

PROYEK
TUGAS AKHIR



POLITEKNIK NEGERI BALI

SISTEM PENJUALAN DOGMA VAPE SHOP BERBASIS WEBSITE

OLEH :

I Gede Widi Yoga Suputra / 2215323006
Irza Aulia Mursyida / 2215323081
I Gusti Made Widia Aditama / 2215323096

PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Dengan penuh rasa bangga, kami mengangkat sebuah judul yang kami namakan “Sistem Penjualan Dogma Vape Shop Berbasis Website”. Dalam laporan ini dibahas bagaimana sebuah sistem berbasis website dapat membantu meningkatkan penjualan, mempermudah proses *transaksi*, serta memberikan pengalaman berbelanja yang lebih nyaman dan *efisien* kepada pelanggan.

Proyek Tugas Akhir ini kami kerjakan dalam kurun waktu yang telah ditentukan, terhitung sejak bulan Maret 2025 hingga Juli 2025. Adapun tujuan dari penyusunan laporan ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat akademi dalam menyelesaikan studi pada Program Studi DIII Manajemen Informatika, Jurusan Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Bali.

Tentu, penyusunan laporan ini tidak terlepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE., McCom. selaku Direktur Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak Prof. Dr. I Nyoman Gede Arya Astawa, ST,M.Kom selaku Ketua Jurusan Teknologi Informasi.
3. Bapak I Made Riyan Adi Nugroho, S.SI, M. T selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Informatika dan selaku Dosen Pembimbing PKI.
4. Bapak I Wayan Suasnawa, ST,MT selaku Dosen Pembimbing 1.
5. Bapak Putu Gde Sukarata, ST.MT selaku Dosen Pembimbing 2.
6. Ibu Ni Putu Ayu Kartika Kurnia Putri selaku Owner Dogma Vape Shop.
7. Staff Dogma Vape Shop yang telah memberikan dukungan dan data yang diperlukan selama proses pengembangan sistem.
8. Kedua orang tua kami yang selalu memberikan doa, semangat, dan dukungan baik secara moral maupun material.
9. Para dosen serta staff di Jurusan Teknologi Informasi yang telah mendidik dan membimbing kami selama masa studi.

10. Teman-teman seperjuangan di Program Studi DIII Manajemen Informatika atas bantuan, semangat, dan kebersamaan yang luar biasa.

Selaku penulis kami menyampaikan jika nantinya pembaca merasas adanya kekurangan dalam penulisan laporan ini kami selaku penulis sangat menerika adanya kritik maupun saran dari pembaca sebagai pedoman kedepannya untuk kami lebih baik menyempurnakan apapun yang kami kerjakan anntinya, maka dari itu kami haraokan ketersediaan pembaca untuk membaca dengan baik laporan yang telah kami selesaikan.

Harap dari penulis, semoga apa yang telah kami selesaikan ini dapat menambah dan memperbanyak wawasan untuk pembaca mengenai pengembangan sebuah *website* penjualan *online*.

Jimbaran, 9 Mei 2025

Penulis

ABSTRAK

Dogma Vape Shop adalah sebuah tempat yang menjual vape yang menghadapi kesulitan dalam mencapai konsumen secara lebih luas. Sebagai solusi, sebuah sistem penjualan berbasis website telah dikembangkan untuk mempermudah proses *transaksi online* serta pengelolaan produk oleh *admin*. Sistem ini dibangun menggunakan *Laravel* dan *MySQL* dengan pendekatan *waterfall*. Fitur utama dari sistem ini mencakup pengelolaan produk, proses *checkout*, pembayaran secara *online*, dan *review* produk. Hasil dari pengujian *blackbox* menunjukkan bahwa semua fitur berfungsi dengan baik. Sistem ini berkontribusi pada peningkatan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar Dogma Vape Shop di ranah digital.

Kata Kunci : *Penjualan Online, Website, Laravel, Vape Shop*

Dogma Vape Shop is a place that sells vapes that face difficulties in reaching consumers more widely. As a solution, a website-based sales system has been developed to simplify the online transaction process and product management by admin. This system is built using Laravel and MySQL with a waterfall approach. The main features of this system include product management, checkout process, online payment, and product review. The results from the blackbox test show that all features are working properly. This system contributes to improving operational efficiency and expanding the market reach of Dogma Vape Shop in the digital realm.

Keywords : *Online Sales, Website, Laravel, Vape Shop*

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN PROYEK TUGAS AKHIR.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	iii
LAPORAN PROYEK AKHIR	iii
FORM PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
BAB I	1
INFORMASI UMUM PROYEK.....	1
1.1 Informasi Global Proyek	1
1.2 Latar Belakang	1
1.3 Deskripsi Proyek / Gambaran Umum Proyek	3
1.4 Tujuan Proyek	8
1.5 Keuntungan Proyek	9
BAB II.....	10
PERENCANAAN PROYEK	10
2.1 Teknologi Digunakan.....	10
2.2 Pembagian Tugas dan Pelaksanaan	11
2.3 Perancangan Proyek	11
2.3.1 Perancangan Sistem (Rancangan Bangun Sistem).....	11
2.3.2 Perancangan Antar Muka	40
BAB III.....	48
PELAKSANAAN PROYEK	48
3.1 Hasil Proyek Aplikasi.....	48
3.2 Implementasi Proyek.....	61
BAB IV	64
PENUTUP.....	64
4.1 Kesimpulan	64

4.2 Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	66

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Informasi Global Proyek	1
Tabel 2. 1 Pembagian tugas.....	11
Tabel 2. 2 Use Case Diagram.....	13
Tabel 2. 3 Activity Diagram.....	17
Tabel 3. 1 Hasil pengujian blackbox testing	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Flowmap penjualan yang berjalan saat ini	4
Gambar 1. 2 Flowmap penjualan dogma vape shop berbasis website	6
Gambar 2. 1 Use Case Diagram Sistem	14
Gambar 2. 2 Activity Diagram Sistem	19
Gambar 2. 3 Class Diagram Dogma Vape Shop	24
Gambar 2. 4 User Login	27
Gambar 2. 5 Customer Checkout	28
Gambar 2. 6 Customer Pesanan di Terima	29
Gambar 2. 7 Customer Review Pesanan	31
Gambar 2. 8 Admin Input Produk	32
Gambar 2. 9 Admin Edit Produk	33
Gambar 2. 10 Admin Mengirim Pesanan	34
Gambar 2. 11 Admin Report Produk	35
Gambar 2. 12 Tabel Database	37
Gambar 2. 13 Entity Relationship Diagram (ERD)	39
Gambar 2. 14 Tampilan home page	41
Gambar 2. 15 Tampilan halaman bawah pada home page	41
Gambar 2. 16 Tampilan hamlaman produk sebelum user melakukan login	42
Gambar 2. 17 Tampilan halaman produk setelah user melakukan login	43
Gambar 2. 18 Tampilan saat melakukan login	44
Gambar 2. 19 Tampilan saat melakukan registrasi	44
Gambar 2. 20 Tampilan halaman admin produk	45
Gambar 2. 21 Tampilan halaman admin kategori	46
Gambar 2. 22 Tampilan halaman admin stok	47
Gambar 3. 1 Tampilan halaman login	48
Gambar 3. 2 Tampilan halaman marketplace	49

Gambar 3. 3 Tampilan halaman rekomendasi untuk anda	49
Gambar 3. 4 Tampilan halaman detail produk	50
Gambar 3. 5 Tampilan keranjang barang	51
Gambar 3. 6 Tampilan keranjang belanja	52
Gambar 3. 7 Tampilan halaman produk favorit	52
Gambar 3. 8 Tampilan halaman kategori	53
Gambar 3. 9 Tampilan halaman profil saya	53
Gambar 3. 10 Tampilan login admin	54
Gambar 3. 11 Tampilan halaman statistic bulanan	54
Gambar 3. 12 Tampilan halaman admin daftar produk.....	55
Gambar 3. 13 Tampilan halaman admin kategori produk.....	56
Gambar 3. 14 Tampilan halaman admin stok produk	56
Gambar 3. 15 Tampilan halaman admin seluruh pesanan.....	57
Gambar 3. 16 Tampilan halaman admin pesanan baru	58
Gambar 3. 17 Tampilan halaman admin pesanan dikirim.....	58
Gambar 3. 18 Tampilan halaman admin pesanan selesai.....	59
Gambar 3. 19 Tampilan halaman admin pesanan batal.....	60
Gambar 3. 20 Tampilan notifikasi pesanan pada halaman admin.....	60

BAB I

INFORMASI UMUM PROYEK

1.1 Informasi Global Proyek

Tabel 1. 1 Informasi Global Proyek

Jenis Proyek	<i>Proyek Dari Tempat PKL / Penugasan Dari Prodi</i>
Pengerjaan Proyek	<i>Kelompok / Individu</i>
Pemilik Proyek	<i>Dogma Vape Shop</i>
Manajer Proyek	<i>Ni Putu Ayu Kartika Kurnia Putri</i>
Ketua Tim Proyek	<i>Ni Putu Ayu Kartika Kurnia Putri</i>
Anggota Proyek	1. I Gede Widi Yoga Suputra 2. Irza Aulia Mursyida 3. I Gusti Made Widia Aditama

1.2 Latar Belakang

Industri rokok elektronik atau *vape* telah mengalami perkembangan yang pesat selama sepuluh tahun terakhir, sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pilihan merokok yang dianggap lebih aman. Di Indonesia, pasar *vape* menunjukkan pertumbuhan yang positif dengan nilai pasar yang terus bertambah, didorong oleh inovasi teknologi produk, variasi rasa *liquid*, dan perubahan dalam gaya hidup konsumen. Selain itu, revolusi digital telah secara mendasar mengubah wajah bisnis *retail*, terutama dipercepat oleh pandemi *Covid-19* yang membuat konsumen lebih nyaman dengan pola berbelanja secara online yang menawarkan kemudahan dan efisiensi waktu.

Perilaku konsumen di sektor *vape* memiliki karakter yang berbeda dibandingkan dengan produk *retail* lainnya. Pengguna *vape* umumnya lebih teknis

dan memerlukan informasi mendetail mengenai spesifikasi produk, seperti daya baterai, resistansi *coil*, dan profil rasa *liquid*. Mereka juga sangat bergantung pada *ulasan* dan rekomendasi dari pengguna lain sebelum melakukan *transaksi*, mengingat besarnya investasi yang diperlukan untuk produk *vape* yang berkualitas. Komunitas *vaping* yang aktif di *media sosial* menciptakan dinamika pasar yang khas, di mana pemasaran dari mulut ke mulut memainkan peran yang signifikan dalam keputusan pembelian.

Dogma Vape Shop, sebagai salah satu aktor yang telah mapan dalam dunia *vape*, menghadapi beragam tantangan untuk mempertahankan daya saingnya. Sistem penjualan tradisional yang masih bergantung pada toko fisik mulai menunjukkan kelemahan dalam menghadapi permintaan konsumen modern. Toko fisik memiliki batasan geografis dan jam buka yang terbatas, yang menjadi kendala bagi konsumen yang ingin berbelanja di luar jam operasional atau dari tempat yang jauh.

Persaingan di dunia *vape* semakin ketat dengan adanya berbagai pemain baru yang telah menggunakan teknologi digital untuk menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih baik. Keadaan ini memaksa Dogma Vape Shop untuk mengadopsi teknologi yang dapat memberikan nilai lebih tinggi bagi pelanggan. *Diferensiasi* menjadi kunci untuk meraih kemenangan dalam persaingan, di mana pengalaman berbelanja yang mulus, informasi produk yang menyeluruh, dan layanan yang responsif menjadi elemen penting dalam membangun loyalitas pelanggan.

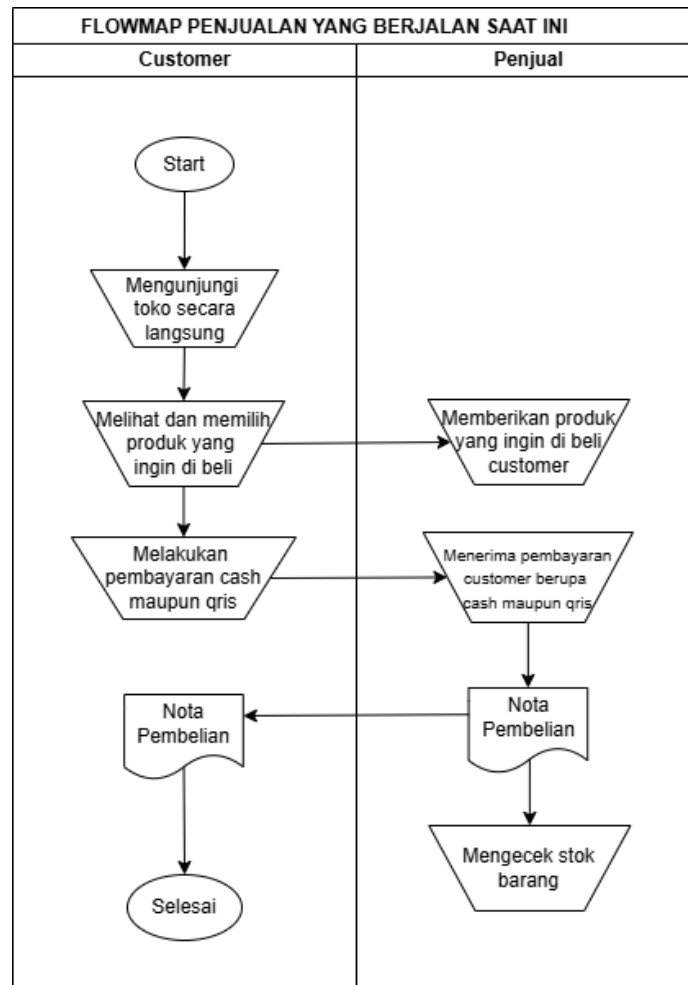
Dengan meningkatnya ranah digital dan semakin banyak konsumen yang mengutamakan kenyamanan saat berbelanja, Dogma Vape Shop sebagai bagian dari industri *vape* perlu untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Selain itu, di tengah persaingan yang semakin ketat, penerapan sistem digital yang efisien menjadi salah satu faktor penting untuk mempertahankan dan menarik pelanggan. Dengan meningkatnya kebutuhan akan transaksi yang mudah, cepat, dan aman, keberadaan sistem penjualan berbasis *web* sangat diperlukan untuk mendukung operasi Dogma Vape Shop.

Sistem ini dirancang untuk memudahkan pelanggan dalam membeli produk *vape*, memberikan informasi yang jelas dan lengkap mengenai produk, serta menawarkan fitur tambahan seperti *ulasan produk* yang membantu pelanggan lain dalam menentukan keputusan beli. Di sisi lain, bagi *admin*, sistem ini bertujuan untuk mempermudah pengelolaan *stok barang*, memantau penjualan, dan melakukan promosi secara digital. Dengan demikian, sistem ini diharapkan dapat mengoptimalkan *strategi pemasaran digital* yang lebih terarah, sehingga Dogma Vape Shop bisa menjangkau lebih banyak pelanggan secara *online*.

Dengan penerapan sistem yang berlandaskan *website* ini, diharapkan Dogma Vape Shop dapat meraih efektivitas operasional yang lebih tinggi, meningkatkan kepuasan konsumen, serta memperbesar angka penjualan dengan signifikan. Berkat kemudahan akses yang diberikan oleh sistem digital, Dogma Vape Shop juga akan mampu memperluas jangkauan pasar dan memperkuat posisi kompetitif di industri *vape* yang terus berkembang, sambil membangun dasar yang kokoh untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

1.3 Deskripsi Proyek / Gambaran Umum Proyek

Sistem Penjualan Dogma Vape Shop Berbasis Website dibuat untuk memudahkan proses jual beli produk *vape*. Pelanggan bisa mencari produk, melihat detail, dan *ulasan*, lalu melakukan pembelian langsung lewat *website* dengan berbagai metode pembayaran. *Admin* juga bisa dengan mudah mengelola produk, memantau stok, memproses pesanan, dan mengatur promo. Sistem ini dilengkapi fitur keamanan untuk melindungi data, serta laporan penjualan untuk membantu pengambilan keputusan bisnis. Dengan sistem ini, operasional jadi lebih tertata dan pengalaman belanja pelanggan jadi lebih nyaman.



Gambar 1. 1 Flowmap penjualan yang berjalan saat ini

Penjelasan flowmap diatas merupakan sistem penjualan yang sedang berjalan saat ini di Dogma Vape Shop :

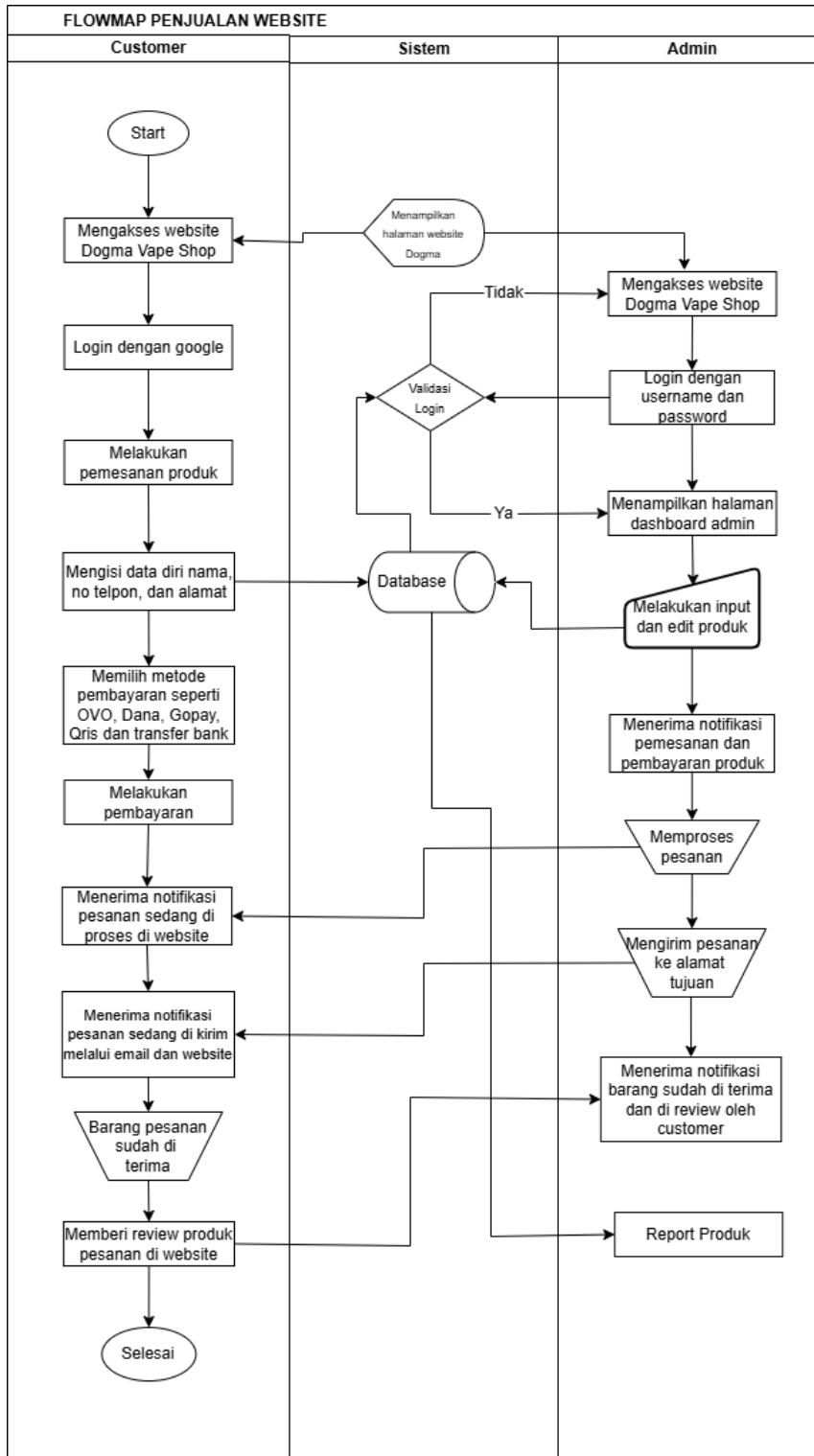
1. Alur Customer (Pelanggan) :

- Start – Proses dilakukan saat pelanggan berangkat menuju toko.
- Mengunjungi Toko Secara Langsung – Pelanggan mengunjungi toko secara langsung.
- Melihat dan Memilih Produk yang Ingin di Beli – Pelanggan melihat produk yang ada pada toko dan memilih produk yang ingin di beli oleh pelanggan.
- Melakukan Pembayaran Cash Maupun Qris – Pelanggan bisa melakukan pembayaran *cash* maupun *qris*.

- Nota Pembayaran – Pelanggan mendapatkan nota pembelian setelah melakukan pembayaran.
- Selesai – Proses pembelian dan interaksi selesai.

2. Alur Penjual :

- Memberikan Produk yang Diinginkan Customer – Penjual memberikan produk yang ingin di beli oleh customer.
- Menerima Pembayaran Customer Berupa Cash Maupun Qris – Penjual menerima pembayaran dari customer yang telah membeli produk di toko dan pembayarannya bisa melalui *cash* dan qris, untuk qris penjual akan mengecek di mesin edc BCA apakah pembayaran telah masuk atau tidak.
- Nota Pembelian – Penjual memberikan nota pembelian kepada pembeli setelah melakukan pembayaran.
- Mengecek Stok Barang – Penjual akan mengecek stok barang yang telah di beli customer untuk memastikan apakah produknya masih ada atau sudah habis.



Gambar 1. 2 Flowmap penjualan dogma vape shop berbasis website

Penjelasan flowmap diatas merupakan sistem penjualan website Dogma Vape Shop :

1. Alur Customer (Pelanggan) :

- Start – Proses dimulai ketika pelanggan mengakses website Dogma Vape Shop
- Mengakses Website Dogma Vape Shop – Pelanggan membuka website untuk melihat produk yang ditawarkan.
- Login dengan Google – Pelanggan harus masuk menggunakan akun *Google* untuk dapat melakukan pembelian.
- Melakukan Pemesanan Produk - Setelah *login*, pelanggan membuat pemesanan produk.
- Mengisi Data Diri – Pelanggan mengisi nama, no. Hp, dan alamat pengiriman barang.
- Memilih Metode Pembayaran – Pelanggan memilih metode pembayaran seperti OVO, Dana, Gopay, *Qris*, dan *Transfer Bank*.
- Melakukan Pembayaran – Pelanggan membayar dengan metode pembayaran yang telah dipilih.
- Menerima Notifikasi Pesanan Sedang Diproses – Sistem memberikan *notifikasi* bahwa pesanan sedang di proses admin.
- Barang Pesanan Sudah Diterima – Pelanggan menerima barang yang dipesan
- Memberikan Review Produk Pesanan – Pelanggan memberikan *review* kepada barang yang diterima.
- Selesai – Proses interaksi dan transaksi selesai.

2. Alur Sistem :

- Menampilkan Halaman Website Dogma – Sistem menampilkan halaman utama *website*.

- Validasi Login – Sistem melakukan validasi pada login. Jika sukses, sistem akan menampilkan halaman *website*.
- Database – Semua informasi yang ada, akan disimpan dalam *database*.

3. Alur Admin :

- Mengakses Website Dogma Vape Shop – Admin mengakses halaman *website* yang sama dengan pelanggan.
- Login dengan Username dan Password – *Admin* harus masuk ke sistem menggunakan *username* dan *password* yang valid.
- Menampilkan Halaman Dashboard Admin – *Admin* akan diarahkan ke halaman *dashboard* setelah berhasil melakukan *login*.
- Melakukan Input, Edit, dan Menambah Produk – *Admin* bisa menambahkan, mengubah, atau menghapus produk yang ada.
- Notifikasi Pemesanan dan Pembayaran – *Admin* akan mendapatkan *notifikasi* apabila ada pemesan dan pembayaran produk dari *customer*.
- Proses Pesanan – *Admin* menyiapkan dan memproses pesanan.
- Report Pesanan – *Admin* melakukan *report* pesanan setiap akhir bulan.

1.4 Tujuan Proyek

Proyek ini bertujuan untuk memudahkan proses jual beli Dogma Vape Shop melalui *website*, agar pelanggan bisa mencari dan membeli produk dengan mudah kapan saja dan dimana saja. *Admin* juga bisa mengelola produk dan pesanan dengan lebih praktis. Selain itu, *website* ini membuat bisnis lebih dikenal, terlihat profesional, dan bantuan promosi seperti *diskon* atau *cashback*. Sistem ini juga menyediakan laporan penjualan untuk membantu mengambil keputusan, dan pastinya menjaga keamanan data dan transaksi pelanggan.

1.5 Keuntungan Proyek

Proyek ini membantu meningkatkan *visibillitas* dan *akses* bisnis, sehingga pelanggan bisa mencari info dan belanja produk Dogma Vape Shop kapan saja, di mana saja, tanpa harus datang ke toko. Fitur keranjang dan pembayaran *online* memudahkan transaksi, membuat belanja jadi lebih praktis. *Website* yang profesional juga menambah kredibilitas bisnis, karena informasi produk, layanan, dan *testimoni* pelanggan membangun kepercayaan. Selain itu, *website* jadi tempat yang pas untuk promosi, seperti *cashback* atau gratis ongkir, yang bisa menarik pelanggan dan meningkatkan *loyalitas*.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari proses *perancangan, implementasi, dan pengujian* sistem penjualan berbasis *website* pada Dogma Vape Shop, dapat disimpulkan bahwa sistem yang dibangun telah mampu menjawab kebutuhan digitalisasi proses penjualan pada toko tersebut. Sistem ini dirancang untuk mempermudah pelanggan dalam melakukan pemesanan produk secara *daring* serta memberikan kemudahan bagi *admin* dalam mengelola produk, stok, kategori, hingga transaksi pesanan.

Seluruh fitur yang dikembangkan telah diuji menggunakan metode *black box testing* dan menunjukkan bahwa sistem dapat berjalan sesuai dengan *fungsi* yang diharapkan. Pengguna dapat melakukan *login*, menambahkan produk ke dalam keranjang, melakukan *checkout*, serta memberikan ulasan terhadap produk yang dibeli. Di sisi lain, *admin* dapat masuk ke dalam sistem manajemen, mengatur data produk, memperbarui kategori, memantau stok, dan menangani pesanan yang masuk. Sistem ini juga terbukti dapat meningkatkan efisiensi operasional toko, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan citra profesional Dogma Vape Shop di era digital.

Dengan adanya sistem ini, transformasi dari proses penjualan konvensional menuju digital telah berhasil diterapkan, sehingga memberikan nilai tambah baik dari sisi pengalaman pelanggan maupun efektivitas pengelolaan usaha.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil proyek yang telah dilakukan, berikut beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk pengembangan dan pemanfaatan sistem ke depan:

1. Sistem perlu diintegrasikan dengan layanan notifikasi *email* atau *WhatsApp* untuk memberikan informasi *real-time* kepada pelanggan terkait status pemesanan dan pembayaran.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] T. Waruwu and S. Nasution, “Pengembangan Keamanan Web Login Portal Dosen Menggunakan Unified Modelling Language (Uml),” *J. Mahajana Inf.*, vol. 3, no. 1, pp. 34–40, 2020, doi: 10.51544/jurnalmi.v3i1.1004.
- [2] F. N. Hasanah, *Buku Ajar Rekayasa Perangkat Lunak*. 2020. doi: 10.21070/2020/978-623-6833-89-6.
- [3] B. Walgito, “Pengantar Umum,” *Jakarta: Bulan Bintang*, p. 135, 2024, [Online]. Available: <https://books.google.co.id/books?id=0RjRNAAACAAJ>
- [4] S. Ramdany, “Penerapan UML Class Diagram dalam Perancangan Sistem Informasi Perpustakaan Berbasis Web,” *J. Ind. Eng. Syst.*, vol. 5, no. 1, 2024, doi: 10.31599/2e9afp31.
- [5] E. Elis and A. Voutama, “Pemanfaatan Uml (Unified Modeling Language) Dalam Perencanaan Sistem Penyewaan Baju Adat Berbasis Website,” *INFORMATIKA*, vol. 14, no. 2, p. 26, 2023, doi: 10.36723/juri.v14i2.445.
- [6] S. Narulita, A. Nugroho, and M. Z. Abdillah, “Diagram Unified Modelling Language (UML) untuk Perancangan Sistem Informasi Manajemen Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (SIMLITABMAS) Universitas Nasional Karangturi Semarang , Indonesia (deskripsi) dan perancangan sistem , khususnya pada pemrogr,” no. 3, pp. 244–256, 2024.
- [7] P. R. Togatorop, R. P. Simanjuntak, S. B. Manurung, and M. C. Silalahi, “Pembangkit Entity Relationship Diagram Dari Spesifikasi Kebutuhan Menggunakan Natural Language Processing Untuk Bahasa Indonesia,” *J. Komput. dan Inform.*, vol. 9, no. 2, pp. 196–206, 2021, doi: 10.35508/jicon.v9i2.5051.