

LEMBAR HASIL PENILAIAN
SEJAWAT SEBIDANG atau PEER REVIEW

KARYA ILMIAH : JURNAL ILMIAH

Judul Karya Ilmiah (Artikel) : Strategi Promosi Sebagai Upaya Meningkatkan Volume Penjualan
 Jumlah Penulis : 1 Orang
 Nama-nama Penulis : 1. Dahmiri
 Status Penulis : Penulis ke 1
 Identitas Jurnal Ilmiah : a. Nama jurnal : Jurnal Sosio Humaniora LPPM UNJA
 b. Nomor ISSN : E-ISSN: 2580-2305
 c. Vol., No., Bulan, Tahun : Vol 4 No. 01. (2020)
 d. Penerbit : LPPM | Universitas Jambi
 e. DOI Artikel (jika ada) : <https://doi.org/10.22437/jssh.v4i1.9838>
 f. Alamat Web Jurnal : <https://online-journal.unja.ac.id/JSSH>
<https://online-journal.unja.ac.id/JSSH/article/view/9838>
<https://online-journal.unja.ac.id/JSSH/article/view/9838/5698>
 g. Terindeks di : Sinta 4
<http://sinta.ristekbrin.go.id/journals/detail?id=4108>

Kategori Publikasi Jurnal Ilmiah : Jurnal Ilmiah Internasional / Internasional Bereputasi **)
 (beri tanda \surd yang dipilih) v Jurnal Ilmiah Nasional Terakreditasi
 Jurnal Ilmiah Nasional / Nasional terindeks ***)

HASIL PENILAIAN Peer Review :

No	Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal JURNAL ILMIAH			Nilai Akhir Yang Diperoleh *)
		Internasional / Bereputasi <input type="checkbox"/>	Nasional Terakreditasi <input checked="" type="checkbox"/> v	Nasional ***) <input type="checkbox"/>	
1	Kelengkapan unsur isi karya (10%)		2		1,5
2	Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)		6		5,0
3	Kecukupan dan kemutakhiran data/informasi dan metodologi (30%)		6		5,5
4	Kelengkapan unsur dan kualitas penerbitan (30%)		6		5,5
	Total		20		17,5
Kontribusi Pengusul Penulis ke 1 $100\% \times \text{Nilai Akhir yang diperoleh} : 1 \times 17,5 = 17,5$					

Catatan Penilaian ARTIKEL oleh Reviewer :

- Kelengkapan unsur isi karya : unsur-unsur sebagai tulisan ilmiah telah terpenuhi karena sudah ada: abstrak, pendahuluan, metode penelitian, hasil penelitian, pembahasan, kesimpulan, saran dan daftar pustaka.
- Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan : ruang lingkup artikel adalah aspek pemasaran. Pemahasannya sudah cukup baik terutama pada aspek strategi yang dapat dilakukan sebagai upaya meningkatkan volume penjualan CV. Icha Mobilindo Jambi.

Jambi, 30 Juli 2020

Reviewer : 1

Nama : Prof. Dr. H. Amri Amir, SE., M.S.

NIP : 19541127984031001

Unit Kerja : FEB Universitas Jambi

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none">3. Kecukupan dan kemutakhiran data dan motodologi : pengambilan data sudah baik karena menggunakan data terbaru dan sudah cukup dari sisi jumlah data, metode yang dipakai sudah sesuai dengan tujuan penelitian dan mampu menyelesaikan permasalahan yaitu dengan metode SWOT.4. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit : penerbit artikel ini adalah LPPM Universitas Jambi dan sudah terakreditasi dengan pringkat Sinta 4.5. Kesesuaian bidang ilmu : artikel ini sudah sesuai dengan bidang <i>keilmuan penulisnya dengan latar belakang dalam bidang Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran</i> | |
|--|--|

- | | |
|---|--|
| <p>2. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan : kedalaman pembahasan artikel sudah cukup baik terutama pada aspek strategi yang dapat dilakukan sebagai upaya meningkatkan volume penjualan CV. Icha Mobilindo Jambi, dimana sudah mengemukakan strategi-strategi yang dapat dilakukan dalam meningkatkan volume penjualan.</p> <p>3. Kecukupan dan kemutakhiran data dan metodologi : data yang digunakan sudah cukup baru dan jumlahnya mencukupi sesuai dengan ketentuan penggunaan metode penelitian. Metode SWOT yang digunakan sudah sesuai dengan tujuan penelitian dan mampu menyelesaikan.</p> <p>4. Kelengkapan unsur dan kualitas penerbit : penerbit artikel ini adalah LPPM Universitas Jambi yang sudah memenuhi standar kelengkapan sebagai penerbit diantaranya memiliki ISSN dan sudah terakreditasi dengan peringkat Sinta 4 secara nasional.</p> <p>5. Kesesuaian bidang ilmu : latar belakang keilmuan penulis adalah manajemen pemasaran, sehingga artikel ini sudah sangat sesuai dengan bidang keilmuan penulisnya.</p> | |
|---|--|