tingnan ang *income statement* sa ibaba upang malaman kung gaano ang aktuwal mong kita sa taon.

GREENHILLS REAL ESTATE
Income Statement
For the Month Ended October 31, 2000

<i>Revenue:</i>		
<i>Sales commissions earned.....</i>		₱ 10640
<i>Expenses:</i>		
<i>Advertising expense.....</i>	₱ 630	
<i>Salaries expenses.....</i>	7100	
<i>Telephone expense.....</i>	144	
<i>Depreciation expense: building.....</i>	150	
<i>Depreciation expense: office equipment.....</i>	45	8069
<i>Net income.....</i>		<u>₱ 2571</u>

5. Pinansiyal na pagsusuri

Ang bahaging ito ng pinansiyal na plano ay dapat makapagsabi sa iyo kung ano ang inaasahan mo sa iyong negosyo sa hinaharap. Ito ay maaaring naglalaman ng mga tsart na maaaring matukoy ang paglago ng iyong negosyo para sa bawat taon ng kanyang pagkabuhay.



Magbalik-aral Tayo

Pagtugmain ang mga termino sa Hanay **A** sa kanilang pagsasalarawan sa Hanay **B** sa pamamagitan ng pagsusulat ng mga letra ng tamang sagot sa mga sumusunod na patlang.

A

1. Pangunahing palagay
2. Kabuuang halaga ng proyekto
3. Pinanggagalingan ng pagpipinanse
4. Paghahanda ng pinansiyal na ulat
5. Pinansiyal na pagsusuri

B

- a. Halaga na kakailanganin mo sa pagtatayo ng negosyo
- b. Ang pagtantiya kung gaano ang iyong kikitain mula sa iyong negosyo
- c. Ang kasalukuyang presyo ng mga bagay na kakailanganin mo para sa iyong negosyo
- d. Kung saan nanggagaling ang pera para sa iyong negosyo
- e. Ang iyong palagay kung ano ang mangyayari sa iyong negosyo sa hinaharap

Ihambing ang iyong mga sagot sa mga nasa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 33. Gaano kahusay ang iyong ginawa?



Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Maghanda ng isang pinansiyal na plano para sa negosyo ni Andrea sa pamamagitan ng pagsagot sa mga sumusunod na gabay na tanong. Pagkatapos ay maghanda ng mga sumusunod na pinansiyal na ulat para sa kanyang negosyo: (1) *balance sheet* at (2) *income statement* gamit ang ibinigay na mga pigura.

Pinansiyal na Plano para sa Karinderya ni Andrea

1. Anu-anong mga materyales, kagamitan at iba pa ang kinakailangang bayaran ni Andrea para sa kanyang negosyo? Ilista sila sa ibaba at tantiyahin kung magkano ang kanyang kakailanganin para sa bawat isa.

2. Paano at saan siya maaaring kumuha ng pera upang makapagsimula ng kanyang negosyo? Tantiyahin kung magkano ang kanyang kakailanganin base sa halaga na kinuwenta mo kanina kung siya ay mayroon ng P1,000,000 mula sa kanyang naimpok.

3. Maghanda ng kanyang pinansiyal na ulat (*balance sheet* at *income statement*) gamit ang mga halaga na nakuha mo.
 - a. *Balance sheet*
 - b. *Income statement*
4. Suriin ang kanyang mga kita at gastos batay sa iyong nakaraang kuwenta at pagtatantiya. Maaari kang gumawa ng mga tsart para dito.

Ibigay sa iyong *Instructional Manager* ang iyong gawa upang tsekan. Tanungin siya ukol sa ilang mga puna.



Tandaan Natin

- ◆ Ang pinansiyal na plano ay dapat naglalaman ng mga sumusunod na impormasyon:
 1. pangunahing palagay;
 2. halaga ng kabuuang proyekto;
 3. pinanggagalingan ng pagpipinanse sa proyekto
 4. paghahanda ng pinansiyal na ulat; at
 5. pinansiyal na pagsusuri.

Ito na ang katapusan ng modyul! Maligayang bati sa pagtatapos nito. Nagustuhan mo ba ito? Mayroon ka bang natutuhan na mahahalagang bagay mula dito? Ang buod ng mga pangunahing puntos ay ibinigay sa ibaba upang matulungan kang matandaan silang mabuti.



Ibuod Natin

Ang modyul na ito ay nagsasabi sa atin na:

- ◆ Sa pagtatayo ng negosyo, ang kaalaman sa kanyang kalakasan, kahinaan, oportunidad at banta na kaakibat nito ay siguradong makatutulong sa iyo upang mapagpasiyahan kung ito ay magtatagumpay o mabibigo.
- ◆ Kabilang sa mga bagay na dapat isaalang-alang ng isang tao bago magpatayo ng isang negosyo ay ang:
 1. makukuhang mga *raw materials*;
 2. kuryente at gaas;
 3. transportasyon;
 4. paggawa;
 5. pagmamarkado; at
 6. lokasyon.
- ◆ Ang paggawa ng plano sa markado ay nangangailangan ng iyong kaalaman ng mga apat na bagay sa iyong iminumungkahing negosyo. Ang apat na bagay sa negosyo na ito ay:
 1. produkto;
 2. lugar;
 3. halaga; at
 4. promosyon.
- ◆ Ang mga bahagi ng isang plano ng pagmamarkado ay ang sumusunod:
 1. panimula;
 2. layunin ng negosyo;
 3. pangangailangan at kagustuhan ng markado;
 4. ang produkto;
 5. ang lugar;
 6. ang halaga;
 7. ang promosyon; at
 8. asintadong kita.

- ◆ Ang plano sa produksiyon ay dapat naglalaman ng mga sumusunod na impormasyon:
 1. ang produkto;
 2. ang proseso ng paggawa;
 3. laki ng planta at produksiyon;
 4. makinarya at kagamitan;
 5. lokasyon;
 6. pagkakaayos;
 7. gusali at pasilidad;
 8. *raw materials* at mga kakailanganin;
 9. kagamitan;
 10. pagtatapunan ng mga basura;
 11. pangangailangan sa paggawa; at
 12. halaga ng produksiyon.

- ◆ Ang pinansiyal na plano ay dapat naglalaman ng mga sumusunod na impormasyon:
 1. pangunahing palagay;
 2. halaga ng kabuuang proyekto;
 3. pinanggagalingan ng pagpipinanse sa proyekto
 4. paghahanda ng pinansiyal na ulat; at
 5. pinansiyal na pagsusuri.



Anu-ano ang mga Natutuhan Mo?

Mag-isip ng negosyo na gusto mong itayo sa hinaharap. Sumunod ay maghanda ng isang kumpletong *feasibility study* para dito. Maaari kang gumamit na hiwalay na pilas ng papel para dito.

Pagkatapos ay ipakita ang iyong gawa sa iyong *Instructional Manager* para sa karagdagang puna. Gaano kahusay ang iyong ginawa?



Batayan sa Pagawawasto

A. Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan (*pahina 2*)

1. Ang *feasibility study* ay isang mungkahi na naglalaman ng lahat ng kinakailangang impormasyon na kinakailangan ng isang tao sa pagsisimula ng isang negosyo.
2. Ang plano ng pagmamarkado ay iyong bahagi ng *feasibility study* na nagsasabi kung ano ang iyong mga layunin, bakit kailangan ng markado ang iyong mga produkto o serbisyo, impormasyon tungkol sa produkto o serbisyo na iyong ipagbibili, ang lugar kung saan mo ipagbibili ang iyong produkto o serbisyo, magkano ang halaga ng iyong produkto o serbisyo para sa iyong mga suki, paano mo pinaplano ang produksiyon ng iyong negosyo at kung ano ang iyong asintadong kita.
3. Ang plano sa produksiyon ay iyong bahagi na nagsasabi ng tungkol sa isang produkto o serbisyo, paano mo gagawin ang ganitong produkto o serbisyo, gaano kalaki ang dapat na maging lugar ng iyong negosyo, anong mga makinarya at kagamitan ang iyong kakailanganin, saan mo binabalak magtayo ng iyong negosyo, ang pagsasaayos ng puwesto ng negosyo at marami pang iba.
4. Ang planong pinansiyal ay iyong bahagi na nagsasabi tungkol sa pinansiyal na aspeto ng iyong negosyo. Kabilang dito ang halaga na iyong gugugulin at ang mga tubo na iyong makukuha habang pinatatakbo ang iyong negosyo.

B. Aralin 1

Pag-isipan Natin Ito (pahina 3)

1. Kalakasan—mga malalakas na katangian o mga likas na kapakinabangan
2. Kahinaan—mga mahihinang katangian o mga likas na di kapakinabangan
3. Oportunidad—mga magagandang pagkakataon upang isulong o ipalago
4. Banta—mga bagay na maaaring makaapekto sa iyong iminungkahing negosyo

Magbalik-aral Tayo (pahina 8)

1. Siya ay nag-aalala kung saan sila magtatayo ng kanilang negosyo, sino ang kanilang mga potensiyal na mga suki at iba pa.
2. Siya ay nag-aalala kung saan nila kukunin ang ibang pera na kakailanganin upang maitayo ang negosyo.
3. Maaari silang makakuha ng pautang mula sa bangko o mula sa kumpanya na kung saan namamasukan ang asawa ni Andrea.

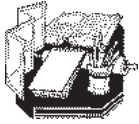
Magbalik-aral Tayo (pahina 12)

1. **(d)**
2. **(a)**
3. **(e)**
4. **(b)**
5. **(f)**
6. **(c)**

C. Aralin 4

Magbalik-aral Tayo (pahina 28)

1. **(c)**
2. **(a)**
3. **(d)**
4. **(b)**
5. **(e)**



Mga Sanggunian

- Amber, Scoot W.(2000). *Justify Your Project With a Feasibility Study*.
<http://www-106.ibm.com/developerworks/library/tip-justify/>. June 6,
2001, date accessed.
- BizMove.com. (2001). *Business Plan Guidelines*. [http://
www.bizmove.com/topics/business-plan.htm](http://www.bizmove.com/topics/business-plan.htm). June 7, 2001, date
accessed.
- Comer, Jerry C. *Guest Column:Elements of a Strategic Market Plan*. [http://
bcn.boulder.co.us/business/BCBR/1995/may/market2.htm](http://bcn.boulder.co.us/business/BCBR/1995/may/market2.htm). June 6,
2001, date accessed.
- Morningstar Investing Classroom, *Course 106: a Tour Through the Income
Statement*. [http://news.morningstar.com/classroom/article/
0,3163,29691,00.html](http://news.morningstar.com/classroom/article/0,3163,29691,00.html). June 8, 2001, date accessed.