

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

Judul Artikel Ilmiah : The Evaluation Of Sales Promotion In Jakarta Retail Business
 Nama Pengusul : Joseph MJ Renwarin
 Jumlah Penulis : 1
 Status Pengusul : Penulis Tunggal
 Identitas Jurnal Ilmiah : a. Nama Jurnal : Jurnal Management
 b. Nomor ISSN : P: 1410-3583 E: 2549-8797
 c. Vol. No. Bln. Thn : Vol. 23, No. 2, Juni 2019
 d. Penerbit : Universitas Tarumanagara
 e. Jumlah Halaman : 16 halaman

Kategori Publikasi Jurnal Ilmiah
 (beri \checkmark pada kategori yang tepat) :

- Jurnal Ilmiah Internasional Berputasi
 Jurnal Ilmiah Internasional
 Jurnal Ilmiah Nasional Terakreditasi
 Jurnal Ilmiah Nasional Tidak Terakreditasi
 Jurnal Ilmiah Terindex di DOAJ/lainnya

I. Hasil Penilaian Validasi :

No	Aspek	Uraian/Komentar Penilaian
1	Indikasi Plagiasi	Harusnya terhindar dari batas maksimal plagiat karena pihak pengelola jurnal selalu melakukan uji Tumin. Apalagi pihak pengelola jurnal sudah terbukti kualitasnya.
2	Linieritas	Jurnal Management ini selalu menerbitkan artikel - artikel ilmiah dalam bidang rumpun ilmu - ilmu manajemen. Teori - teori yg digunakan sudah sesuai dgn rumpul ilmu manajemen khususnya manajemen pemasaran. Jadi jelas sangat linier.

II. Hasil Penilaian Peer Review:

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal Ilmiah (isi kolom yang sesuai)					Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional Bereputasi	Internasional	Nasional Terakreditasi	Nasional Tidak Terakreditasi	Nasional Terindex DOAJ dll.	
Kelengkapan dan kesesuaian unsur isi jurnal (10%)			2			2
Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)			6			6
Kecukupan dan kemutakhiran data/ informasi dan metodologi (30%)			6			6
Kelengkapan unsur dan kualitas Penerbit (30%)			6			6
Total = (100%)						19
Kontribusi pengusul: (contoh: nilai akhir peer X Penulis Pertama = 18 X 60% = (nilai akhir yang diperoleh pengusul))						19
Komentar/ Ulasan Peer Review :						

Kelengkapan kesesuaian unsur	Jika dilihat dr fenomena gap yg ditulis oleh penulis, sangat menarik bhw pertumbuhan penduduk meningkat sedangkan pertumbuhan ritel melambat. Fenomena ini sangat lazim dialami oleh pemain-pemain ritel di Indonesia dan juga dikawasan regional. Data-data yg dipaparkan oleh penulis sangat jelas untuk menjelaskan ketertarikan penulis untuk mempublikasikan hasil penelitian ini.
Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan	Permasalahan yg ada sudah sesuai dg variabel yg dikembangkan dalam jurnal ini. Begitu juga pengembangan hipotesis berasal dari referensi-referensi dan penelitian ^{2x} terdahulu dengan sangat jelas dan lengkap. Penulis juga sudah mengembangkan hasil penelitian ke dalam saran manajerial dan implikasi teoritis yg bisa digunakan sbg referensi bagi peneliti selanjutnya.
Kecukupan dan kemutakhiran data/informasi dan metodologi	Ketika data dinyatakan valid dan reliabel maka data ^{2x} tsb sudah cukup utk dilanjutkan pada pembuktian hipotesis. Ditambah lagi nilai R ² mendekati hubungan yg sangat kuat. Hasil data statistik juga mencerminkan Research Gap, krn bbrp variabel menunjukkan hasil tdk berpengaruh dan tdk signifikan sehingga menjadi kajian bagi penelitian ritel lainnya.
Kelengkapan unsur dan kualitas Penerbit	Saya sangat familiar dgn jurnal FE Manajemen ini. Sebelum ada sistem SINTA maka masih dikenal dengan istilah akreditasi A, B dan lain ^{2x} utk kualifikasi jurnal. Jurnal FE Manajemen cukup lama menyanggah predikat Akreditasi B oleh DIKTI. Sekarang Jurnal ini mendapat Indeks SINTA 2 yg memang scr kualitas artikel, kemampuan Bahasa dll hampir setara dgn Jurnal ^{2x} internasional terindeks SCOPUS.

Tanggal Review, 23/7/2022
 Penilai I



Nama : Prof. Dr. Nera Marinda Machdar, S.E., Ak., Pg. Dipl. Bus., MCom (Acctg)., CA., BKP., CSRS., CSRA., CSP
 NIDN : 0312115701
 Bidang Ilmu : Akuntansi
 Jabatan Akademik (KUM) : Profesor
 Pendidikan Terakhir : S3

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

Judul Artikel Ilmiah : The Evaluation Of Sales Promotion In Jakarta Retail Business
 Nama Pengusul : Joseph MJ Renwarin
 Jumlah Penulis : 1
 Status Pengusul : Penulis Tunggal

Identitas Jurnal Ilmiah : a. Nama Jurnal : Jurnal Management
 b. Nomor ISSN : P: 1410-3583 E: 2549-8797
 c. Vol. No. Bln. Thn : Vol. 23, No. 2, Juni 2019
 d. Penerbit : Universitas Tarumanagara
 e. Jumlah Halaman : 16 halaman

Kategori Publikasi Jurnal Ilmiah
 (beri \checkmark pada kategori yang tepat) :

- Jurnal Ilmiah Internasional Berputasi
 Jurnal Ilmiah Internasional
 Jurnal Ilmiah Nasional Terakreditasi
 Jurnal Ilmiah Nasional Tidak Terakreditasi
 Jurnal Ilmiah Terindex di DOAJ/lainnya

I. Hasil Penilaian Validasi :

No	Aspek	Uraian/Komentar Penilaian
1	Indikasi Plagiasi	Jika dilihat dari paraphrase, maka kecil kemungkinan terjadi plagiasi dan tidak melebihi batas maksimal ketuntasan plagiasi versi turnitin
2	Linieritas	Kajian ini membahas mengenai strategi manajemen perusahaan ritel dalam memenangkan persaingan. Hal ini sejalan dengan kemampuan dan pengalaman penulis yang mengembangkan keahlian dalam bidang Business Strategy

II. Hasil Penilaian Peer Review:

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal Ilmiah (isi kolom yang sesuai)					Nilai Akhir Yang Diperoleh
	Internasional Bereputasi	Internasional	Nasional Terakreditasi	Nasional Tidak Terakreditasi	Nasional Terindex DOAJ dll.	
Kelengkapan dan kesesuaian unsur isi jurnal (10%)			2			2
Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)			6			5
Kecukupan dan kemutakhiran data/ informasi dan metodologi (30%)			6			6
Kelengkapan unsur dan kualitas Penerbit (30%)			6			6
Total = (100%)						19
Kontribusi pengusul: (contoh: nilai akhir peer X Penulis Pertama = 18 X 60% = (nilai akhir yang diperoleh pengusul))						19
Komentar/ Ulasan Peer Review :						

Kelengkapan kesesuaian unsur	Kalau dilihat dari data-data dan referensi yang digunakan maka artikel ini sudah lengkap sebagai artikel ilmiah. Artikel ini pun sudah melewati proses oleh pihak pengelola jurnal
Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan	Kajian ini sangat praktis dalam keilmuan manajemen. Variabel yang digunakan sangat relevan dengan bisnis ritel. Beberapa indikator yang digunakan dalam kedalaman teori seperti discount, free sample, contest, bonus premium, in-store display, dan lain-lain disamping invoice allowance, free goods, buy-back allowance, contest, dan lain-lain yang sangat umum dalam transaksi ritel.
Kecukupan dan kemitakhiran data/informasi dan metodologi	Data-data dan bahan data dalam metode penelitian sudah cukup memenuhi. Begitu juga dengan alat analisis yang digunakan sudah memadai dalam suatu penelitian
Kelengkapan unsur dan kualitas Penerbit	Jurnal ini masuk dalam kategori SINTA 2 sehingga pengalaman penerbit serta kualitas dari artikel-artikel ini sudah memenuhi standar dari DIKTI

Tanggal Review, 1/9/2022
 Penilai II



Nama : Prof. Dr. Wahyu Murti, S.E., M.M.
 NIDN : 0312115701
 Bidang Ilmu : Akuntansi
 Jabatan Akademik (KUM) : Profesor
 Pendidikan Terakhir : S3