

LEMBAR
HASIL PENILAIAN SEJAWAT ATAU PEER REVIEW
KARYA ILMIAH : JURNAL INTERNASIONAL

Judul Karya Ilmiah (paper) : Relationship Marketing : Satisfaction and Loyalty on Expedition Customers in Indonesia

Jumlah Penulis : 2 (Penulis pertama dari 2 orang penulis)

Status Pergusul :

Identitas Makalah

a. Judul Jurnal : International Journal of Business & Management Science Terindex Scopus Scimago JR : Q4

b. EISSN/ISSN : 1985-692X/1837-6614

c. Tahun Terbit, tempat pelaksanaan : 2018, Volume 8, Nomer 3 jumlah hal:9 (567-575))

d. Penerbit/organiser : <http://www.safaworld.org/ijbms/>

e. Alamat Repository PT/web Jurnal : <http://www.safaworld.org/ijbms/v8n3.htm>

f. Terindeks di (jika ada) : Terindeks Scopus, Scimago JR : Q4

Kategori Publikasi Makalah (beri✓ pada kategori yang tepat) : ☐ Jurnal Forum Ilmiah Internasional ☐ Jurnal Forum Ilmiah Nasional

Hasil Peer Review :

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal		Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional Bereputasi ☐	Internasional Tidak Bereputasi ☐	
a. Kelengkapan unsur isi buku (10%)	2,5		
b. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)	6		
c. Kecukupan dan kemutakhiran data informasi dan metodologi (30%)	6		
d. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit (30%)	7,5		
Total = (100%)	22		

Catatan penilaian artikel oleh Reviewer

1. Hasil Turnitin : 15 %

2. Sistematis penulisan sesuai dengan bidangnya

3. Ruang lingkup: Sumber gagasan penulis komprehensif dan up date, Informasi yang digunakan cukup lengkap dan terkini.

4. Artikel sesuai dengan bidang ilmu penulis, Namun kelengkapan artikel belum memadai, seperti (a) sumber referensinya kurang up to date; (b) metode penelitiannya belum terstruktur; (c) masih menggunakan singkatan bahasa Indonesia, STS, TS, N, S, dan SS; (d) pembahasan belum membandingkan dengan kajian teori dan empiris, sehingga hasil riset belum menunjukkan kontribusi teorinya.

5. Penerbit artikel ini: <http://www.safaworld.org/ijbms/> index scopus atau di Scimago JR Q 4 dengan Sitasi 0,11

Kesimpulan dari kami, paper ini bagus kontennya dan berkualitas

Nilai pengusul = BP x Np = 60 x 22 = 13,2

Ket: Bobot Peran (BP): Sendiri =1; Ketua =0,6; anggota = 0,4 dibagi jumlah anggota

Jember,

Reviewer

Prof. Dr. Faden Andi Sularso, MSM.

NIP. 196004131986031002

Unit Kerja : FEB Universitas Jember

LEMBAR
HASIL PENILAIAN SEJAWAT ATAU PEER REVIEW
KARYA ILMIAH : JURNAL INTERNASIONAL

Judul Karya Ilmiah (paper) : Relationship Marketing : Satisfaction and Loyalty on Expedition Customers in Indonesia

Jumlah Penulis : 2 (Penulis pertama dari 2 orang penulis)

Status Pengusul :

Identitas Makalah

a. Judul Jurnal : International Journal of Business & Management Science Terindex Scopus Scimago JR : Q4

b. EISSN/ISSN : 1985-692X/1837-6614

c. Tahun Terbit, tempat pelaksanaan : 2018, Volume 8, Nomer 3 jumlah hal:9 (567-575))

d. Penerbit/organiser : <http://www.safaworld.org/ijbm/s/>

e. Alamat Repository PT/web Jurnal : <http://www.safaworld.org/ijbm/s/v8n3.htm>

f. Terindeks di (jika ada) : Terindeks Scopus, Scimago JR : Q4

Kategori Publikasi Makalah (beri✓ pada kategori yang tepat) : ☐ Jurnal Forum Ilmiah Internasional ☐ Jurnal Forum Ilmiah Nasional

Hasil Peer Review :

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal		Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional Bereputasi ☐	Internasional Tidak Bereputasi ☐	
a. Kelengkapan unsur isi buku (10%)	3,0		
b. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)	9,0		
c. Kecukupan dan kemutakhiran data informasi dan metodologi (30%)	9,0		
d. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit (30%)	9,0		
Total = (100%)	30		

Catatan Penilaian artikel oleh Reviewer :

1. Isi atikel lengkap dan sesuai standart artikel international.

2. Pembahasan cukup luas dan cukup mendalam serta sesuai bidang ilmunya.

3. Data yang digunakan cukup up date, metodology yang digunakan sesuai dan mampu menjawab tujuan penelitian.

4. penerbit jurnal berkualitas dan terindex scopus, peringkat di Scimago Jr Kategori Q4

Nilai pengusul 60 % x 30= 18

Jember,
Reviewer,


Prof. Dr. Isti Fadiah, M.Si.
NIP. 196610201990022001
Unit Kerja : FEB Universitas Jember