

PAANO TITIYAKIN ANG IYONG KINITA

Ang kumita ay isa sa mga pinakamahalagang layunin ng pagnenegosyo. Kapag kinalkula mo ang iyong kinikita, matitiyak mo kung gaano ka nagtagumpay at magbibigay din ito ng impormasyon ukol sa kung saan kumikita ang iyong negosyo at kung saan mo ito ginagastos.

Maari mong kalkulahan ang kinita ng iyong negosyo kapag ibinawas mo ang iyong kabuuang gastos mula sa iyong kabuuang kinita. Upang malaman kung ano ang mga kinita at mga gastos, magsimula sa pamamagitan ng pagpili sa panahon na nais mong pag-aralan. Karaniwang pinag-aaralan ng mga negosyo ang isang labing-dalawang buwan na panahon, tulad ng Enero 1 hanggang Disyembre 31 o Hulyo 1 hanggang Hunyo 30.

Ang pipiliin ay depende sa:

- uri ng iyong negosyo
- iyong sariling kagustuhan
- posibleng magiging tax

Ang pagtago ng mga record na wasto, up-to-date, at madaling gamitin ay mahalaga upang malaman kung magkano talaga ang iyong kinita.

ANG PAGKALKULA NG IYONG BUONG KINITA

Upang malaman kung ano ang iyong kabuuang kinita para sa panahong pinag-aaralan, isipin ang sumusunod:

- Ano ang halaga ng gross revenue mula sa mga produkto o mga serbisyong tininda? (Gross Sales)
- Ano ang halaga ng mga produktong ibinalik/nakredit sa iyong mga customer?
- Ano ang halaga ng mga diskwento na ibinigay sa iyong customer at mga empleyado? (Mga diskwento)
- Ano ang halaga ng net sales mula sa mga produkto at serbisyo? (Ang net sales ay ang iyong gross sales kung saan ibinawas ang mga isinauli, mga reject, at mga diskwento)

- Ano ang halaga ng kinita mula sa ibang sources tulad ng interest sa mga deposito sa bangko, mga dividend mula sa securities, o renta sa property na pinapaupahan sa iba? (Non-operating Income)
- Ano ang halaga ng kabuuang kinita? (Ang iyong kabuuang kinita ay ang iyong net sales at non-operating income).

ANG PAGKALKULA NG IYONG KABUUANG GASTOS

Ang mga gastos ay ang halaga ng mga produktong ibinenta at ang mga serbisyo na ginamit sa proseso ng pagbenta ng mga produkto o mga serbisyo. Ang ilang mga karaniwang gastos para sa mga negosyo ay:

- ang halaga ng mga produktong ipinagbili (Ang halaga ng mga produktong ibinenta ay ang iyong imbentaryo sa simula, at ang iyong mga binili, bawas ang imbentaryo sa kahulihan.)
- mga suweldo at mga salary (isama ang iyong sarili sa mismong rate na ibabayad mo kung may ibang taong gagawa ng iyong trabaho)
- renta
- utilities (koryente, gast elepno, tubig, atbp.)
- gastos sa paggamit ng web (online stores, website hosting, domain name registration)
- gastos sa delivery
- insurance
- gastos sa advertising at promo
- maintenance
- depreciation (pagbaba ng halaga ng assets at pagtakda ng gastos ng assets sa mga panahon kung kailan sila ginamit)
- mga buwis at lisensya
- interest para sa perang inutang
- bad debts (lugi ng negosyo na klasipikado bilang isang gastos dahil hindi makolekta ang utang)
- tulong ng propesyonal (accountant, abogado, information technology specialist, atbp.)

Ang pag-unawa sa iyong gastos ay ang unang hakbang patungo sa pamamahala sa kanila at pagtaas ng iyong tubo. Pagkatapos mong kalkulahan ang iyong mga gastos, ibawas ang kabuuang halaga mula sa iyong kabuuang kinita at ang makukuha mong halaga ay ang tinubo ng iyong negosyo sa panahong iyong pinag-aralan.