

## PELATIHAN DAN IMPLEMENTASI APLIKASI WEBSITE E-COMMERCE TOKO RISIKI CAT GALERI DI TEMBILAHAN

M. Tri Wahyu<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknik Dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

Email: [triwahyu6168@gmail.com](mailto:triwahyu6168@gmail.com)<sup>1</sup>

### ABSTRAK

Kemajuan pesat saat ini dalam teknologi telah memfasilitasi individu bisnis untuk meningkatkan efektivitas operasi mereka dengan merangkul perdagangan elektronik. Tujuan penyelidikan ini adalah untuk menilai manfaat dan pemanfaatan pelatihan dan implementasi e-commerce di website Toko Riski Cat Galeri, dengan tujuan meningkatkan pemasaran dan penjualan produk petshop di Tembilahan. Metodologi penelitian yang digunakan terdiri dari wawancara, pengamatan, dan analisis data penjualan online sebelum dan sesudah integrasi e-commerce. Selain itu, penyelidikan juga mengungkapkan bahwa pelatihan dan implementasi e-commerce memiliki dampak positif yang substansif pada peningkatan pemasaran dan penjualan produk petshop di Riski Cat Galeri. Pelatihan menyeluruh ini juga diberikan kepada pemilik toko dan karyawan, meliputi pemanfaatan platform e-commerce, strategi untuk pemasaran online, manajemen inventaris, dan manajemen pesanan. Selain itu, penggabungan sistem pembayaran online, peningkatan situs web, dan diversifikasi produk juga dilakukan untuk menarik minat pelanggan. Setelah integrasi e-commerce, terjadi lonjakan penjualan online produk petshop di Toko Riski Cat Galeri. Pelanggan dapat dengan mudah menelusuri dan membeli produk melalui situs web, sementara pemilik toko dapat mengelola inventaris secara efektif dan menerima pembayaran online. Investigasi ini juga dapat memberikan wawasan dan panduan berharga bagi pemilik toko Riski Cat Galeri lainnya yang ingin memanfaatkan potensi e-commerce dalam meningkatkan pemasaran dan penjualan produk Petshop yang ditembilahan.

**Kata Kunci:** Pelatihan, implementasi e-commerce, pemasaran, penjualan, produk petshop, Toko Riski Cat Galeri.

### ABSTRACT

*The rapid advancement in technology has facilitated businesses to enhance their operational effectiveness by embracing electronic commerce. The purpose of this research is to assess the benefits and utilization of training and e-commerce implementation on the website of Toko Riski Cat Galeri, with the aim of enhancing marketing and sales of petshop products in Tembilahan. The research methodology employed includes interviews, observations, and analysis of online sales data before and after the integration of e-commerce. Furthermore, the investigation reveals that comprehensive training and e-commerce implementation have a substantial positive impact on the marketing and sales improvement of petshop products at Riski Cat Galeri. Extensive training is provided to the store owners and employees, covering the utilization of e-commerce platforms, strategies for online marketing, inventory management, and order management. Additionally, the integration of online payment systems, website enhancements, and product diversification are also carried out to attract customer interest. Following the integration of e-commerce, there has been a surge in online sales of petshop products at Toko Riski Cat Galeri. Customers can easily browse and purchase products through the website, while store owners can effectively manage inventory and receive online payments. This investigation can also provide valuable insights and guidance for other Riski Cat Galeri store owners who wish to harness the potential of e-commerce in enhancing the marketing and sales of petshop products in Tembilahan.*

**Keywords:** Training, e-commerce implementation, marketing, sales, petshop products, Toko Riski Cat Galeri.

## 1. PENDAHULUAN

Berkembangnya alat komunikasi dan internet pada masa ini dimulai dari pesatnya perkembangan teknologi informasi. Perkembangan ini memiliki pengaruh yang signifikan dalam berbagai aspek kehidupan. Perkembangan teknologi tersebut didorong oleh banyaknya kebutuhan manusia. Seiring berjalannya waktu, semakin banyak teknologi yang ditemukan untuk mempermudah kegiatan manusia, termasuk dalam kegiatan jual beli. Sebelum adanya teknologi, manusia melakukan jual beli secara langsung melalui tatap muka. Namun, dengan ditemukannya teknologi informasi seperti internet, kegiatan jual beli dapat dilakukan secara online tanpa perlu kontak langsung. Hal ini dikenal dengan sebutan e-commerce atau perdagangan elektronik. E-commerce adalah proses transaksi jual beli yang dilakukan menggunakan alat elektronik seperti telepon dan internet[1]. Perkembangan pesat internet saat ini telah menjadi pendorong utama dalam kemajuan sistem e-commerce. Internet merupakan jaringan global yang menghubungkan seluruh komputer di dunia, memudahkan komunikasi dan interaksi antara penjual dan pembeli. Toko Riski Cat Galeri, yang terletak di daerah Tembilahan merupakan usaha yang bergerak dalam penjualan makanan hewan, aksesoris hewan, dan obat-obatan. Untuk memperoleh keuntungan maksimal dan meningkatkan penjualan, Toko Riski Cat Galeri ingin mengadopsi sistem e-commerce, serta mengurangi persaingan dengan cara memperluas pangsa pasar melalui platform online. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan aplikasi e-commerce khusus untuk penjualan Produk Petshop. Dengan menggunakan aplikasi ini, Toko Riski Cat Galeri berharap dapat meningkatkan pemasaran dan penjualan produk petshop mereka di Tembilahan. Dengan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan solusi yang efektif untuk meningkatkan pemasaran dan penjualan melalui sistem e-commerce di Toko Riski Cat Galeri[2]. Internet merupakan salah satu faktor yang mendukung perkembangan teknologi dalam menjalankan bisnis dan berbagi informasi kepada masyarakat yang menggunakan internet. Bisnis online memiliki potensi yang sangat besar dan hampir semua orang menginginkan kemudahan dan kenyamanan dalam beraktivitas di dunia online[3]. Toko Riski Cat Galeri adalah sebuah toko yang menyediakan berbagai perlengkapan hewan peliharaan serta layanan perawatan seperti aneka makanan kucing dan pengobatan hewan peliharaan. Meskipun penjualan produk kebutuhan hewan peliharaan sudah umum pada saat ini, penjualan jasa perawatan hewan masih terbatas. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah merancang dan mengimplementasikan pada website untuk penjualan produk dan jasa perawatan hewan peliharaan secara online. Aplikasi ini akan membantu Toko Riski Cat Galeri dalam pengelolaan data penjualan serta memudahkan pelanggan dalam bertransaksi online. Toko Riski Cat Galeri sendiri merupakan toko yang menyediakan berbagai produk kebutuhan serta perawatan untuk hewan peliharaan, seperti makanan kucing, obat-obatan, dan aksesoris [4]. Keuntungan dan Kerugian E-commerce terletak pada kemampuannya untuk membandingkan dan membeli produk melalui internet, yang mengubah cara berbisnis bagi banyak perusahaan. E-commerce menawarkan potensi dampak yang besar untuk setiap industri. Dengan kemampuan untuk membandingkan dan membeli produk secara online, e-commerce memberikan beberapa keuntungan bagi perusahaan[5]. Toko Cat Galeri merupakan bisnis yang berfokus pada penjualan, distribusi, dan pelayanan untuk hewan peliharaan. Saat ini, bidang bisnis Pet Shop sedang berkembang pesat karena semakin banyak pecinta binatang atau orang yang peduli terhadap hewan peliharaan. Namun, kegiatan bisnis Pet Shop masih banyak yang menggunakan proses konvensional dengan toko fisik sebagai tempat konsumen memesan produk[6]. Di era globalisasi seperti sekarang, media pemasaran konvensional sudah kurang efektif. Oleh karena itu, penting untuk memanfaatkan teknologi sebagai alat yang dapat membantu mencapai tujuan bisnis dan berbagi informasi yang penting. Dengan memanfaatkan teknologi, Toko Cat Galeri dapat mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif, seperti memanfaatkan media sosial, situs web, atau aplikasi mobile untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan keterlibatan konsumen. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Toko Riski Cat Galeri pada produk Petshop Ditembilahan, bisa banget nih dengan bikin sistem E-Commerce. E-Commerce itu adalah cara modern buat konsumen beli barang secara online lewat internet. Jadi, Toko Riski Cat Galeri bisa jualan produk Petshop langsung lewat platform

online. Dengan E-Commerce, konsumen bisa lebih mudah pilih dan beli produk Petshop yang mereka mau. Mereka bisa lihat gambar, deskripsi, dan harga produk dengan lengkap, terus bayarnya juga bisa pake metode yang udah disediakan. Selain itu, sistem E-Commerce juga bisa bantu Toko Riski Cat Galeri atur stok barang lebih efisien dan terintegrasi. Toko Riski Cat Galeri perlu perhatiin beberapa hal kayak keamanan transaksi online, pengiriman yang efisien, dan pelayanan pelanggan yang responsif dalam bikin sistem E-Commerce. Dengan bikin sistem E-Commerce, Toko Riski Cat Galeri bisa atasin permasalahan yang dihadapi dan tingkatin efisiensi serta pertumbuhan bisnis mereka.

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh sebagian manusia untuk menjual barang dagangan atau jasa kepada pasar dengan tujuan mencapai suatu keuntungan. Transaksi penjualan ini melibatkan pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama. Penjualan merupakan aspek penting dalam suatu perusahaan karena menjadi sumber pendapatan utama. Oleh karena itu, perusahaan perlu fokus pada strategi penjualan yang efektif untuk memastikan pertumbuhan dan keberhasilan bisnis mereka[7]. Konsep E-Commerce memang memberikan banyak kemudahan dan kelebihan dibandingkan dengan model belanja konvensional. Enggak cuma proses transaksinya yang lebih cepat, tapi produk yang dijual juga bisa dipromosikan secara lengkap. Jadi, dengan adanya E-Commerce, pelanggan bisa melakukan transaksi jual beli tanpa harus datang langsung ke tempat penjual. E-Commerce ini juga membantu penjual dalam membuat laporan rekapitulasi penjualan dengan lebih mudah. Dengan adanya sistem E-Commerce, penjual bisa menghasilkan laporan dengan cepat dan akurat[8]. seiring dengan peningkatan jumlah hewan peliharaan, kita juga melihat banyak bermunculan toko-toko hewan peliharaan yang bertujuan untuk membantu pemilik dalam merawat hewan peliharaan mereka. Toko-toko tersebut menyediakan berbagai layanan, makanan, dan aksesori yang dibutuhkan oleh hewan peliharaan[9]. Penelitian ini sebelumnya yang membahas penggunaan teknologi, terutama perangkat lunak sebagai aplikasi di Website dilakukan dengan judul "Pelatihan Dan Implementasi Aplikasi Website E-Commerce Toko Riski Cat Galeri Di Tembilahan". Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kehadiran sistem ini memberikan kemudahan bagi admin dalam melaporkan transaksi dan mempromosikan produk di dalam toko.[10]

## 2. METODE

Lokasi pengabdian ini akan dilaksanakan di Toko Riski Cat Galeri yang beralamat di Jl.Padupal No.7 Tembilahan Kota, Kec. Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir, Riau 29214, Indonesia. Pengabdian ini direncanakan akan dilaksanakan pada bulan Desember 2023.

Untuk metode pengumpulan data, tim pengabdian dapat menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

1. Wawancara (Interview): Tim pengabdian dapat melakukan wawancara dengan pemilik Toko Riski Cat Galeri untuk mendapatkan informasi yang relevan terkait dengan pengabdian yang dilakukan. Selain wawancara dengan pemilik toko, tim pengabdian juga dapat mewawancarai karyawan dan pelanggan untuk mendapatkan perspektif yang lebih luas. Wawancara dilakukan dengan menggunakan pertanyaan terstruktur atau terbuka, sesuai dengan kebutuhan penelitian. Hasil wawancara akan memberikan insight yang berharga dan dapat digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi pengabdian yang lebih efektif.



Gambar 1.1 Wawancara dengan pihak toko Riski Cat Galeri

2. Pengamatan (Observation): Melalui metode pengamatan langsung ke toko Riski Cat Galeri, tim pengabdian dapat mengumpulkan data secara nyata dan meyakinkan mengenai objek yang diteliti. Tim dapat mengamati interaksi antara pemilik toko, karyawan, dan pelanggan, serta mengamati proses operasional toko. Pengamatan dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang tantangan yang dihadapi oleh toko dan peluang yang dapat dimanfaatkan dalam pengabdian.
3. Studi Pustaka: Tim pengabdian dapat melakukan studi pustaka dengan membaca dan mempelajari buku-buku, makalah, atau referensi lain yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam pengabdian. Melalui studi pustaka, tim dapat memperoleh pemahaman yang lebih luas tentang tren dan perkembangan terkini dalam bisnis Pet Shop serta strategi yang telah berhasil diterapkan oleh toko-toko sejenis. Studi pustaka juga membantu tim dalam merancang pendekatan yang lebih terinformasi dan inovatif dalam pengabdian mereka.

Setelah pengumpulan data selesai, tim pengabdian dapat melanjutkan ke tahap analisis. Pada tahap ini, tim akan menganalisis data yang telah dikumpulkan untuk menentukan hal-hal apa saja yang dibutuhkan dalam pengabdian.

Setelah analisis selesai, tim dapat melanjutkan ke tahap pengembangan. Pada tahap ini, aplikasi atau solusi yang diperlukan dalam pengabdian akan dikembangkan berdasarkan analisis yang telah dilakukan sebelumnya.

Setelah pengembangan selesai, tahap selanjutnya adalah pengujian dan implementasi. Tim pengabdian akan melakukan pengujian aplikasi yang telah dikembangkan dan setelah lulus pengujian, aplikasi akan diimplementasikan di toko Riski Cat Galeri.



Gambar 1.2 Penyerahan Aplikasi

### 3. HASIL PEMBAHASAN

Setelah menyelesaikan semua tahapan, kami berhasil mengembangkan sebuah sistem informasi penjualan yang akan diimplementasikan di toko Riski Cat Galeri.

#### Halaman Utama

Pada halaman ini, para pembeli akan menemukan daftar produk yang tersedia di toko Riski Cat Galeri, serta informasi tentang penjualan dan promosi produk. Halaman dashboard merupakan halaman utama dari website, seperti yang ditunjukkan pada gambar di bawah ini.



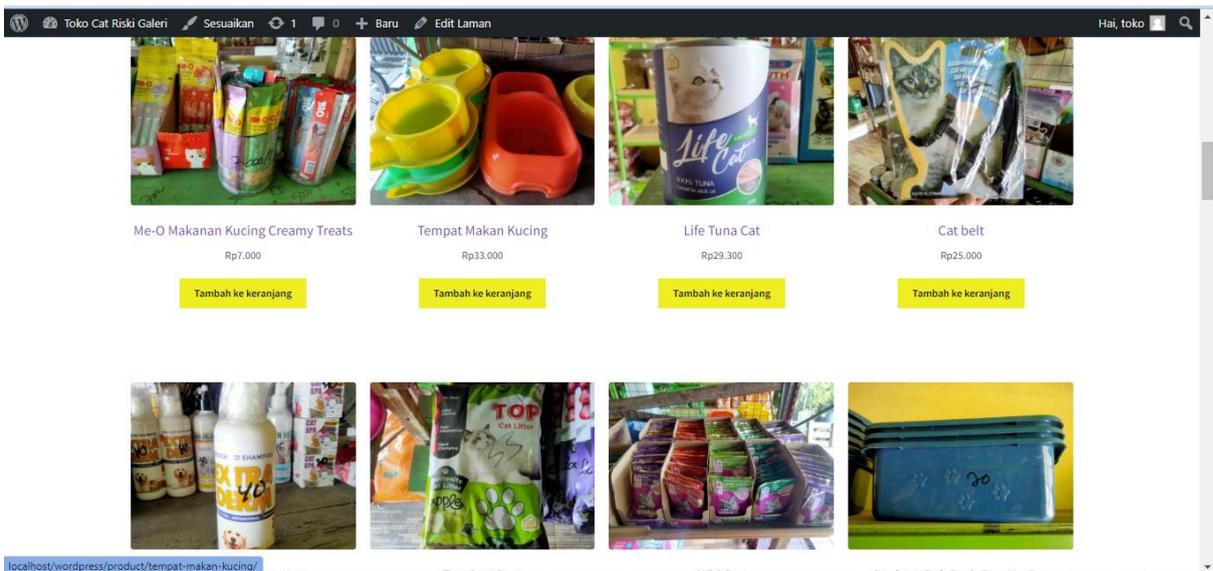
Gambar 1.1 Tampilan Halaman Utama

### Daftar barang Produk

Halaman daftar barang produk ini menampilkan berbagai macam makanan untuk hewan peliharaan dengan nama dan harga yang tertera. Di sini, penjual dari toko Riski Cat Galeri menawarkan beragam produk yang dapat dipesan oleh konsumen. Pada gambar di bawah ini, terlihat sistem penjualan dan promosi produk yang menarik perhatian konsumen.

Toko Riski Cat Galeri menyediakan berbagai jenis makanan untuk hewan peliharaan dengan pilihan yang lengkap. Dari makanan kering, makanan basah, camilan, hingga suplemen untuk kesehatan hewan peliharaan. Setiap produk memiliki keterangan yang jelas, seperti komposisi, manfaat, dan petunjuk pemakaian.

Selain makanan, toko ini juga menawarkan berbagai aksesoris dan perlengkapan lainnya yang dibutuhkan untuk merawat hewan peliharaan dengan baik.



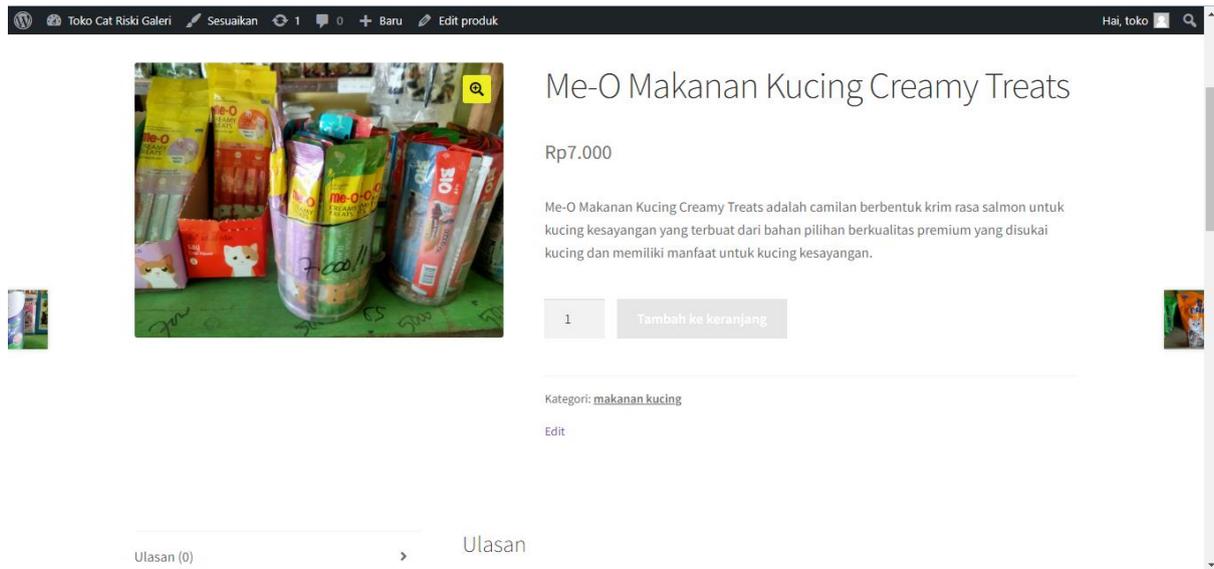
**Gambar 1.2 Tampilan Daftar Barang Produk**

### Detail Produk

Di halaman ini, pengguna dapat menemukan deskripsi produk yang lebih detail, termasuk spesifikasi produk, ukuran, bahan, warna, dan fitur-fitur lainnya. Selain itu, pengguna juga dapat melihat gambar-gambar produk yang jelas untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang produk tersebut.

Selain menyajikan informasi, halaman detail produk juga memberikan kemudahan bagi pengguna untuk melakukan pembelian. Pengguna dapat langsung menambahkan produk ke keranjang belanja dengan mengklik tombol "Tambah ke Keranjang" dan menyimpan produk ke dalam daftar list mereka dengan mengklik tombol "Tambah ke Cart".

Dengan adanya halaman detail produk, pengguna dapat memperoleh informasi yang lengkap sebelum memutuskan untuk membeli. Hal ini membantu pengguna membuat keputusan yang tepat dan memenuhi kebutuhan mereka.



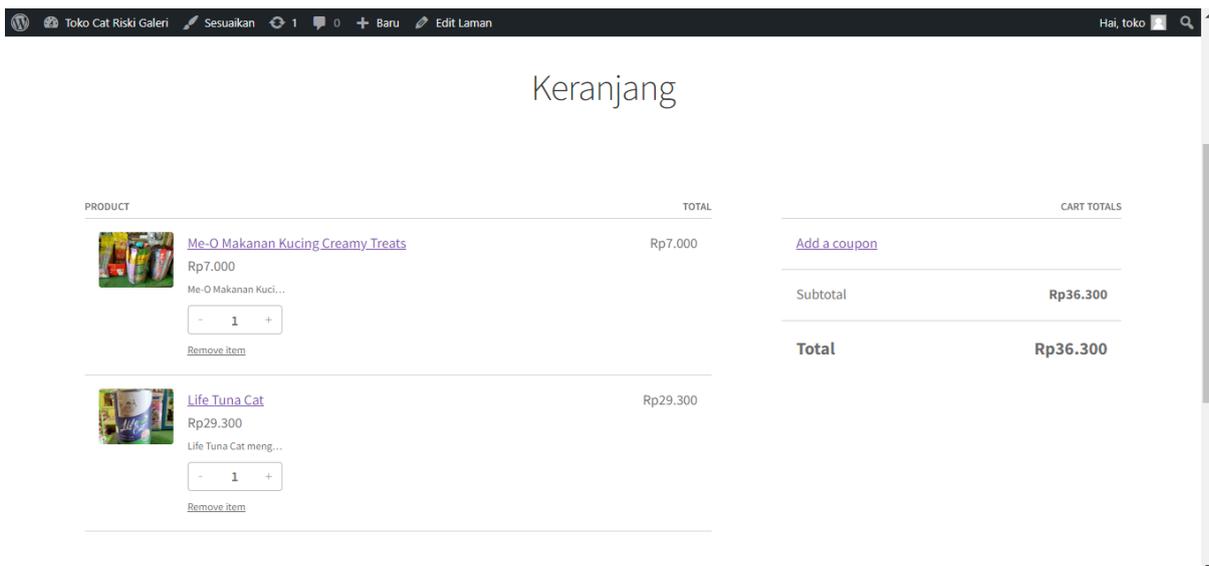
**Gambar 1.3 Detail Produk**

**Cart List**

Cart list adalah halaman yang menampilkan daftar semua produk yang akan dibeli oleh pengguna. Di halaman ini, pengguna dapat melakukan beberapa tindakan, seperti mengedit jumlah produk yang ingin dibeli, menghapus produk yang tidak jadi dibeli, dan melakukan proses checkout untuk mengirimkan pesanan.

Pada halaman Cart list, pengguna diberikan kemudahan untuk mengelola keranjang belanja mereka. Mereka dapat mengubah jumlah produk yang ingin dibeli dengan mengedit angka pada kolom jumlah, sehingga mereka dapat menyesuaikan pesanan sesuai kebutuhan. Selain itu, pengguna juga dapat menghapus produk yang tidak ingin dibeli lagi dengan mengklik tombol hapus.

Setelah pengguna selesai memeriksa dan mengelola keranjang belanja mereka, mereka dapat melanjutkan ke proses checkout untuk menyelesaikan pembelian. Proses checkout akan meminta pengguna untuk mengisi detail pengiriman dan pembayaran, sehingga pesanan dapat diproses dan dikirimkan.



**Gambar 1.4 Tampilan Keranjang List**

## Halaman Checkout

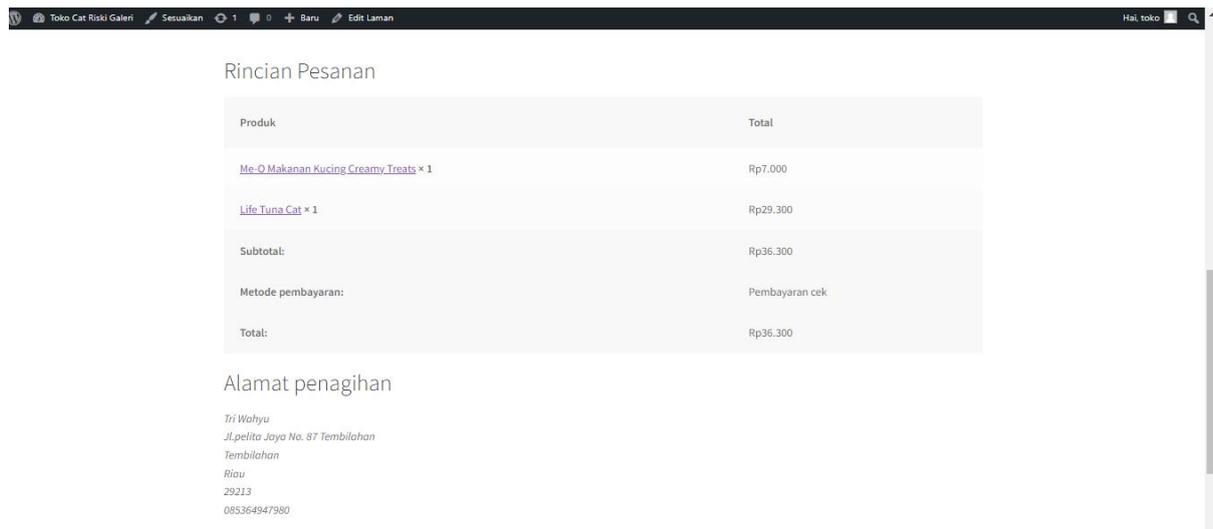
Halaman Checkout merupakan halaman yang sangat penting dalam sistem penjualan dan promosi produk di Toko Riski Cat Galeri. Pada halaman ini, pengguna akan diminta untuk memasukkan informasi detail kontak, serta memilih opsi pembayaran yang diinginkan. Informasi Kontak yang diminta berisi alamat lengkap pengguna, seperti alamat rumah atau kantor, kota, kode pos, dan nomor telepon yang dapat dihubungi. Hal ini sangat penting untuk memastikan produk dapat dikirim dengan tepat ke alamat yang diinginkan oleh pengguna.

Order summary	
Me-O Makanan Kucing Creamy Treats	Rp7.000
Me-O Makanan Kuci...	
Life Tuna Cat	Rp29.300
Life Tuna Cat meng...	
<a href="#">Add a coupon</a>	
Subtotal	Rp36.300
<b>Total</b>	<b>Rp36.300</b>

**Gambar 1.5 Tampilan Halaman Checkout**

## Detail Rincian Pesanan

Setelah pengguna selesai mengisi detail data pemesan produk pada halaman Checkout, selanjutnya halaman dari sistem penjualan dan promosi produk di toko Riski Cat Galeri akan terhubung dengan proses pembayaran menggunakan metode pembayaran order. Metode pembayaran order merupakan salah satu metode yang populer dan aman digunakan dalam transaksi online. Dengan menggunakan metode pembayaran order, pengguna dapat melakukan pembayaran dengan mudah dan cepat melalui akun mereka. Pada halaman pembayaran, pengguna akan diarahkan untuk melakukan login. Setelah login berhasil, pengguna akan melihat rincian pesanan mereka, termasuk total harga produk yang harus dibayarkan. Selanjutnya, pengguna dapat memilih opsi pembayaran yang diinginkan, seperti menggunakan saldo akun mereka atau metode pembayaran lain yang terhubung dengan akun mereka. Setelah memilih metode pembayaran dan menyelesaikan proses pembayaran, pengguna akan menerima konfirmasi pembayaran yang menandakan bahwa pesanan mereka telah berhasil dibayar.



**Gambar 1.5 Tampilan Detail Rincian Pesanan**

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan pengabdian yang telah dilakukan di Toko Riski Cat Galeri, penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Toko Riski Cat Galeri telah berhasil mengimplementasikan teknologi informasi berbasis komputer dalam menjalankan usahanya. Hal ini membantu dalam pengembangan usaha secara keseluruhan.
2. Aplikasi penjualan yang telah dibuat oleh penulis membantu mempermudah proses penjualan dan menarik lebih banyak pelanggan. Dengan adanya aplikasi ini, transaksi menjadi lebih efisien dan pelanggan dapat dengan mudah melihat dan membeli produk yang ditawarkan.

Saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Penting untuk melakukan perawatan terhadap program aplikasi penjualan yang telah dibuat agar program tersebut dapat berjalan dengan baik. Melakukan pemeliharaan rutin dan melakukan update jika diperlukan akan membantu menjaga kinerja aplikasi.
2. Disarankan untuk terus mengembangkan program aplikasi yang telah dibuat. Dengan melakukan pengembangan, akan ada peluang untuk meningkatkan fitur-fitur yang ada, meningkatkan keamanan, dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi pelanggan.

#### UCAPKAN TERIMA KASIH

Kami dari tim pengabdian ingin menyampaikan permohonan maaf atas segala kekurangan yang ada dalam jurnal yang telah kami buat. Kami juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, data, dan informasi untuk pembuatan jurnal ini.

Kami sangat menghargai kontribusi dan dukungan yang diberikan oleh semua pihak dalam proses penelitian kami. Tanpa bantuan mereka, jurnal ini tidak akan terwujud. Kami berterima kasih atas kerjasama dan kepercayaan yang telah diberikan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- [1] N. A. Rakhmawati, A. E. Permana, A. M. Reyhan, dan H. Rafli, "ANALISA TRANSAKSI BELANJA ONLINE PADA MASA PANDEMI COVID-19," *Jurnal Teknoinfo*, vol. 15, no. 1, hlm. 32, Jan 2021, doi: 10.33365/jti.v15i1.868.
- [2] Y. Ardi dan A. U. Hamdani, "PENERAPAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK PADA ANIMAUX PET SHOP"
- [3] S. A. , I. M. S. and I. A. P. Pratiwi, "Rancang Bangun Aplikasi Sistem Pemesanan Bunga Berbasis Android," *MERPATI*, vol. 2, hlm. 10, 2014.
- [4] Wildan Fiqri, "Sistem Informasi Pelayanan Hewan Berbasis Web Pada Zoom Pet Care.," *UNIKOM repository*, hlm. 1–10, 2015.
- [5] C. H. D. Ahmadi, " E-Business & E-Commerce.," *ANDI*, hlm. 1–13, 2013.
- [6] P. A. J. , I. K. A. P. and N. M. I. M. M. Kusuma, "Aplikasi Sistem Informasi Hotel Berbasis Android," *MERPATI*, vol. 3, no. 1, hlm. 7, 2015.
- [7] E. Cipta Mulia dan N. A. Lestari, "E-COMMERCE APPLICATION DESIGN AS A MEDIA OF FEED AND SALES WEB BASED ANIMAL ACCESSORIES AT SHOP PRIMA PETHOP CIREBON RANCANG BANGUN APLIKASI E-COMMERCE SEBAGAI MEDIA PENJUALAN PAKAN DAN AKSESORIS HEWAN BERBASIS WEB PADA TOKO PRIMA PETHOP CIREBON," 2023.
- [8] S. Haryanti dan T. Irianto, "Rancang Bangun Sistem Informasi E-Commerce Untuk Usaha Fashion Studi Kasus Omah Mode Kudus," Online.
- [9] E. , & W. A. P. Nurnawati, "Pet Custody Information System (Case Study Griya Satwa Petshop Klaten).," *Yogyakarta: Universitas Teknologi Yogyakarta.*, 2020.
- [10] F. Purwaningtyas, "Sistem Informasi Penjualan Pada Lucky Paws's Petshop Berbasis Web," *Jurnal Teknik Informatika Politeknik Sekayu*, vol. 7, no. 2, hlm. 44–50, 2017.