

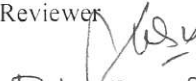
**LEMBAR
HASIL PENILAIAN SEJAWAT SEBIDANG ATAU PEER REVIEW
KARYA ILMIAH : JURNAL – B.9**

Judul Karya Ilmiah/Artikel : Developing Customer orientation to enhancing salesperson performance.
 Jumlah Penulis : 2 orang
 Status Pengusul : Penulis ke 1
 Penulis Makalah : Dr. Nuryakin, S.E., M.M.
 Identitas Jurnal Ilmiah : a. Nama Jurnal : Journal of Business and Retail Management Research (JBRMR)
 : b. Nomor ISSN :
 : c. Volume, Nomor, Bulan, Tahun : Vol. 12 Issue 2 January 2018
 : d. Penerbit : Academy of Business and Retail Management
 : e. DOI Artikel (Jika ada) :
 : f. Alamat Web Jurnal :
 http://www.jbrmr.com/admin/issue/pdf/content_82444_18-01-29-04-27-20.pdf
 : g. Terindeks di Scimagojr/Thomson Reuter ISI, Knowledge
 :
 Kategori Publikasi Makalah (beri ✓ pada kategori yang tepat) : Jurnal Ilmiah Internasional Bereputasi
 Jurnal Ilmiah Nasional Terakreditasi
 Jurnal Ilmiah Tidak Terakreditasi

Hasil Penilaian Peer Reviewer

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal Ilmiah			Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional	Nasional Terakreditasi	Nasional Tidak Terakreditasi	
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
a. Kelengkapan unsur isi buku (10 %)	4,00			3,25
b. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan 30 %	12,00			9,50
c. Kecukupan dan kemitakhiran data/informasi dan metodologi (30 %)	12,00			11,50
i. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit (30%)	12,00			11,00
Total = 100 %	40,00			35,25
Kontribusi Pengusul Sebagai Penulis :	Ke 1 = 600 % X 35,25			21,15
Komentar Peer Review:	1. Kelengkapan unsur isi buku : Unsur isi buku lengkap			
	2. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan : Pembahasan kurang mendalam			
	3. Kecukupan dan kemitakhiran data/informasi dan metodologi : Data mutakhir dan metode penelitian tepat			
	4. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit : Jurnal berkualitas terindeks scimagojr dan Thomson Reuter,			
	5. Indikasi Plagiasi : Tidak ditemukan			
	6. Kesesuaian Bidang Ilmu : Sesuai bidang ilmu marketing.			

Purwokerto, 22 Oktober 2018
 Reviewer


 Prof. Dr. Suliyanto, S.E., MM
 NIP. 19740401.199802.1.001
 Unit Kerja : Fak. Ekonomi + Bisnis UNSOED
 Jabatan Akademik :(.....AK).

**LEMBAR
HASIL PENILAIAN SEJAWAT SEBIDANG ATAU PEER REVIEW
KARYA ILMIAH : JURNAL – B.9**

Judul Karya Ilmiah/Artikel : Developing Customer orientation to enhancing salesperson performance.

Jumlah Penulis : 2 orang

Status Pengusul : Penulis ke 1

Penulis Makalah : Dr. Nuryakin, S.E., M.M.

Identitas Jurnal Ilmiah :

a. Nama Jurnal : Journal of Business and Retail Management Research (JBRMR)

b. Nomor ISSN :

c. Volume, Nomor, Bulan, Tahun : Vol. 12 Issue 2 January 2018

d. Penerbit : Academy of Business and Retail Management

e. DOI Artikel (Jika ada) :

f. Alamat Web Jurnal :
http://www.jbrmr.com/admin/issue/pdf/content_82444_18-01-29-04-27-20.pdf

g. Terindeks di Scimagojr/Thomson Reuter ISI, Knowledge :

Kategori Publikasi Makalah (beri pada kategori yang tepat)

Jurnal Ilmiah Internasional Bereputasi

Jurnal Ilmiah Nasional Terakreditasi

Jurnal Ilmiah Tidak Terakreditasi

Hasil Penilaian Peer Reviewer

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal Ilmiah			Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional	Nasional Terakreditasi	Nasional Tidak Terakreditasi	
a. Kelengkapan unsur isi buku (10 %)	□ 4,00	□	□	3,4
b. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan 30 %	12,00			11,5
c. Kecukupan dan kemutakhiran data/informasi dan metodologi (30 %)	12,00			11,5
i. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit (30%)	12,00			11,5
Total = 100 %	40,00			37,9
Kontribusi Pengusul Sebagai Penulis :	Ke 1 = 60% X			22,74
Komentar Peer Review:	1. Kelengkapan unsur isi buku : <i>lengkap</i>			
	2. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan: <i>mendalam</i>			
	3. Kecukupan dan kemutakhiran data/informasi dan metodologi <i>mutakhir</i>			
	4. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit <i>baik</i>			
	5. Indikasi Plagiasi			
6. Kesesuaian Bidang Ilmu : <i>sesuai</i>				

.....
Reviewer

Prof. Dr. Deni Chalismi Kiani, MS
NIP. 195901301986012001
Unit Kerja : *Manajemen FEB-UNS*
Jabatan Akademik :(.....AK).