

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

Judul karya ilmiah(artikel) : The Impact of Customer experience on customer behavior intention use in social media commerce , an extended expectation confirmation model : An empirical Study

Jumlah Penulis : 3 orang

Status Pengusul : penulis pertama/penulis korespondensi **

Identitas Jurnal Ilmiah : a. Nama Jurnal : Management Science Letters
b. Nomor ISSN : 19239335, 19239343
c. Volume, nomor, bulan, tahun : Vol.9.No.12, July 4, 2019
d. Penerbit : Growing Science

<http://www.growingScience.com/msl>

e. DOI artikel (Jika ada): -

f. Alamat web Jurnal :

<http://www.growingscience.com/beta/msl/3319-the-impact-of-customer-experience-on-customer-behavior-intention-use-in-social-media-commerce-an-extended-expectation-confirmation-model-An-empirical-study.html>

g. Terindeks di Scimagojr/ ---.**

Kategori Publikasi Jurnal Ilmiah : -- /internasional bereputasi. **Q2 SJR 0,154****
(beri ✓ pada kategori yang tepat) Jurnal hiah Nasional Terakreditasi
 Jurnal Ilmiah Nasional/ Nasional terindeks di DOAJ, CABI, COPERNICUS**

Hasil Penilaian *Peer Review* :

Komponen Yang Dinilai	Nilai Maksimal Jurnal Ilmiah			Nilai Akhir Yang Diperoleh
	----/ internasional bereputasi** <input checked="" type="checkbox"/>	Nasional Terakreditasi <input type="checkbox"/>	Nasional *** <input type="checkbox"/>	
a. Kelengkapan unsur isi artikel (10%)	4			2,32
b. Ruang lingkup dan kedalaman pembahasan (30%)	12			6,99
c. Kecukupan dan kemutahiran data/informasi dan metodologi (30%)	12			6,99
d. Kelengkapan unsur dan kualitas terbitan/jurnal (30%)	12			6,98
Total = (100%)	40 Kum			-
Nilai Pengusul =				23,28

Catatan Penilaian artikel oleh Reviewer:

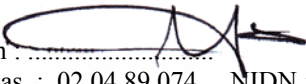
Peran sosial media dalam perdagangan cukup besar saat ini. Topik ini sesuai dengan bidang keilmuan. Catatan : 1). Dari kelengkapan unsur isi, memenuhi unsur kaedah penulisan paper yang baik. 2) Ruang lingkup kedalaman materi dibahas terinci detail, dengan perhitungan tepat. Implikasinya sangat terukur dan sangat jelas.3). Kemutahiran data dan informasi serta metodologi, dengan dukungan teori seperti teori Expectation Confirmation Model(ECM) dengan Customer Experience (EC) sangat baik. 4). Kulit penerbit sangat baik dengan index scopuse **Q2**. Tidak ada indikasi plagiat, merujuk similarity cek dibawah 0,20 (20%).

Nilai artikel : $97\% \times 40 = 38,8$. Nilai sebagai penulis pertama = $60\% \times 38,8 = 23,28$ diusulkan 23,28.

tanggal, 25 bulan April , tahun 2020 ..

Reviewer : 2

Nama : Prof. Dr. IB. Raka Suardana,SE.,MM

Tanda tangan : 

NPP Perdiknas : 02.04.89.074., NIDN : 0801026301

unit kerja : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pendidikan Nasional

*dinilai oleh dua Reviewer secara terpisah

** coret yang tidak perlu

*** nasional/ terindeks di DOAJ, CABI, Copernicus