

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

Judul Jurnal Ilmiah (Artikel) : Customer Loyalty: Effects Of Sales Information System, Marcomm, And Brand Ambassadors.

Penulis Jurnal Ilmiah : Dr. Meitihiana Indrasari, ST., MM
 Intan Nursini
 Dr. Sukei, MM

Status Penulis : ~~Mandiri~~ / ~~Utama~~ / Anggota

Identitas Jurnal Ilmiah : a. Nama Jurnal : Jurnal Studi Komunikasi
 b. Nomor/Volume : Vol. 3, No. 2
 c. Edisi (bulan/tahun) : Juli, 2019
 d. Penerbit : Universitas Dr. Soeotemo
 e. Jumlah Halaman : Halaman 182-189
 f. Alamat repository PT : <http://repository.unitomo.ac.id/1947/>

Kategori Publikasi Majalah Ilmiah: (beri ✓ pada kategori yang tepat)

Jurnal Ilmiah Internasional
 Jurnal Ilmiah Nasional Terkreditasi
 Jurnal Ilmiah Nasional

Hasil Penilaian Peer Review :

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal Ilmiah			Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional/Internasional bereputasi <input checked="" type="checkbox"/>	Nasional Terakreditasi <input type="checkbox"/>	Nasional <input type="checkbox"/>	
a. Kelengkapan unsur isi buku (10%)	0.8			0,75
b. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)	2.4			2,25
c. Kecukupan dan kemutakhiran data/informasi (30%)	2.4			2,25
d. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit (30%)	2.4			2,25
Total = (100%)	8			7,5

Nilai Pengusul: $(40\% \times 40)/2 = 8$

Catatan Penilaian Jurnal oleh Reviewer:

Unsur isi artikel sudah sesuai, pembahasan sudah cukup komprehensif, Referensi yang digunakan cukup banyak.

Surabaya,

Reviewer 1



Nama : Prof. Dr. Sundring Pantja Djati., M.Si., M.A

NIP : 20180104

Unit kerja : Universitas Pelita Harapan

Jabatan : Guru Besar

Bidang Ilmu : Ekonomi

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

Judul Jurnal Ilmiah (Artikel) : Customer Loyalty: Effects Of Sales Information System, Marcomm, And Brand Ambassadors.

Penulis Jurnal Ilmiah : Dr. Meitihiana Indrasari, ST., MM
Intan Nursini
Dr. Sukei, MM

Status Penulis : ~~Mandiri~~ / ~~Utama~~ / Anggota

Identitas Jurnal Ilmiah : a. Nama Jurnal : Jurnal Studi Komunikasi
b. Nomor/Volume : Vol. 3, No. 2
c. Edisi (bulan/tahun) : Juli, 2019
d. Penerbit : Universitas Dr. Soetemo
e. Jumlah Halaman : Halaman 182-189
f. Alamat repository PT : <http://repository.unitomo.ac.id/1947/>

Kategori Publikasi Majalah Ilmiah: (beri ✓ pada kategori yang tepat)

Jurnal Ilmiah Internasional
 Jurnal Ilmiah Nasional Terkreditasi
 Jurnal Ilmiah Nasional

Hasil Penilaian Peer Review :

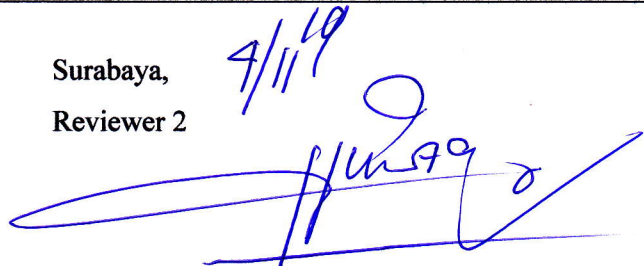
Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal Ilmiah			Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional/Internasional bereputasi <input checked="" type="checkbox"/>	Nasional Terakreditasi <input type="checkbox"/>	Nasional <input type="checkbox"/>	
a. Kelengkapan unsur isi buku (10%)	0.8			0,75
b. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)	2.4			2,25
c. Kecukupan dan kemutakhiran data/informasi (30%)	2.4			2,25
d. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit (30%)	2.4			2,25
Total = (100%)	8			7,5

Nilai Pengusul: $(40\% \times 40) / 2 = 8$

Catatan Penilaian Jurnal oleh Reviewer:

Artikel tersebut membahas tentang loyalitas ke konsumen dan dampaknya terhadap sistem pemasaran penjualan

Surabaya, 7/11/19
Reviewer 2



Nama : Prof. Dr. H. Teman Koesmono, MM
NIP : 311.87.034
Unit kerja : Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
Jabatan : Guru Besar
Bidang Ilmu : Ekonomi