

PERENCANAAN BISNIS STARTUP APLIKASI PEMBELIAN TIKET KONSER “GateZero” BERBASIS MOBILE

SKRIPSI

Oleh:

Martin Antonio Damanik

NIM. 221121463

Lidia Corry Novrisa

NIM. 221121622



**PROGRAM STUDI S-1 SISTEM INFORMASI
FAKULTAS INFORMATIKA
UNIVERSITAS MIKROSKIL
MEDAN
2026**

DESIGN OF A MOBILE-BASED “GATE ZERO” CONCERT TICKET PURCHASE APPLICATION

FINAL RESEARCH

By:

Martin Antonio Damanik

ID NUMBER. 221121463

Lidia Corry Novrisa

ID NUMBER. 221121622



**MAJOR OF S-1 INFORMATION SYSTEM
FACULTY OF INFORMATICS
UNIVERSITAS MIKROSKIL
MEDAN
2026**

LEMBARAN PENGESAHAN

Perencanaan Bisnis Startup Aplikasi Pembelian Tiket Konser “GateZero” Berbasis Mobile

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Persyaratan Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana
Program Studi S-1 SISTEM INFORMASI

Oleh:

Martn Antonio Dammanik
NIM. 221121463
Lidia Corry Novrisa
NIM. 221121622

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I,

Fandi Halim, S.Kom., M.Sc.

Dosen Pembimbing II,

Joosten, S.Kom., M.Eng.

Medan, 15 Juli 2026

Diketahui dan Disahkan Oleh:



Tri Wulandari Ginting, S.Kom., M.Kom,

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Martin Antonio Damanik

NIM : 221121463

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Skripsi dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Skripsi : Perencanaan Bisnis Startup Aplikasi Pembelian Tiket Konser "GateZero" Berbasis Mobile

Tempat Penelitian : -

Alamat Tempat Penelitian : -

No. Telp. Tempat Penelitian : -

Schubungan dengan Skripsi tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian dan penulisan Skripsi tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar. Bila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh Universitas Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas Skripsi saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, Universitas Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Skripsi saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel, buku, ataupun perangkat lunak/sistem informasi.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 30 Juni 2026

Saya yang membuat pernyataan,



Martin Antonio Damanik

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Lidia Corry Novrisa
NIM : 221121622

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Skripsi dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Skripsi : Perencanaan Bisnis Startup Aplikasi Pembelian Tiket Konser "GateZero" Berbasis Mobile
Tempat Penelitian : -
Alamat Tempat Penelitian : -
No. Telp. Tempat Penelitian : -

Sehubungan dengan Skripsi tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian dan penulisan Skripsi tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar. Bila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh Universitas Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas Skripsi saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, Universitas Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Skripsi saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel, buku, ataupun perangkat lunak/sistem informasi.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 30 Juni 2026

Saya yang membuat pernyataan,



Lidia Corry Novrisa
Lidia Corry Novrisa

Perencanaan Bisnis Startup Aplikasi Pembelian Tiket Konser “GateZero” Berbasis Mobile

SKRIPSI

Abstrak

Perkembangan industri hiburan di Indonesia telah mendorong transformasi sistem penjualan tiket konser menuju platform digital. Namun, proses pembelian tiket konser masih menghadapi berbagai permasalahan, seperti praktik scalping, penipuan tiket, rendahnya transparansi transaksi, serta keterbatasan promotor dalam memperoleh data penjualan tiket secara real-time untuk mendukung pengambilan keputusan operasional. Penelitian ini bertujuan menyusun perencanaan bisnis startup aplikasi pembelian tiket konser berbasis mobile “GateZero” sebagai solusi yang aman, transparan, efisien, dan layak untuk dikembangkan. Metode penelitian menggunakan pendekatan business plan yang meliputi analisis pasar, analisis SWOT, penyusunan strategi pemasaran, perencanaan operasional, perancangan proses bisnis, perancangan antarmuka pengguna (User Interface/User Experience), serta penyusunan proyeksi keuangan untuk mengevaluasi kelayakan bisnis. Hasil penelitian menghasilkan rancangan bisnis startup “GateZero” yang menerapkan model bisnis Business to Business to Customer (B2B2C) dengan fitur Payment Gateway, One-Time QR Code, mekanisme Anti-Scalping, dan “GateZero” Rewards. Perusahaan direncanakan beroperasi dengan modal awal sebesar Rp500.000.000 serta menargetkan 57.000 pengguna pada tahun ketiga. Analisis finansial menunjukkan Return on Equity (ROE) kumulatif sebesar 109,81% selama periode proyeksi tiga tahun, sedangkan Net Profit Margin (NPM) sebesar 6,35% pada tahun pertama, 5,17% pada tahun kedua, dan 5,29% pada tahun ketiga. Hasil tersebut menunjukkan bahwa “GateZero” memiliki prospek bisnis yang layak untuk dikembangkan dan berpotensi memberikan keuntungan yang berkelanjutan. Berdasarkan hasil penelitian, “GateZero” berpotensi menjadi platform e-ticketing konser yang mampu meningkatkan keamanan dan transparansi transaksi, meminimalkan praktik scalping dan penipuan tiket, serta mendukung promotor melalui penyediaan data penjualan yang lebih efektif. Dengan demikian, “GateZero” diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ekosistem e-ticketing dan industri hiburan digital di Indonesia.

Kata kunci: *Business Plan; Startup Digital; E-Ticketing; Tiket Konser; Aplikasi Mobile; “GateZero”*

Abstract

The rapid growth of the entertainment industry in Indonesia has accelerated the transformation of concert ticket sales from conventional methods to digital platforms. However, the concert ticket purchasing process still faces several challenges, including ticket scalping, ticket fraud, lack of transaction transparency, and promoters' limited access to real-time ticket sales data to support operational decision-making. This study aims to develop a business plan for “GateZero”, a mobile-based concert ticket purchasing startup, as a secure, transparent, efficient, and feasible digital solution. This study employed the Business Plan approach, which includes market analysis, SWOT analysis, marketing strategy formulation, operational planning, business process design, User Interface/User Experience (UI/UX) design, and financial projections to evaluate business feasibility. The results of this study propose a business plan for “GateZero” by implementing a Business-to-Business-to-Customer (B2B2C) business model integrated with a Payment Gateway, One-Time QR Code, Anti-Scalping mechanism, and “GateZero” Rewards. The company is planned to operate with an initial capital of IDR 500,000,000 and targets 57,000 users by the third year. Financial analysis indicates a cumulative Return on Equity (ROE) of 109.81% over the three-year projection period, while the Net Profit Margin (NPM) reaches 6.35% in the first year, 5.17% in the second year, and 5.29% in the third year. These findings indicate that “GateZero” has promising business prospects and the potential to generate sustainable profitability. Based on the findings, “GateZero” has the potential to become a concert e-ticketing platform capable of enhancing transaction security and transparency, minimizing ticket scalping and fraud, and supporting promoters through more effective ticket sales data management. Therefore, “GateZero” is expected to contribute to the development of Indonesia's e-ticketing ecosystem and the digital entertainment industry.

Keywords: *Business Planning; Digital Startup; Concert Ticketing; Mobile Application; “GateZero”*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi yang berjudul “Perencanaan Bisnis Startup Aplikasi Pembelian Tiket Konser “GateZero” Berbasis Mobile” ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi S-1 Sistem Informasi, Fakultas Informatika, Universitas Mikroskil.

Penelitian ini dilakukan sebagai bentuk upaya dalam memberikan rancangan perencanaan bisnis terhadap pengembangan *startup* digital di bidang penjualan tiket konser yang mampu menjawab berbagai tantangan pada proses transaksi digital, seperti keamanan transaksi, transparansi layanan, serta peningkatan kepercayaan pengguna. Melalui penelitian ini, penulis menyusun konsep bisnis, strategi operasional, perencanaan pemasaran, serta proyeksi finansial yang diharapkan dapat menjadi dasar dalam pengembangan *startup* “GateZero” pada tahap implementasi berikutnya.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa penyelesaian penelitian ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, doa, bimbingan, serta arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Fandi Halim, S.Kom., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, arahan, masukan, serta dukungan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi hingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik.
2. Bapak Joosten, S.Kom., M.Eng., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, saran, perhatian, serta dukungan yang sangat membantu penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Hardy, S.Kom., M.Sc., Ph.D., selaku Rektor Universitas Mikroskil Medan.
4. Bapak Sunaryo Winardi, S.Kom., M.T., selaku Dekan Fakultas Informatika Universitas Mikroskil Medan.
5. Ibu Tri Wulandari Ginting, S.Kom., M.Kom., selaku Ketua Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan.

6. Seluruh dosen dan staf Program Studi Sistem Informasi Universitas Mikroskil yang telah memberikan ilmu, pengalaman, bantuan, serta pelayanan kepada penulis selama masa perkuliahan hingga penyelesaian skripsi ini.
7. Orang tua, adik, dan keluarga yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, dukungan, motivasi, serta menjadi teladan bagi penulis selama proses perkuliahan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap dapat terus menjadi pribadi yang taat, menghormati, serta membanggakan orang tua melalui setiap pencapaian yang diraih di masa yang akan datang.
8. Rekan penulis, yaitu Martin Antonio Damanik yang telah bekerja sama, saling mendukung, berbagi pemikiran, serta berkontribusi dalam setiap proses penyusunan dan penyelesaian skripsi ini. Penulis juga berharap agar kerja sama, pengalaman, dan proses yang telah dilalui selama penyusunan skripsi ini dapat menjadi bekal yang baik untuk mencapai kesuksesan, membanggakan orang tua, serta memberikan dampak positif pada masa yang akan datang.
9. Sahabat penulis yaitu Tute, dan Ruthmana yang telah memberikan dukungan, bantuan, motivasi, serta semangat kepada penulis selama proses perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.
10. Rekan penulis selama skripsi Lidia Corry Novrisa, terima kasih sudah saling bekerja sama untuk menyelesaikan skripsi ini. Penulis berharap kelak di masa yang akan datang menjadi pribadi yang sukses dan membanggakan orang tua.
11. Teman – teman sepelayanan penulis di gereja baik itu dari kelompok mentoring yang selalu mendukung Ko Erick dan Helen serta sahabat dekat Kak Diky, Kak Jona, Ko Ken, Yemima, Rahel, Nia Sabarina, dan Manasye, terima kasih sudah menjadi tempat bercerita dan berbagi semangat selama proses penyusunan skripsi penulis.
12. Teman sekamar penulis Cristian Manalu yang sudah bersama berbagi suka, duka, tawa selama 4 tahun masa perkuliahan ini.
13. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan, dukungan, dan kontribusi baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan belum sepenuhnya sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan penelitian di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi referensi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang sistem informasi dan perencanaan bisnis *startup* digital.

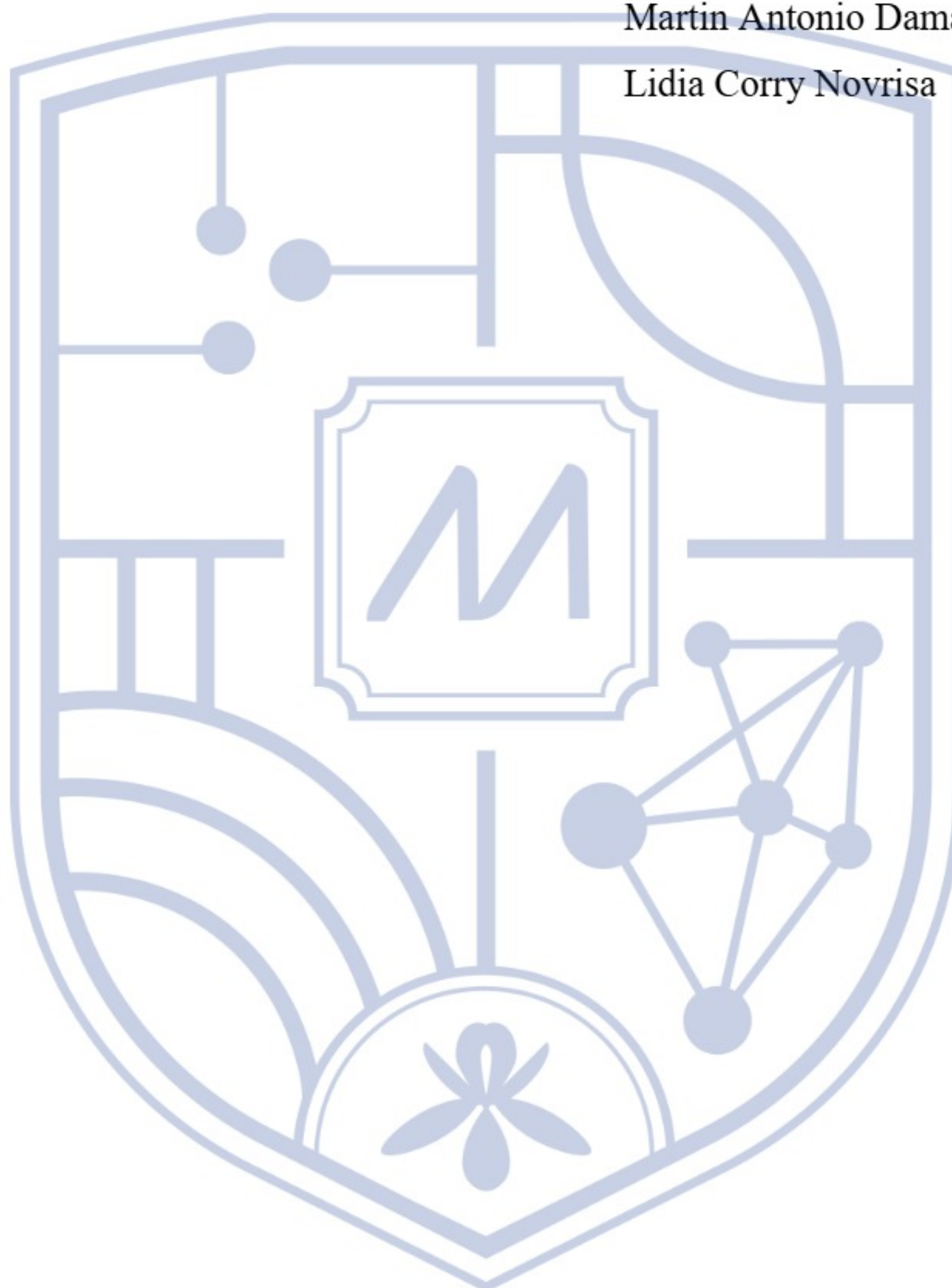
Medan, 15 Juli 2026

Penulis,



Martin Antonio Damanik

Lidia Corry Novrisa



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	x
BAB I PENDAHULUAN	12
1.1 Latar Belakang.....	12
1.2 Rumusan Masalah	14
1.3 Tujuan.....	14
1.4 Manfaat.....	14
1.5 Ruang Lingkup	15
BAB II KAJIAN LITERATUR.....	18
2.1 Perkembangan dan Tantangan Sistem E-Ticketing Konser	18
2.2 Startup.....	18
2.3 Business Plan.....	19
2.3.1 Manfaat Business Plan.....	20
2.3.2 Komponen Business Plan	21
2.4 Analisa SWOT.....	23
2.4.1 Faktor Analisa SWOT	23
2.4.2 Elemen Analisa SWOT	25
2.4.3 Strategi Analisa SWOT	26
2.5 Marketing Mix.....	27
2.6 Process Mapping	31
2.7 Laporan Keuangan.....	35
2.7.1 Pihak Pengguna Laporan Keuangan.....	36
2.7.2 Jenis Laporan Keuangan.....	37
2.7.3 Manfaat Laporan Keuangan	39
2.8 Analisis Rasio Keuangan.....	44
2.8.1 Tujuan Analisis Rasio Keuangan	45
2.8.2 Manfaat Analisis Rasio Keuangan	45
2.8.3 Jenis-Jenis Analisis Rasio Keuangan	45
BAB III TAHAPAN PELAKSANAAN / METODOLOGI PENELITIAN	50
3.1 Deskripsi Bisnis.....	50
3.1.1 Penjelasan Produk atau Layanan	50
3.1.2 Kompetitor Pasar dan Markeshare	83

3.1.3 Latar Belakang Industri	89
3.1.4 Latar Belakang dan Legalitas Perusahaan	92
3.1.5 Tujuan dan Target Perusahaan	97
3.1.6 Tabel Proyeksi Pencapaian Target Perusahaan (Tahun 1 – Tahun 3)	99
3.2 Rencana dan Strategi Pemasaran	99
3.2.1 Target Pasar dan Pelanggan	100
3.2.2 Strategi Penetapan Harga:	103
3.2.3 Promosi dan Distribusi	104
3.3 Operasional dan Dukungan	108
3.3.1 Target Kualitas	108
3.3.2 Kebutuhan Teknologi	111
3.3.3 Dukungan Layanan	114
3.3.4 Kegiatan Operasional	115
3.3.5 Proyeksi Aktivitas Strategis	116
3.3.6 Kebutuhan Operasional	118
BAB IV RANCANGAN STARTUP	120
4.1 Manajemen Tim	120
4.1.1 Struktur Organisasi	120
4.1.2 Pengalaman dan Keahlian	121
4.1.3 Hak Kekayaan Intelektual	130
4.2 Rencana Finansial dan Proyeksi	132
4.2.1 Proyeksi Laba Rugi dan Neraca Keuangan	132
4.2.2 Proyeksi Arus Kas	144
4.2.3 Analisis Rasio Finansial	146
4.2.4 Sumber Pendanaan	149
4.3 Risiko dan Kesempatan	150
4.3.1 Masalah dan Risiko yang Mungkin Muncul	150
4.3.2 Kesempatan	151
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	153
5.1 Kesimpulan	153
5.2 Saran	154
DAFTAR PUSTAKA	155
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	160

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 7s Mix Market.....	27
Gambar 2. 2 Contoh Simbol VSM	31
Gambar 2. 3 Contoh Diagram Alir Penelitian	34
Gambar 2. 4 Laporan Keuangan.....	38
Gambar 2. 5 Contoh Laporan Laba Rugi	40
Gambar 2. 6 Contoh Neraca Saldo	41
Gambar 2. 7 Contoh Laporan Kas Tidak Langsung.....	42
Gambar 2. 8 Contoh Arus Kas Secara Tidak Langsung.....	43
 Gambar 3. 1 Halaman Awal	 51
Gambar 3. 2 Process Map Masuk dan Daftar.....	52
Gambar 3. 3 Halaman Masuk dan Lupa Kata Sandi	53
Gambar 3. 4 Halaman Daftar.....	54
Gambar 3. 5 Halaman Beranda “GateZero”.....	55
Gambar 3. 6 Halaman Pencarian Konser.....	56
Gambar 3. 7 Halaman Detail dan Harga Tiket Konser.....	57
Gambar 3. 8 Halaman Harga Setiap Pilihan Tiket	58
Gambar 3. 9 Halaman Harga dan Pembayaran Tiket.....	59
Gambar 3. 10 Halaman Tiket Pengguna.....	60
Gambar 3. 11 Process Map Pemilihan Tiket dan Pembayaran	62
Gambar 3. 12 Halaman Profil Pengguna.....	64
Gambar 3. 13 Halaman Informasi Akun	65
Gambar 3. 14 Halaman Keamanan Akun dan Customer Service.....	66
Gambar 3. 15 Halaman Merchandise	67
Gambar 3. 16 Halaman Point	68
Gambar 3. 17 Halaman Penukaran Point	70
Gambar 3. 18 Halaman Keluar dari Akun.....	71
Gambar 3. 19 Halaman Masuk.....	72
Gambar 3. 20 Halaman Dashboard.....	73
Gambar 3. 21 Halaman Konser	74
Gambar 3. 22 Halaman Pengguna	74
Gambar 3. 23 Halaman Statistik.....	75

Gambar 3. 24 Halaman Aktivitas Pengguna	76
Gambar 3. 25 Halaman Pengaturan.....	77
Gambar 3. 26 Halaman Logout	78
Gambar 3. 27 Halaman Ganti Password.....	78
Gambar 3. 28 Halaman Vendor Login	79
Gambar 3. 29 Halaman Dashboard Penyelenggara.....	79
Gambar 3. 30 Halaman Konser Saya.....	80
Gambar 3. 31 Halaman Laporan Penjualan.....	81
Gambar 3. 32 Halaman Penjualan Merchandise	81
Gambar 3. 33 Halaman Kerja Sama dan Pembayaran.....	82
Gambar 3. 34 Halaman Pengaturan.....	83
Gambar 3. 35 Halaman Beranda “Yesplis”	84
Gambar 3. 36 Halaman Hasil Pencarian pada “Yesplis”.....	85
Gambar 3. 37 Halaman Tiket pada “Yesplis”	86
Gambar 3. 38 Halaman Transaksi pada “Yesplis”	86
Gambar 3. 39 Halaman Beranda pada “Loket.com”	87
Gambar 3. 40 Halaman Pencarian pada “Loket.com”	88
Gambar 3. 41 Halaman Tiket Saya pada “Loket.com”	88
Gambar 3. 42 Data Minat Masyarakat Indonesia Terhadap Konser	90
Gambar 3. 43 Presentase Budget Responden Terhadap Konser	91
Gambar 3. 44 Data Jumlah Penduduk Indonesia Tahun 2025	100
 Gambar 4. 1 Struktur Organisasi “GateZero”	 121
Gambar 4. 2 Desain Logo “GateZero”	131

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Contoh Tabel SWOT	27
Tabel 3. 1 Perbandingan Fitur “GateZero” dengan Kompetitor	89
Tabel 3. 2 Analisis SWOT Aplikasi “GateZero”	94
Tabel 3. 3 Tabel Matriks Strategi SWOT (TOWS <i>Matrix</i>)	96
Tabel 3. 4 Tabel Proyeksi Pencapaian Target Perusahaan	99
Tabel 3. 5 Data Jumlah Penduduk Remaja Indonesia Tahun 2025 Menurut BPS	100
Tabel 3. 6 Data Jumlah Penduduk Dewasa Indonesia Tahun 2025 Menurut BPS	101
Tabel 3. 7 Data Jumlah Penduduk Orang Tua Indonesia Tahun 2025 Menurut BPS	101
Tabel 3. 8 Target Pelanggan “GateZero” pada 3 Tahun Pertama	102
Tabel 3. 9 Biaya Layanan “GateZero” untuk Mitra Promotor	104
Tabel 3. 10 Target Kualitas Layanan “GateZero”	110
Tabel 3. 11 Estimasi Biaya dan Kebutuhan Inventaris Kantor “Gatezero”	118
Tabel 4. 1 Jumlah Karyawan “GateZero” Selama 3 Tahun	125
Tabel 4. 2 Estimasi Gaji Pokok Karyawan “GateZero”	128
Tabel 4. 3 Proyeksi Laba Rugi “GateZero”	131
Tabel 4. 4 Perhitungan Kuantitatif Pendapatan Komisi Tiket	132
Tabel 4. 5 Perhitungan Kuantitatif Pendapatan Verifikasi QR	133
Tabel 4. 6 Perhitungan Kuantitatif Pendapatan <i>Pre-Order Merchandise</i>	134
Tabel 4. 7 Perhitungan Kuantitatif Pendapatan Laporan Analitik	135
Tabel 4. 8 Perhitungan Beban Gaji Karyawan	135
Tabel 4. 9 Tabel Rincian Komponen BPJS “GateZero”	135
Tabel 4. 10 Perhitungan Biaya Infrastruktur <i>Cloud</i>	136
Tabel 4. 11 Perhitungan Biaya Pemasaran Digital	137
Tabel 4. 12 Proyeksi Neraca Keuangan “GateZero”	140
Tabel 4. 13 Rincian Nilai Historis Peralatan	141
Tabel 4. 14 Rincian Hutang Usaha	142
Tabel 4. 15 Proyeksi Arus Kas “GateZero”	142

Tabel 4. 16 Perhitungan ROE “GateZero” Selama 3 Tahun	144
Tabel 4. 17 Perhitungan <i>Current Ratio</i> “GateZero” Selama 3 Tahun	145
Tabel 4. 18 Perhitungan <i>Cash Ratio</i> “GateZero” Selama 3 Tahun.....	145
Tabel 4. 19 Perhitungan Net Profit Margin “GateZero” Selama 3 Tahun.....	146
Tabel 4. 20 Perhitungan <i>Debt to Asset Ratio</i> “GateZero”	146
Tabel 4. 21 Perhitungan Debt to Equity Ratio “GateZero”	147
Tabel 4. 22 Rincian Pendanaan “GateZero”	147

