

Filipino sa Piling Larang Teknikal-Bokasyunal



**Filipino sa Piling Larang- Teknikal-Bokasyunal
Alternative Delivery Mode
Ikalawang Markahan – Ikalawang Linggo: Hakbang sa Pagsulat ng Feasibility Study
Unang Edisyon, 2020**

Isinasaad sa Batas Republika 8293, Seksiyon 176 na: Hindi maaaring magkaroon ng karapatang-sipi sa anomang akda ang Pamahalaan ng Pilipinas. Gayonpaman, kailangan muna ang pahintulot ng ahensiya o tanggapan ng pamahalaan na naghanda ng akda kung ito ay pagkakakitaan. Kabilang sa mga maaaring gawin ng nasabing ahensiya o tanggapan ay ang pagtakda ng kaukulang bayad.

Ang mga akda (kuwento, seleksiyon, tula, awit, larawan, ngalan ng produkto o brand name, tatak o trademark, palabas sa telebisyon, pelikula, atbp.) na ginamit sa modyul na ito ay nagtataglay ng karapatang-ari ng mga iyon. Pinagsumikapang matunton ang mga ito upang makuha ang pahintulot sa paggamit ng materyales. Hindi inaangkin ng mga tagapaglathala at mga may-akda ang karapatang-aring iyon. Ang anomang gamit maliban sa modyul na ito ay kinakailangan ng pahintulot mula sa mga orihinal na may-akda ng mga ito.

Walang anomang parte ng materyales na ito ang maaaring kopyahin o ilimbag sa anomang paraan nang walang pahintulot sa Kagawaran.

Inilathala ng Kagawaran ng Edukasyon
Kalihim: Leonor Magtolis Briones
Pangalawang Kalihim: Diosdado M. San Antonio

| Bumuo sa Pagsusulat ng Modyul | |
|---|---|
| Filipino sa Piling Larang: Teknikal Bokasyunal | |
| Manunulat: | Jeane Cristine G. Villanueva |
| Editor: | Tommy R. Rico |
| Tagasuri: | Sheila C. Molina, Allan G. Salom, Amaflor C. Alde |
| Tagaguhit: | Ferdinand B. Jara |
| Tagalapat: | Jovanni L. Cornelia |
| Tagapamahala: | Wilfredo E. Cabral, PhD Jennifer F. Vivas, PhD Dennis M. Mendoza Jocelyn M. Alinab, PhD Tommy S. Rico |

**Inilimbag sa Pilipinas ng SDO Caloocan
Department of Education – National Capital Region (DepEd NCR)**

Office Address: Misamis St., Bgao Bantay, Quezon City, Philippines
Telefax: (632) 8929-0153
E-mail Address: depednkr@deped.gov.ph

Filipino sa Piling Larang-Teknikal Bokasyunal

**Ikalawang Markahan – Ikalawang
Linggo
Hakbang sa Pagsulat ng Feasibility
Study**

Ang kagamitang pampagtuturo na ito ay kolaboratibong binuo at sinuri ng mga lupon ng mga edukador sa pampublikong paaralan. Hinihikayat na ang mga guro mag-aaral, at mga magulang na magbigay ng puna at rekomendasyon sa Kagawaran ng Edukasyon sa action@deped.gov.ph.

Lubos po naming pahahalagahan ang inyong puna at rekomendasyon.

Paunang Salita

Para sa tagapagdaloy:

Malugod na pagtanggap sa asignaturang Filipino sa Piling Larang: Teknikal-Bokasyunal- SHS ng Alternative Delivery Mode (ADM) Modyul para sa araling Hakbang sa Pagsulat ng *Feasibility Study*.

Ang modyul na ito ay pinagtulungang dinisenyo, nilinang at sinuri ng mga edukador mula sa pambuliko at pampridadong institusyon upang gabayan ka, ang gurong tagapagdaloy upang matulungang makamit ng mag-aaral ang pamantayang itinakda ng Kurikulum ng K to12 habang kanilang pinanagumpayan ang pansarili, panlipunan at pang-ekonomikong hamon sa pag-aaral.

Ang tulong-aral na ito ay umaasang makauugnay ang mag-aaral sa mapatnubay at malayang pagkatuto na mga gawain ayon sa kanilang kakayahan, bilis at oras. Naglalayon din itong matulungan ang mag-aaral upang makamit ang mga kasanayang pan-21 siglo habang isinasaalang-alang ang kanilang mga pangangailangan at kalagayan.

Bilang karagdagan sa materyal ng pangunahing teksto, makikita ninyo ang kahong ito sa pinakakatawan ng modyul:



Mga Tala para sa Guro

Ito'y naglalaman ng mga paalala, panulong o estratehiyang magagamit sa paggabay sa mag-aaral.

Bilang tagapagdaloy, inaasahang bibigyan mo ng paunang kaalaman ang mag-aaral kung paano gamitin ang modyul na ito. Kinakailangan ding subaybayan at itala ang pag-unlad nila habang hinahayaan silang pamahalaan ang kanilang sariling pagkatuto. Bukod dito, inaasahan mula sa iyo na higit pang hikayatin at gabayan ang mag-aaral habang isinasagawa ang mga gawaing nakapaloob sa modyul.

Para sa mag-aaral:

Malugod na pagtanggap sa Filipino sa Piling Larang: Teknikal- Bokasyunal-SHS ng Alternative Delivery Mode (ADM) Modyul ukol sa Hakbang sa Pagsulat ng Feasibility Study.

Ang kamay ay madalas gamiting simbolo ng kakayahan, aksyon at layunin. Sa pamamagitan ng ating mga kamay tayo ay maaaring matuto, lumikha, at magsakatuparan ng gawain. Ang kamay sa tulong-aral na ito ay sumisimbolo na ikaw, bilang isang mag-aaral, ay may angking kakayahang matutuhan ang mga kaugnay na kompetensi at kasanayan. Ang iyong pang-akademikong tagumpay ay nakasalalay sa iyong sarili o sa iyong mga kamay.

Ang modyul na ito ay ginawa bilang tugon sa iyong pangangailangan. Layunin nitong matulungan ka sa iyong pag-aaral habang wala ka sa loob ng silid-aralan. Hangad din nitong madulutan ka ng mga makabuluhang oportunidad sa pagkatuto.

Ang modyul na ito ay may mga bahagi at icon na dapat mong maunawaan.



Alamin

Sa bahaging ito, malalaman mo ang mga dapat mong matutuhan sa modyul.



Subukin

Sa pagsusulit na ito, makikita natin kung ano na ang kaalaman mo sa aralin ng modyul. Kung nakuha mo ang lahat ng tamang sagot (100%), maaari mong laktawan ang bahaging ito ng modyul.



Balikan

Ito ay maikling pagsasanay o balik-aral upang matulungan kang maiugnay ang kasalukuyang aralin sa naunang leksyon.



Tuklasin

Sa bahaging ito, ang bagong aralin ay ipakikilala sa iyo sa maraming paraan tulad ng isang kuwento, awitin, tula, pambukas na suliranin, gawain o isang sitwasyon.



Suriin

Sa seksyong ito, bibigyan ka ng maikling pagtalakay sa aralin. Layunin nitong matulungan kang maunawaan ang bagong konsepto at mga kasanayan.



Pagyamanin

Binubuo ito ng mga gawaing para sa malayang pagsasanay upang mapagtibay ang iyong pang-unawa at mga kasanayan sa paksa. Maaari mong iwasto ang mga sagot mo sa pagsasanay gamit ang susi sa pagwawasto sa huling bahagi ng modyul.



Isaisip

Naglalaman ito ng mga katanungan o pupunan ang patlang ng pangungusap o talata upang maproseso kung anong natutuhan mo mula sa aralin.



Isagawa

Ito ay naglalaman ng gawaing makatutulong sa iyo upang maisalin ang bagong kaalaman o kasanayan sa tunay na sitwasyon o realidad ng buhay.



Tayahin

Ito ay gawain na naglalayong matasa o masukat ang antas ng pagkatuto sa pagkamit ng natutuhang kompetensi.



Karagdagang Gawain

Sa bahaging ito, may ibibigay sa iyong panibagong gawain upang pagyamanin ang iyong kaalaman o kasanayan sa natutuhang aralin.



Susi sa Pagwawasto

Naglalaman ito ng mga tamang sagot sa lahat ng mga gawain sa modyul.

Sa katapusan ng modyul na ito, makikita mo rin ang:

Sanggunian

Ito ang talaan ng lahat ng pinagkuhanan sa paglikha o paglinang ng modyul na ito.

Ang sumusunod ay mahahalagang paalala sa paggamit ng modyul na ito:

1. Gamitin ang modyul nang may pag-iingat. Huwag lalagyan ng anumang marka o sulat ang anumang bahagi ng modyul. Gumamit ng hiwalay na papel sa pagsagot sa mga pagsasanay.
2. Huwag kalimutang sagutin ang *Subukin* bago lumipat sa iba pang gawaing napapaloob sa modyul.
3. Basahing mabuti ang mga panuto bago gawin ang bawat pagsasanay.
4. Obserbahan ang katapatan at integridad sa pagsasagawa ng mga gawain at sa pagwawasto ng mga kasagutan.
5. Tapusin ang kasalukuyang gawain bago pumunta sa iba pang pagsasanay.
6. Pakibalik ang modyul na ito sa iyong guro o tagapagdaloy kung tapos nang sagutin lahat ng pagsasanay.

Kung sakaling ikaw ay mahirapang sagutin ang mga gawain sa modyul na ito, huwag mag-aalinlangang konsultahin ang inyong guro o tagapagdaloy. Maaari ka rin humingi ng tulong sa iyong mga magulang, sa nakatatanda mong kapatid o sino man sa iyong mga kasama sa bahay na mas nakatatanda sa iyo. Laging itanim sa iyong isipang hindi ka nag-iisa.

Umaasa kami, sa pamamagitan ng modyul na ito, makararanas ka ng makahulugang pagkatuto at makakakuha ka ng malalim na pang-unawa sa kaugnay na mga kompetensi. Kaya mo ito!



Alamin

Ang modyul na ito ay dinisenyo at sinulat upang magsilbing gabay ng mag-aaral sa pagkatuto. Makakatulong ito upang mabatid ang mga hakbangin na dapat malaman sa pagsulat ng *feasibility study*. Ang saklaw ng modyul na ito ay angkop sa iba't ibang pamamaraang pampagkatuto. Ang mga aralin ay nilapatan ng angkop na talasalitaan na magagamit sa pag-unawa sa nilalaman ng bawat teksto. Ang mga aralin ay nakadisenyo batay sa sistematikong balangkas ng kurso.

Ang modyul ay may isang aralin:

- Aralin 2- Hakbang sa Pagsulat ng *Feasibility Study*

Pagkatapos ng modyul, inaasahan ang bawat mag-aaral na:

Naipaliliwanag sa paraang sistematiko at malinaw ang piniling anyo sa pamamagitan ng paggamit ng angkop na termino **(CS_FTV11/12PS-0j-i-93)**

1. Nasusuri kung ano ang angkop na negosyo batay sa pangangailangan ng tao o konsyumer sa isang lokasyon;
2. Natitiyak ang seguridad at maaaring maging banta sa pipiliing lokasyon; at
3. Naisasagawa ang mga hakbangin at paghahanda sa pagbuo ng plano sa pagpili ng negosyo



Subukin

Basahin at unawaing mabuti ang bawat tanong. Piliin at isulat sa patlang ang letra ng tamang sagot.

_____ 1. Sa pagtatayo ng negosyo nangangailangan ito ng sapat paghahanda laban sa mga banta at balakid. At para maisasakatuparan ang plano sa pagnenegosyo malaki ang maitutulong ng _____.

- A. pagsusuri ng sistema
- B. pagtukoy ng proyekto
- C. pagtukoy ng programa
- D. pagsusuring *feasibility*

_____ 2. Ang pagdedesisyon ukol sa papasuking negosyo ay natutukoy _____.

- A. matapos isagawa ang *feasibility study*
- B. habang isinasagawa ang *feasibility study*
- C. matapos makausap ang mga *supplier* ng produkto
- D. isang araw bago ilunsad ang proyekto sa pagnenegosyo

_____ 3. Ang pagsusuring *feasibility* ay isinasagawa ng _____.

- A. mga kapitalistang mamumuhunan sa itatayong negosyo.
- B. may-ari ng uupahang puwesto para sa itatayong negosyo.
- C. may-ari ng negosyo para matiyak ang paghahanda sa mga balakid.
- D. *system analyst* na kinonsulta ng may-ari ng magtatayo ng negosyo

_____ 4. Ang pangunahing layunin ng *feasibility study* ay _____.

- A. tumulong sa pamamahala ng itatayong negosyo
- B. masuri kung kakayaning tugunan ang mga kinakailangan sa pagnenegosyo
- C. masuri kung kakayaning tugunan ang mga kakailanganin sa pagnenegosyo
- D. tumulong sa paghahanap ng mga *potential investors* na handang maglaan ng bahagi ng kaniyang salapi para sa negosyo

_____ 5. Ang *feasibility study* ay naglalaman ng mga mahahalagang impormasyon maliban sa _____.

- A. pangalan at logo ng itatayong negosyo
- B. daloy at proseso ng pagsusuri at pag-aaral
- C. estratehiya ng mga makakalaban sa negosyo
- D. alternatibong plano sa napipintong balakid na kahaharapin

_____6. Mahalagang matukoy ang pangkat na magpapatakbo ng negosyo. At sa hanay ng _____ makikilala ang mga gaganap sa tungkuling ito.

- A. mapagkukunan (*Resources*)
- B. rekomendasyon (*Recommendations*)
- C. mamamahala (*Management and Teams*)
- D. pagtutuos at paglalaan ng pondo- (*Costs and Funding*)

_____7. Isa sa pinakamahalagang dapat bigyang pansin sa pagnenegosyo ay ang mapagkukunan o *supplier* ng produkto, kagamitan, tulong teknikal at ahensya na maaaring kumuha ng empleyado na kakailanganin sa negosyo. Ang pangkat ng _____ ang gumaganap sa mga tungkuling nabanggit.

- A. mga mapagkukunan (*Resources*)
- B. mamamahala (*Management and Teams*)
- C. mga rekomendasyon (*Recommendations*)
- D. pagtutuos at paglalaan ng pondo (*Costs and Funding*)

_____8. Sa bahaging ito ng *feasibility study* itatala ang mga karagdagang suhestiyon at _____ na makatutulong sa pagdedesiyon ng may-ari ng negosyo bago niya ito pormal na simulan.

- A. mga mapagkukunan (*Resources*)
- B. rekomendasyon (*Recommendations*)
- C. mamamahala (*Management and Teams*)
- D. pagtutuos at paglalaan ng pondo (*Costs and Funding*)

_____9. Isa sa mga mahahalagang bagay na dapat nilalaman ng *feasibility study* ay ang kikitain ng produkto o serbisyo sa bawat araw. Isinasagawa ang tamang _____ sa bawat araw, linggo, buwan para tustusan ang pasweldo, upa, puhunan, kuryente, tubig, *internet connection* at aktwal na kita ng may-ari.

- A. mapagkukunan (*Resources*)
- B. rekomendasyon (*Recommendations*)
- C. paglalapat ng *apendice*- (*Appendices*)
- D. pagsusuri ng kikitain (*Estimated Profit*)

_____10. Nakapaloob ang ilan sa mga mahahalagang dokumento na maaaring isaalang-alang sa pagnenegosyo sa talaan ng _____. Dito makikita ang kontrata sa *supplier*, lugar ng pagtatayuan, talaan ng mga *permit* at *forms* sa ahensya ng barangay, lokal, at pambansang pamahalaan (kung kailangan lang).

- A. *apendice* (*Appendices*)
- B. mga mapagkukunan (*Resources*)
- C. pagsusuri ng kikitain (*Estimated Profit*)
- D. mga rekomendasyon (*Recommendations*)

_____11. Sa pagsasagawa ng pag-aaral o *feasibility study* ukol sa isang negosyong nais itatag, kinakailangan na masuri ang mga alternatibong solusyon upang _____.

- A. matukoy kung ito ay epektibo o hindi epektibo
- B. maraming mapagpilian ang nagmamay-ari ng negosyo
- C. makita kung ito ay nararapat isagawa o hindi dapat isagawa
- D. maikumpara sa isa't isa ang mga alternatibong solusyon at mapili ang pinakaepektibong solusyon

_____12. Kinakailangang magkaroon muna ng *feasibility study* bago simulan ang pagnenegosyo upang _____.

- A. matiyak na may sapat na bilang ng manggagawa sa negosyong itatayo
- B. makapagbigay ito ng kinakailangang impormasyon patungkol sa pananalapi
- C. makakuha ng tiyak na impormasyon kung magiging matagumpay ang negosyo o hindi
- D. malaman ang mga impormasyon ukol sa mga magiging kakumpetensya (*competitors*) sa negosyo

_____13. Sa pagsasagawa ng *feasibility study* hindi nawawala ang bahagi na pagtutuos at paglalaan ng pondo, ito ay kailangan para _____.

- A. makahanap ng magiging kasosyo sa pagnenegosyo
- B. matukoy ang halaga na dapat kitain mula sa proyekto
- C. matukoy ang halagang dapat ilaan ng may-ari upang maisakatuparan ito
- D. matiyak na mababayaran ang lahat ng nagsagawa ng pag-aaral at pananaliksik

_____14. Ang pagsasagawa ng *feasibility study* ay masasabing hindi naging matagumpay kapag hindi nito _____.

- A. naabot ang mga kinakailangan sa pagtatatag ng negosyo
- B. nakakuha ng mga *permit* na kailangan sa pagnenegosyo
- C. hindi nakakuha ng mga tauhan sa itatayong negosyo
- D. nakahanap ng mga posibleng *supplier* ng produkto

_____15. Matapos isagawa ang pag-aaral o *feasibility study* ang sumusunod ay dapat isagawa ng *analyst* maliban sa _____.

- A. magbigay ng detalyadong ulat sa pag-aaral na isinagawa
- B. magkaroon ng malikhaing presentasyon ukol sa naisagawang pag-aaral
- C. maglatag ng mga alternatibong pamamaraan upang maisakatuparan ang pagnenegosyo
- D. humingi ng karagdagang pondo para sa mga alternatibong solusyon ukol na problemang natukoy sa pag-aaral

Hakbang sa Pagsulat ng *Feasibility Study*

Ang pag-aaral sa pagsulat ng *feasibility study* ay isa mga kasanayan na dapat matutuhan ng mga mag-aaral sa loob ng akademya. Ito ang isa sa mga paghahanda na magagamit ng mag-aaral sa teknikal-bokasyunal kung ninanais niyang magtayo ng negosyo matapos ang kaniyang pag-aaral sa *senior high school*. Sa kasalukuyang panahon o kahit noon pa man walang negosyo ang hindi nagsimula sa prosesong ito. Bawat negosyante ay nagkakaroon ng simpleng pananaliksik kung saan maaaring itayo ang kaniyang negosyo at anong produkto o serbisyo ang angkop sa isang lugar. Ilan lamang ito sa mga bahagi ng *feasibility study*.

At ngayon, alam kong nais mong maging matagumpay ang iyong negosyo sa hinaharap at hindi masayang ang perang ilalaan mo para dito. Tara! Simulan mo na ang masusi mong pag-aralan ang bawat bahagi ng *feasibility study*.



Balikan

Tukuyin ang angkop na salita na tinutukoy sa bawat bilang. Piliin sa kahon at isulat ang tamang sagot sa patlang.

| | | |
|-----------|-----------|-------|
| benepisyo | katangian | gamit |
| estilo | presyo | |




- _____ 1. Tinutukoy ang halaga ng produkto sa pamilihan.
- _____ 2. Inilalahad ng produkto ang mga sangkap at nilalaman nito.
- _____ 3. Tinutukoy ng produktong ito ang kapakinabangan ng mga mamimili.
- _____ 4. Nakatala sa bahaging ito kung para saan at para kanino angkop ang produktong makikita sa pamilihan.
- _____ 5. Paraan ng paglalahad ng mensahe ukol sa mga produktong makikita

sa pamilihan. Layunin ng mensahe na makahikayat ng mamimili dahil madaling tandaan ang mga linya ng na inihanda para sa produkto.



Tuklasin

Mag-isip ng produkto o serbisyo na sa tingin mo ay mabenta o maaaring ibenta sa mga lugar na nakatala sa ibaba. Isulat din kung bakit iyon ang napili mong produkto o serbisyo.

| Mga Lugar | Produkto o Serbisyo |
|---|---|
|  <p>Sa Loob ng Mall https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Inside_view_of_City_Mall.jpg</p> | <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
|  <p>Simbahan ng Quiapo https://commons.wikimedia.org/wiki/File:The_Timeless_Quiapo_Church.jpg</p> | <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
|  <p>Pamilihanang Bayan https://www.flickr.com/photos/volvob12b/16830189588</p> | <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |



Pamublikong Paaralan

https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Global_Handwashing_Day_Celebration_at_Lupok_Central_Elementary_School,_Guiuan_Eastern_Samar_Philippines_Png



Parke ng Komunidad

https://commons.wikimedia.org/wiki/File:9862Caloocan_City_Barangays_Landmarks_13.jpg



Suriin

Kahulugan ng *Feasibility Study*

Ano ang *feasibility study*?

Ang *feasibility study* ay isang pamamahala ng pananaliksik na ginagamit upang masuri kung ang negosyong may produkto or serbisyo ay maaaring bang isagawa bago ito paglaanan ng pondo o kapital. Kalimitan naghahanap ang mga negosyanteng kapitalista ng mga tagasuri sa lugar na pagtatayuan ng kanilang negosyo. Inaalam ng mananaliksik ang kalakasan, kahinaan at uri ng negosyong aangkop batay sa pangangailangan ng mga taong naninirahan sa lugar na napili. Tinitiyak ng mananaliksik o *analyst* na lahat ng detalyeng makakalap at mailalapat sa *feasibility* ay may sapat at tamang datos.

Kahalagahan ng Feasibility Study?

Sa pagtatayo ng isang negosyo mahalagang malaman kung anong uri ng negosyo (produkto o serbisyo) ang naaangkop sa lugar na napili. Bago buksan ang mungkahing negosyo mahalagang malaman ng may-ari ang siyentipikong proseso na dapat isagawa upang maging matagumpay sa hinaharap. Sa pagsasagawa ng *feasibility study* kinakailangan na ang may-ari o mga mamumuhunan ay kumuha ng *system analyst* o mananaliksik na susuri sa magiging kalagayan ng itatayong negosyo.

Sa araling ito, malalaman mo ang mga hakbang at pamamaraan sa pagsulat ng *feasibility study*.

Bahagi ng Feasibility Study

- **Deskripsyon ng Negosyo** (*business or project description*)– sa bahaging ito tutukuyin ang ninanais o mga mungkahi na pangalan para sa negosyong itatayo kabilang ang mga taong magtatatag nito at ang inaasahang kalalabasan ng negosyong itatatag. Makikita rin dito ang mga impormasyon na nakalap ukol sa pag-aaral ng negosyong papasukin.
- **Deskripsyon ng Produkto o Serbisyo** (*product or service description*)– dito inilalarawan ang produkto o serbisyong nakapaloob sa negosyong itatayo. Maaaring ito ay pagkain, mga damit, *gadgets*, at iba pa. Ito ay batay sa mga nakalap na datos mula sa isinagawang pananaliksik.
- **Layunin** (*Goals and Purpose*)– sa pagsulat ng *feasibility study* mahalagang maitala ang mga panandalian at pangmatagalan na layunin at ano-ano ang proseso upang makamit ang mga layuning naitala. Bigyang-diin ang kahalagahan ng mga layuning ito at kung sino ang mga makikinabang. Kabilang din sa bahaging ito ang panahon na sisimulan ang pagtatayo ng negosyo hanggang sa ito ay matapos at maaari ng buksan sa publiko.
- **Pagtutuos at Paglalaan ng Pondo** (*Costs and Funding*) – Itala ang mga magagastos sa pagtatayo ng negosyo. Alamin ang kakailanganing puhunan sa mga produkto kabilang na ang halaga ng mailalaan sa isasagawang pananaliksik o *feasibility study*.
- **Pagsusuri ng Lugar** (*Market Analysis*) – sa bahaging ito, aalamin ang lugar na nais maging lokasyon ng produkto at negosyong itatayo. Aaralin ng mananaliksik kung magiging malakas o mahina ang kikitain ng negosyo sa pipiliing lokasyon. Titiyakin ng pag-aaral na ito na ligtas ang seguridad ng produkto at mga tauhan ng isang negosyo. Kinakailangang maitala ng detalyado ang mga posibleng banta, hadlang, at solusyon (kung kakayanin) para sa napiling lugar.

- **Mga Mapagkukunan** (*Resources*) – kilalanin ang mga mapagkukunan o *supplier* ng produkto, kagamitan, tulong teknikal. Gayundin ang ahensya na maaaring magpadala ng mga empleyado na kakailanganin sa negosyo.
- **Mamamahala** (*Management and Teams*) – itatala ang mga maaaring mamahala o kung kinakailangan bang kumuha ng karagdagang tao sa pagpapatakbo nito. Isa-isahin ang mga gawain na nangangailangan ng taong gaganap at susubaybay sa negosyo.
- **Pagsusuri ng Kikitain** (*Estimated Profit*) - ilalahad dito ang kikitain ng produkto o serbisyo sa bawat araw. Pag-aaralan kung sasapat ba ang kita sa bawat araw, linggo, buwan para tustusan ang pasuweldo, upa, puhunan, kuryente, tubig, *internet connection*, at aktwal na kita ng may-ari.
- **Estratehiya sa Pagbebenta** (*Marketing Strategy*)- ilalagay sa bahaging ito ang mga mungkahing pamamaraan na dapat tahakin upang makapanghikayat ng mga tatangkilik ng produkto o serbisyo. Isinasaalang-alang sa bahaging ito ang kakayahan ng mamimili at nakaugalian sa pagtangkilik ng produkto o negosyo. At maaari rin maglunsad ng makabagong pamamaraan ng hindi pa natutuklasan ng mamimili at tiyak na makakapukaw ng kanilang interes.
- **Daloy ng Proseso** (*Process Flow*) – Ipakita ang daloy sa pagbuo ng plano para sa negosyo. Maaaring gumamit ng *flow chart* bilang representasyon.
- **Mga Rekomendasyon** (*Recommendations*)– ibigay ang karagdagang impormasyon na makatutulong sa pagdedesiyon ng may-ari ng negosyo bago niya pormal na simulan ang pagtatayo nito.
- **Apendise** (*Appendices*)- nakapaloob dito ang ilan sa mga mahahalagang dokumento na maaaring isaalang-alang sa pagtatayo ng negosyo. Tulad ng kontrata sa *supplier*, lugar ng pagtatayuan, talaan ng mga *permit* at *forms* sa ahensya ng barangay, lokal, at pambansang pamahalaan (kung kailangan lang).

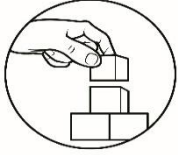
Kinalabasan Feasibility Study

Matapos maisagawa ang pananaliksik, dito maaaring matukoy ng may-ari kung itutuloy pa ang pagbubukas ng negosyo. Ang isang mahusay na *feasibility study* ay nagpapakita ng totoong senaryo bunga ng maingat na pag-aaral at pananaliksik. Narito ang dapat makita sa isinagawang pag-aaral:

- **Suliraning kahaharapin** – kung natukoy ito sa pag-aaral, kailangan pagtuunan ito ng panahon ng may-ari ng itatayong negosyo.
- **Alternatibong Hakbangin** – may iba pa bang paraan na maaaring magawa kung sakaling may maging banta o hadlang sa itatayong negosyo.

| Halimbawa ng Feasibility Study | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|--------------------------|----------|----------------------------|----------|------------|----------|--------|----------|------------------|--------|----------------|--------|-------------------------|--------|-------------|-------|---------------------|--------|--------------|-------|----------------|----------|--|--------|--------------------|--------|---------------------------------|--------|-------------------------|--------|---|----------|---------|------------|
| Deskripsyon ng Negosyo <i>(business or project description)</i> | Ang negosyo na nais itayo ay inihaw na manok at ang mungkahing pangalan ay BALAI SAN JOSEÑO's Chicken Grill na pag-aari nina G. Custodio G. Villanueva at Gng. Jeane Cristine G. Villanueva. Ang mga may-ari ay nakatira at residente sa Springtown Villas, Brgy. Gayagaya San Jose Del Monte Bulacan kung kayat ito na rin ang napiling lugar na pagtayuan ng nasabing negosyo. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Deskripsyon ng Produkto o serbisyo <i>(product or service description)</i> | Ang BALAI SAN JOSEÑO's Chicken Grill ay inihaw na manok na may natatanging lasa na iba sa karaniwang inihaw na makikita sa pamilihan. Masusing pinag-isipan at pinag-aaralan ang sangkap na maaaring isahog dito. Tiniyak na mayroon itong pagkakilanlan ng inihaw na manok. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Layunin <i>(Goals and Purpose)</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Makapagtayo ng negosyo na tatagal at babalik-balikan ng mga tao dahil sa natatanging lasa nito. • Magkaroon ang mga residente ng malapit na bilihan ng inihaw na manok na abot kaya ang presyo at sulit sa panlasa ng masa. • Mabuksan ang BALAI SAN JOSEÑO's Chicken Grill sa buwan ng Agosto 2020, na kung saan ang buong Pilipinas at buong mundo ay nakararanas ng pandemya dulot ng Covid 19. Nang sa gayon hindi na kailangan pumunta pa sa palengke upang mamili ng maiuulam sa hapunan. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Pagtutuos at Paglalaan ng Pondo- <i>(Costs and Funding)</i> | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td><i>Feasibility Study</i></td> <td style="text-align: right;">2,500.00</td> </tr> <tr> <td><i>Micromatic Umbrella</i></td> <td style="text-align: right;">1,950.00</td> </tr> <tr> <td>Mga lamesa</td> <td style="text-align: right;">1,600.00</td> </tr> <tr> <td>Ihawan</td> <td style="text-align: right;">1,400.00</td> </tr> <tr> <td>2 Apron (100.00)</td> <td style="text-align: right;">200.00</td> </tr> <tr> <td><i>Signage</i></td> <td style="text-align: right;">288.00</td> </tr> <tr> <td><i>flourescent lamp</i></td> <td style="text-align: right;">500.00</td> </tr> <tr> <td><i>Tong</i></td> <td style="text-align: right;">75.00</td> </tr> <tr> <td><i>2 Sauce jars</i></td> <td style="text-align: right;">100.00</td> </tr> <tr> <td><i>Brush</i></td> <td style="text-align: right;">19.75</td> </tr> <tr> <td><i>Blender</i></td> <td style="text-align: right;">1,500.00</td> </tr> <tr> <td><i>Initial materials (uling, barbeque stick, plastic bag etc.)</i></td> <td style="text-align: right;">500.00</td> </tr> <tr> <td><i>Ingredients</i></td> <td style="text-align: right;">500.00</td> </tr> <tr> <td><i>2 pcs. Storage container</i></td> <td style="text-align: right;">200.00</td> </tr> <tr> <td><i>1piece Big plate</i></td> <td style="text-align: right;">100.00</td> </tr> <tr> <td><i>11 kls. Whole chicken (120 per kilo)</i></td> <td style="text-align: right;">1,300.00</td> </tr> <tr> <td>Kabuoan</td> <td style="text-align: right;">12, 232.75</td> </tr> </tbody> </table> | <i>Feasibility Study</i> | 2,500.00 | <i>Micromatic Umbrella</i> | 1,950.00 | Mga lamesa | 1,600.00 | Ihawan | 1,400.00 | 2 Apron (100.00) | 200.00 | <i>Signage</i> | 288.00 | <i>flourescent lamp</i> | 500.00 | <i>Tong</i> | 75.00 | <i>2 Sauce jars</i> | 100.00 | <i>Brush</i> | 19.75 | <i>Blender</i> | 1,500.00 | <i>Initial materials (uling, barbeque stick, plastic bag etc.)</i> | 500.00 | <i>Ingredients</i> | 500.00 | <i>2 pcs. Storage container</i> | 200.00 | <i>1piece Big plate</i> | 100.00 | <i>11 kls. Whole chicken (120 per kilo)</i> | 1,300.00 | Kabuoan | 12, 232.75 |
| <i>Feasibility Study</i> | 2,500.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Micromatic Umbrella</i> | 1,950.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mga lamesa | 1,600.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ihawan | 1,400.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 Apron (100.00) | 200.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Signage</i> | 288.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>flourescent lamp</i> | 500.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Tong</i> | 75.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>2 Sauce jars</i> | 100.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Brush</i> | 19.75 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Blender</i> | 1,500.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Initial materials (uling, barbeque stick, plastic bag etc.)</i> | 500.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Ingredients</i> | 500.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>2 pcs. Storage container</i> | 200.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>1piece Big plate</i> | 100.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>11 kls. Whole chicken (120 per kilo)</i> | 1,300.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Kabuoan | 12, 232.75 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Pagsusuri ng Lugar- <i>(Market Analysis)</i> | Ang lugar na pagtatayuan ay binubuo ng tatlong <i>subdivision</i> , (<i>Evergreen Heights, Citta Roma, at Springtown</i>). Ang mismong lokasyon ay <i>Springtown</i> na binubuo ng 2000 kabahayan. Sa pagsusuri iilan lamang ang tindahan na maaring mapagkuhanan ng pagkain. Kinakailangan pang lumuwas ng sentro o poblacion para mamalengke kung saan mahal ang pamasaha. | | | | | | | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|--|---|---|---|---------------------------------------|---|--|
| Mga Mapagkukunan <i>(Resources)</i> | Bulacan <i>Poultry</i> | | | | | | | | | | | |
| Mamamahala <i>(Management and Teams)</i> | Mismong may-ari at isang tindera | | | | | | | | | | | |
| Pagsusuri ng Kikitain <i>(Estimated Profit)</i> | <p>200.00 (sa bawat isang buong manok na hinati-hati sa stick) x 11 <u>(na piraso ng buong manok)</u> 2,200.00</p> <p>2,200 200 (sahod ng tindera 5:00- 9:00 ng gabi) 410 (kabuoan puhunan na hinati sa 30 araw) -1,300 <u>(puhunan sa manok araw-araw)</u> 290 kada araw x 30 araw= 8700</p> | | | | | | | | | | | |
| Estrateya sa Pagbebenta <i>(Marketing Strategy)</i> | Sa pagsisimula ng negosyo, ang may-ari ay maaaring mamigay ng <i>flyers</i> na may promong <i>buy 1 take 1</i> . | | | | | | | | | | | |
| Daloy ng Proseso <i>(Process Flow)</i> | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bago simulan ang negosyo <i>(Pre-Implementation)</i></th> <th>Habang isinasagawa ang pagnenegosyo <i>(During Implementation)</i></th> <th>Matapos isagawa <i>(Post Implementation)</i></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">↓</td> <td style="text-align: center;">↓</td> <td style="text-align: center;">↓</td> </tr> <tr> <td>Pagpapalano sa pagsisimula ng negosyo</td> <td>Pag-oobserba sa pagpapatakbo ng negosyo</td> <td>Pagbibigay ng puna at suhestiyon sa kinalabasan ng pagsisimula ng negosyo.</td> </tr> </tbody> </table> | | | Bago simulan ang negosyo <i>(Pre-Implementation)</i> | Habang isinasagawa ang pagnenegosyo <i>(During Implementation)</i> | Matapos isagawa <i>(Post Implementation)</i> | ↓ | ↓ | ↓ | Pagpapalano sa pagsisimula ng negosyo | Pag-oobserba sa pagpapatakbo ng negosyo | Pagbibigay ng puna at suhestiyon sa kinalabasan ng pagsisimula ng negosyo. |
| Bago simulan ang negosyo <i>(Pre-Implementation)</i> | Habang isinasagawa ang pagnenegosyo <i>(During Implementation)</i> | Matapos isagawa <i>(Post Implementation)</i> | | | | | | | | | | |
| ↓ | ↓ | ↓ | | | | | | | | | | |
| Pagpapalano sa pagsisimula ng negosyo | Pag-oobserba sa pagpapatakbo ng negosyo | Pagbibigay ng puna at suhestiyon sa kinalabasan ng pagsisimula ng negosyo. | | | | | | | | | | |
| Mga Rekomendasyon <i>(Recommendations)</i> | Walang naitala | | | | | | | | | | | |
| Apndice <i>(Appendices)</i> | <i>Permit sa HOA</i> <i>Brgy and LGU Permit</i> | | | | | | | | | | | |



Pagyamanin

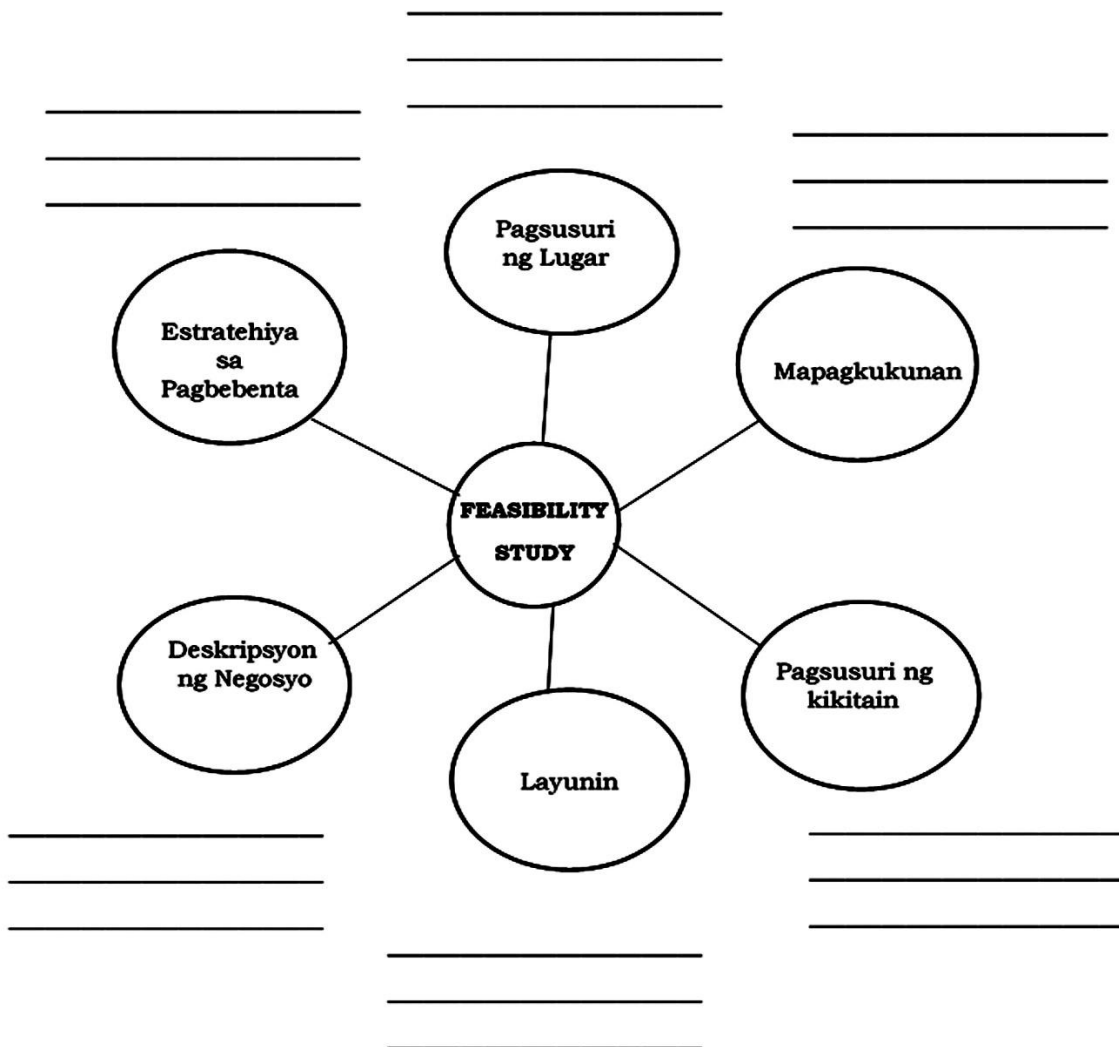
Gawain 1 Sagutin nang mabuti ang tanong.

Anong bahagi ng ipinakitang halimbawa na *feasibility study* ang nais mong baguhin at paunlarin? At bakit?

| Kategorya | Higit na Inaasahan (5) | Nakamit ang Inaasahan (4) | Bahagyang nakamit ang inaasahan (3) | Hindi nakamit ang inaasahan (2) | Walang napatunayan (1) | Iskor |
|---|---|--|---|---|--|-------|
| Paliwanag sa bahagi ng <i>feasibility study</i> na nais paunlarin | Nakapanghi-hikayat ang malinaw na paglalahad ng punto at pananaw ukol sa bahagi ng <i>feasibility study</i> | Nailahad ang punto at pananaw ukol sa bahagi ng <i>feasibility study</i> | Nailahad ang punto at pananaw ukol sa bahagi ng <i>feasibility study</i> subalit di sapat ang pagpapaliwanag nito | Hindi malinaw ang pagpapaliwanag ukol sa bahagi ng <i>feasibility study</i> | Hindi nakamit ang inaasahang kasagutan | |
| Kabuoan | | | | | | |

Gawain 2 Pagsasaliksik ng *Feasibility Study* sa Online

Maghanap ng isang *feasibility study* sa *online* o sa mga aklat, basahin at unawain itong mabuti. Mula sa nabasang halimbawa hanapin ang mga hinihingi ng *graphic organizer* sa ibaba.



| Batayan sa Pagmamarka | Bahagdan |
|---|----------|
| Nilalaman Natutukoy nang malinaw at maayos ang hinihingi sa bawat bilog ng <i>graphic organizer</i> . | 30% |
| Disenyo at Ilustrasyon Naipaliwanag ng maayos ang konsepto | 30% |
| Gamit ng Wika Tiyak at nauunawaan ang mga pangungusap | 20% |
| Kapakinabangan Lubos na makatutulong at magagamit | 20% |
| Kabuoan | 100% |

Gawain 3 Pagbibigay ng halimbawa

Magbigay ng limang halimbawa ng negosyo at punan ng impormasyon ang talahanayan batay sa bahagi ng *feasibility study*.

| Lokasyon ng Negosyong naiisip | Uri ng Produkto o Serbisyo | Estratehiya sa Pagbebenta ng Produkto o Serbisyo |
|-------------------------------|----------------------------|--|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |



Isaisip

Basahin at tukuyin ang hinihingi sa bawat bilang. Piliin sa kahon ang wastong sagot.

| | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| A. <i>System Analyst</i> | D. Appendice |
| B. May-ari | E. Alternatibong hakbangin |
| C. <i>Feasibility Study</i> | F. <i>Management and Teams</i> |

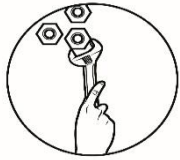
_____ 1. Isang pagsusuri at pananaliksik na isinasagawa upang matukoy ang iba't ibang kalagayan ng itatayong negosyo.

_____ 2. Taong kinakailangang mangasiwa ng pag-aaral ukol sa itatayong negosyo.

_____ 3. Taong dapat magpagawa ng pag-aaral o *feasibility study*.

_____ 4. Mga paraan na maaaring magawa kung sakaling may maging banta o hadlang sa itatayong negosyo.

_____ 5. Mga mahahalagang dokumento na maaaring isaalang-alang sa pagtatayo ng negosyo. Ilalaki ito sa naisagawang pag-aaral.



Isagawa

Tamang Pagpapasya sa Pagbuo ng *Feasibility Study*

Nais kong basahin mo ang maikling kwento ni Luzviminda na tutulong sa iyo upang maibigay mo ang tamang pagdedesisyon sa paggawa o pagbuo ng iyong *feasibility study*.

Ang Kuwento ni Luzviminda Perez

ni Gng. Jeane Cristine G. Villanueva






Sa panahon na nakararanas ang Pilipinas ng pagbagsak ng ekonomiya, maraming manggagawa ang nawalan ng trabaho. At isa si Luzviminda sa naapektuhan ng pangyayaring ito. Isang araw, naisipan ni Luzviminda na magtinda ng gulay sa palengke gaya ng kaniyang mga kapitbahay. Sa halagang 500 piso na kaniyang naitatabi, ito ay ginamit niyang puhunan upang makabili ng sari-saring gulay na madalas hinahanap ng tao sa pamilihan.

Nagpasya siyang ilagay sa isang supot ang halo-halong gulay at ibenta ito sa halagang 100 piso. Nakita niya na mas mabenta ito lalo na sa panahon na may iskedyul ang paglabas ng tao sa kaniya-kaniyang tahanan. Nakabuo siya ng 10 balot ng gulay na maaari niyang ibenta mula sa puhunan na 500 piso. Subalit wala siyang puwesto na maaaring mapaglagyan ng mga ito. Kung kaya, muli siyang nagpasya na umupa ng maliit na espasyo na may lamesa at may rentang 150.00 para sa buong isang araw.

Bago pa magpananghalian madaling naubos ang paninda ni Luzviminda dahil sa ito ay mura at naangkop sa kasalukuyan sitwasyon ng pamayanan kung saan ay naka-*community quarantine*. Sa araw na iyon, dumating ang kolektor ng upa sa puwesto at ibinigay niya ang halagang 150 piso. Umuwi si Luzviminda na may halagang 350 piso na tubo mula sa kaniyang puhunan.

Ito ang isa sa magagandang kuwento ng pagbangon ng mga Pilipino. Ngayon, upang magtuloy-tuloy ang kuwentong ito, nais kong ilagay natin sa isang pag-aaral ang kuwento ni Luzviminda. Makikita mo ang kahon sa ibaba, punan mo ng impormasyon ang mga kahon na maaring makatulong pa kay Luzviminda.

| <i>Feasibility Study para Gulayan ni Luzviminda Perez</i> | |
|---|--|
| Deskripsyon ng Negosyo <i>(business or project description)</i> | Gulayan sa palengke na pag-aari ni Gng. Luzviminda Perez |

| | | | |
|--|---|--|--|
| Deskripsyon ng Produkto o serbisyo <i>(product or service description)</i> | Ito ay binubuo ng mga sari-saring gulay na madalas lutuin ng mamamayang Pilipino. Mga gulay na karaniwang makikita sa hapag sa pang araw-araw na pamumuhay. | | |
| Layunin <i>(Goals and Purpose)</i> | Makapagtinda ng mga sariwang gulay na kagigiliwan ng mga mamimili sa abot kayang halaga. | | |
| Pagtutuos at Paglalaan ng Pondo <i>(Costs and Funding)</i> | <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Pagsusuri ng Lugar- <i>(Market Analysis)</i> | Ang lokasyon ng nasabing gulayan ay posibleng maitayo sa palengke ng Tungkong Mangga bayan ng San Jose Del Monte, Bulacan. | | |
| Mga Mapagkukunan <i>(Resources)</i> | Ito ay magmumula sa kalapit na bayan na may taniman ng mga gulay tulad ng Norzagaray at Sta. Maria, Bulacan. | | |
| Mamamahala <i>(Management and Teams)</i> |  | | |
| Pagsusuri ng Kikitain <i>(Estimated Profit)</i> |  | | |
| Estrateya sa Pagbebenta <i>(Marketing Strategy)</i> | Isahan, balot-balot o pakyawan | | |
| Daloy ng Proseso <i>(Process Flow)</i> | <div style="text-align: center;"> <i>(Pre-Implementation)</i>  </div> | <div style="text-align: center;"> <i>(During Implementation)</i>  </div> | <div style="text-align: center;"> <i>(Post Implementation)</i>  </div> |

| | |
|---|---|
| Mga Rekomendasyon (Recommendations) | |
| Apendice (Appendices) | Permiso mula sa Brgy., <i>Quarantine Pass</i> , ID bilang patunay na naninirahan sa Bulacan |

| Batayan sa Pagmamarka | Bahagdan |
|--|-----------------|
| Kawastuhan ng Nilalaman Maayos ang pagkakadetalye ng mga ideya na inilahad | 30% |
| Presentasyon Malinaw ang pagpapaliwanag | 30% |
| Gamit ng Wika Tiyak at nauunawaan ang mga pangungusap | 20% |
| Kapakinabangan Lubos na makatutulong at magagamit | 20% |
| Kabuoan | 100% |

Pagsulat ng Repleksyon

Ano ang kahalagahan ng pagsulat sa pang-araw-araw na pamumuhay ng isang mag-aaral ng Teknikal- Bokasyunal? Paano nakatutulong ang pagiging masinop na mananaliksik at manunulat?

| Batayan sa Pagmamarka | Bahagdan |
|---|-----------------|
| Nilalaman Mahusay ang pagkakaayos ng mga idea na inilahad | 30% |
| Disenyo at Ilustrasyon Malinaw ang pagpapaliwanag | 30% |
| Gamit ng Wika Tiyak at nauunawaan ang mga pangungusap | 20% |
| Kapakinabangan Lubos na makatutulong at magagamit | 20% |
| Kabuoan | 100% |



Tayahin

Hanapin sa hanay B ang katumbas na kahulugan ng bawat terminong ginamit sa mga bahagi ng *feasibility study*. Isulat sa patlang ang letra ng tamang sagot.

A

B

- | | |
|---|---|
| _____ 1. Deskripsyon ng Negosyo | A. <i>Costs and Funding</i> |
| _____ 2. Deskripsyon ng Produkto o serbisyo | B. <i>Business or project description</i> |
| _____ 3. Layunin | C. <i>Market Analysis</i> |
| _____ 4. Pagtutuos at Paglalaan ng Pondo | D. <i>Product or service description</i> |
| _____ 5. Pagsusuri ng Lugar | E. <i>Goals and Purpose</i> |
| | F. <i>Estimated Profits</i> |

Basahin ang mga pangungusap at piliin ang letra ng tamang sagot.

- _____ 6. Nagbibigay ng malinaw na deskripsyon at pagkakataon sa mga nais magsimula ng negosyo ang _____.
- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| A. <i>feasibility Study</i> | C. <i>feasibility services</i> |
| B. <i>feasibility Plan</i> | D. <i>feasibility project</i> |
- _____ 7. Kinakailangang masuri ang lokasyon ng itatayong negosyo. Ito ay inilalatag sa pamamagitan ng _____.
- | | |
|---------------------------------------|------------------------------|
| A. <i>product analysis</i> | C. <i>market analysis</i> |
| B. <i>product/service description</i> | D. <i>marketing strategy</i> |
- _____ 8. Tinitiyak ng prosesong ito na masuri at maibigay sa mamimili ang kinakailangang serbisyo o produkto. Naisasakatuparan sa pamamagitan ng _____.
- | | |
|---------------------------------------|------------------------------|
| A. <i>product analysis</i> | C. <i>market analysis</i> |
| B. <i>product/service description</i> | D. <i>marketing strategy</i> |
- _____ 9. Inilalarawan nito ang mga paraan o hakbang na makahihikayat ng mamimili na tangkilikin ang serbisyo o produkto. Ang _____ ang susi sa pag-aaral na ito.
- | | |
|---------------------------------------|------------------------------|
| A. <i>product analysis</i> | C. <i>market analysis</i> |
| B. <i>product/service description</i> | D. <i>marketing strategy</i> |

- _____ 10. Ang pagsusuring *feasibility* ay isinasagawa ng _____.
- mga kapitalistang mamumuhunan sa itatayong negosyo.
 - may-ari ng uupahang puwesto para sa itatayong negosyo.
 - may-ari ng negosyo para matiyak ang paghahanda sa mga balakid.
 - system analyst* na kinonsulta ng may-ari ng magtatayo ng negosyo

Para sa bilang 11-15

Narito sa bahaging ibaba ang iba pang halimbawa ng *feasibility study*. Basahin ang mga tanong at suriin mo itong mabuti. Isulat ang letra ng tamang sagot.

| Feasibility Study sa Pagtatayo ng Computer Shop | |
|--|--|
| Deskripsyon ng Negosyo | <i>Computer Shop</i> malapit sa paaralan na pag-aari ni Bb. Janelou A. Garcia |
| Layunin | Isang negosyo na naglalayong makapaghatid ng serbisyo sa mga mamamayan na nangangailangan ng <i>digital services, online and offline services</i> . |
| Pagsusuri ng Lugar- | Ang mungkahing lokasyon ng nasabing negosyo ay sa Tala, Caloocan City at batay sa mga resulta ng isinagawang pag-aaral ang nasabing lugar ay: <ul style="list-style-type: none"> Napapalibutan ng mga pampublikong paaralan ng elementarya, sekondarya at maging kolehiyo na nangangailangan ng ganitong uri ng serbisyo. Pamayanan na may iba't- ibang antas ng pamumuhay, subalit 80% nito ay mga empleyado ng iba't ibang kumpanya na nangangailangan din ng <i>online at digital services</i>. |
| Mamamahala | Nangangailangan ng isang katiwalang magbabantay ng <i>shop</i> |
| Pagsusuri ng Kikitain | $10.00 \text{ sa bawat oras}$ $\times \quad 8 \quad \text{na oras}$ $(80.00 \times 10 \text{ bilang ng } \textit{computer})$ Printing <i>Black long</i> ang <i>short bondpaper</i> 1.50 <i>Colored long and short bondpaper</i> 2.50 |
| Estratehiya sa Pagbebenta | <i>Signage at online advertisement</i> |

- _____ 11. Sa anong kategorya nabibilang ang mungkahing negosyo na nais itayo ni Bb. Garcia?
- serbisyo
 - produkto
 - barter
 - establisyemento

- _____ 12. Batay sa ipinakitang modelo ng *feasibility study* sa pagtatayo ng *computer shop*, anong mga bahagi ang nawawala dito?
- Deskripsyon ng Negosyo, Layunin, Mga Mapagkukunan, Daloy ng Proseso, Mga Rekomendasyon, at Apendice

- A. Deskripsyon ng Produkto o Serbisyo, Layunin, Mga Mapagkukunan, Daloy ng Proseso, Mga Rekomendasyon, at Apendice
- B. Deskripsyon ng Negosyo, Pagtutuos at Paglalaan ng Pondo, Mga Mapagkukunan, Daloy ng Proseso, Mga Rekomendasyon, at Apendice
- C. Deskripsyon ng Produkto o Serbisyo, Pagtutuos at Paglalaan ng Pondo, Mga Mapagkukunan, Daloy ng Proseso, Mga Rekomendasyon, at Apendice

_____13. Ano ang naaangkop na deskripsyon ng serbisyo batay sa nilalaman ng pag-aaral na ito?

- A. Iminumungkahi ng negosyong ito na maghatid ng *digital services* lamang.
- B. Ito ay negosyong nais matugunan ang pangangailangan ng mga kostumer sa paggamit ng *computer online* at *offline services* kabilang ang *softcopy* at imprenta ng *hardcopy*.
- C. Ang negosyong ito ay naglalayon na matugunan ang pangangailangan ng mga kostumer sa paggamit ng *computer online* at *offline services* kabilang ang *software* at *hardware services*
- D. Ninanais ng negosyong ito na matugunan ang pangangailangan ng mga kostumer sa paggamit ng *computer online* at *offline services* kabilang ang *softcopy* at imprenta ng *hardcopy*.

_____14. Kabilang sa deskripsyon ng negosyong ang propayl ng nagmamay-ari nito. Kung ikaw ang negosyanteng tinutukoy sa pag-aaral na ito, anong katangian ang dapat mong taglayin upang mas maging matagumpay ang negosyong iyong itatayo?

- A. Nakapagtapos ng kolehiyo sa isang prestihiyosong unibersidad.
- B. May naipong sertipiko ngunit walang kasanayan o *skills* sa deskripsyon ng serbisyo.
- C. Kahit hindi nakatapos ng pag-aaral subalit sa oras na simulan ang negosyong ito ay unti- unting aaralin ang pagpapatakbo.
- D. May karanasan at *Competent* sa pandaigdigang pamantayang ibinigay ng TESDA na may kinalaman sa *Computer Services* bago pa simulan ang pagnenegosyo.

_____15. Anong hakbang ang pwede mong irekomenda upang matiyak na hindi masisira ang pokus ng mga estudyante na nag-aaral sa mga paaralang malapit sa *computer shop*?

- A. Irekomenda and pag-baban ng mga mag-aaral sa loob ng *computer shop*.
- B. Humingi ng liham pahintulot mula sa mga magulang tuwing papasok ng *shop* ang mga mag-aaral.
- C. Imungkahi sa may-ari na tanggapin ang lahat ng mag-aaral sapagkat hindi naman ito makakaapekto sa negosyo.
- D. Ilagay sa rekomendasyon na magkaroon ng iskedyul o estratehiya sa pagpapapasok ng mga mag-aaral sa loob ng *shop*.



Karagdagang Gawain

Basahin ang *scenario* at pagkatapos ay punan ng angkop na impormasyon ang talahanayan.

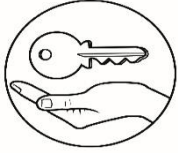
Ikaw ay naatasan ng iyong guro sa paaralan na gumawa ng isang pag-aaral ukol sa proyekto ng paaralan na “*Project TASTE*”, layunin ng proyektong ito na makapangalap ng pondo mula sa mga produktong ginawa ng mga mag-aaral sa Tech-Voc. Ang nasabing pondo ay gagamitin ng mga mag-aaral sa kanilang *field immersion* sa mga kilalang hotel sa bansa subalit nangangailangan ito ng malaking pondo.

Sa pamamagitan ng tsart, magtala ng tatlong **konsepto ng produkto o serbisyo** na maaaring ipasok sa *Project TASTE* base sa natutuhan mo matapos ang pansariling pagtuklas sa araling ito. Sa ikatlong kolum naman, maaaring magtala ng katanungan kung may malabong impormasyong hindi naunawaan.

| Paksa ng Feasibility Study | Deskripsyon ng Produkto o Serbisyo | Hakbang na iyong Isasagawa |
|-----------------------------------|---|-----------------------------------|
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |

Batayan sa Pagmamarka

- 5- Napakahusay ng presentasyon
- 4- Mahusay ang presentasyon
- 2- Di-gaanong mahusay ang presentasyon
- 1- Nangangailangan ng tulong at gabay sa presentasyon



Susi sa Pagwawasto

Subukin

1. D
2. A
3. D
4. C
5. C
6. C
7. A
8. B
9. D
10. A
11. D
12. C
13. C
14. A
15. B

Balikan

1. Presyo
2. Katangian
3. Benepisyo
4. Gamit
5. Estilo

Isaisip

1. C
2. A
3. B
4. E
5. D

Tayahin

1. B
2. D
3. E
4. A
5. C
6. A
7. C
8. B
9. D
10. D
11. A
12. D
13. B
14. D
15. D

Sanggunian

Santos, Corazon L, PhD, et, al. 2016. **Filipino sa Piling Larang-Tech Voc.** Bureau of Curriculum Development. Department of Education

Aguilar, Jennifer L. et, al. 2017 **Filipino sa Iba't Ibang Larang- Akademik/ Techvoc** Jenher Publishing House

Para sa mga katanungan o puna, sumulat o tumawag sa:

Department of Education - Bureau of Learning Resources (DepEd-BLR)

Ground Floor, Bonifacio Bldg., DepEd Complex
Meralco Avenue, Pasig City, Philippines 1600

Telefax: (632) 8634-1072; 8634-1054; 8631-4985

Email Address: blr.lrqad@deped.gov.ph * blr.lrpd@deped.gov.ph