



**PENERAPAN CROSS AUDIT (REMOTE AUDIT)
DIMASA PANDEMI COVID-19
SEBUAH STUDI RETAIL PT. GRAMEDIA ASRI MEDIA CAB. MANADO**

Renato Mewengkang¹, Alfian Maase², Novica Watuseke³

¹²³SekolahTinggiIlmuEkonomiEbenHaezarManado,Ekonomi,
Akuntansi, Manado 95119, Indonesia

Histori Artikel:

Received: 2023-00-00

Revised: 2023-00-00

Accepted: 2023-00-00

✉Korespondensi:

Nama Penulis: Novica Watuseke

Tel. 082348835441

E-mail: vicawatuseke06@gmail.com

Abstrak

The Covid-19 pandemic has greatly impacted various aspects, including in the retail sector. With travel and interaction restrictions posing challenges to direct internal audit activities, PT. Gramedia Asri Media needed alternative procedures for conducting audits, such as remote audit approaches. This study aims to provide reference for formulating guidelines on the implementation of remote audits during both pandemic and normal conditions while maintaining audit quality.

The aim of this research is to find out how to implement SPI and audit solutions by means of cross audit (remote audit) during the Covid-19 pandemic at PT. Gramedia Asri Media Cab. Manado.

The research approach employed is qualitative research with a descriptive study design. Data is obtained through interviews, with informants for the study chosen purposively.

The results of data analysis indicate that auditors conducted audit procedures virtually during the Covid-19 pandemic, and some auditors combined these with traditional audit practices. The research findings conclude that despite the pandemic's limitation on face-to-face interactions, advanced technology enables cross audits between departments. The results show that crucial variables, such as the company's targets outlined in the Marketing Plan, cash count examinations, and store management, can be well-examined. However, certain variables did not meet expectations, including the imbalance between book and non-book inventory, high book Inventory Turnover (ITO) compared to low non-book ITO, low absorption rates for books, and a high percentage of dead stock. This conclusion offers valuable insights for enhancing efficiency and store management during the pandemic and beyond.

Keywords: cross audit, remote audit, procedures, covid-19

1. Pendahuluan

Seperti diketahui bersama bahwa pandemi COVID-19 mengubah banyak hal, mulai kebiasaan perilaku masyarakat sampai dibatasinya pergerakan. Banyak kegiatan dibatasi, berbagai tempat melakukan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) dimana hal ini berdampak langsung terhadap masyarakat termasuk peritelan yang mana bisnisnya sebagian besar masih *offline* terdampak begitu besar dan mengandalkan kedatangan atau kunjungan *customer* untuk berbelanja. Pandemi secara langsung mempengaruhi SPI di PT. Gramedia Asri Media Cab. Manado. Yang mana sebelumnya Internal Audit datang rutin setiap diperlukan data dan pemeriksaan menjadi terkendala dengan adanya Pandemi yang menerapkan PPKM.

Dalam teori akuntansi, pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan teknologi informasi yang dirancang untuk membantu sebuah organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuannya masing-masing. Pengendalian internal ini sebuah cara untuk mengawasi, mengarahkan, dan mengukur sumber daya manusia dalam suatu organisasi atau perusahaan. Pengendalian internal ini cukup penting bagi perusahaan karena menyangkut data-data di dalam perusahaan disebabkan setiap ada data yang masuk harus diverifikasi. Contohnya seperti *inventory*, proses pekerjaan, laporan kerja dinas, dan lain-lain. Sistem di dalam pengendalian internal ini meliputi seluruh cara dan alat yang ditetapkan untuk menjaga keamanan harta dan data milik perusahaan, memeriksa ketepatan data, meningkatkan efisiensi operasional, dan menjaga peraturan yang sebelumnya sudah ditetapkan. Aktivitas dalam pengendalian internal ini menjadi penting untuk dibahas karena tidak jauh berbeda dengan aktivitas lain seperti, berbisnis, produksi, hingga legalitas barang.

Untuk hal hal tersebut diatas, maka penulis melakukan penelitian bagaimana solusi yang dipergunakan Gramedia ketika fungsi-fungsi SPI harus tetap dijalankan meski terkendala Pandemi. Maka penulis

mengambil judul “*Cross Audit (remote audit) dimasa pandemic covid-19 sebuah studi retail di PT. Gramdia Asri Media Cabang Manado*”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian tersebut diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan penelitian ini sebagai berikut:

Bagaimana Penerapan *Cross Audit (Remot Audit)* Dimasa Pandemi Covid-19 pada PT. Gramedia Asri Media ?

2. Pengembangan Hipotesis

Nama	Judul Penelitian dan Tahun Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
Hartati Situmorang	Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penerimaan Kas Pada Perusahaan Daerah Pasar Kota Medan 2013	SPI cukup baik dengan perbaikan lebih transparan dan efisien	1. Ruang lingkup kas 2. Aktivitas peendalian Kas	1. SPI dilakukan tatap muka 2. Belum terjadi Pandemi
Rizqi Shofia Az Zahra	Pengaruh Skeptisisme Profesional Dan Kompetensi Auditor Terhadap Kualitas Audit Jarak Jauh Pada Masa Pandemi Covid-19 Pada Kantor Akuntan Publik Di Surabaya 2021	Pengaruh antara skeptisisme profesional dan kompetensi auditor terhadap kualitas audit jarak jauh pada masa pandemi Covid-19	Mengetahui kompetensi auditor dikala pandemic	Tidak dilakukan di Retail dan skala lebih kecil
Dhyah Setyorini, Rr. Indah Mustikawati, Indarto Waluyo	Analisis Implementasi Remote Audit Untuk Mencapai Efektivitas Audit Internal Masa Pandemi 2021	Analisis dampak pandemi covid-19 terhadap prosedur audit yang dilakukan oleh auditor eksternal,	Mengetahui kompetensi auditor dikala pandemic	Tidak dilakukan di Retail
Yuliana Chintya Dewi Santoso	Pengaruh Digitalisasi Audit 2021	Membuktikan secara empiris pengaruh digitalisasi audit terhadap hubungan auditor dengan klien, perubahan regulasi audit, perubahan struktural dan prosedural auditor, serta perubahan profil auditor	Mengetahui kompetensi auditor dikala pandemic	Tidak dilakukan di Retail

3. Metodologi Penelitian

Penulis melakukan studi kasus pada toko buku Gramedia cabang Manado, PT. Gramedia Asri Media, yang terletak di Jl. Sam Ratulangi No. 45 Manado, Sulawesi Utara. Gramedia Manado Samrat adalah cabang ke-41 dari 140 toko di seluruh Indonesia. Gramedia Asri Media adalah anak perusahaan Kompas Gramedia yang menyediakan jaringan toko buku dengan nama Toko Buku Gramedia di beberapa kota di Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 2 Februari 1970 dan telah berkembang menjadi lebih dari 140 toko hingga tahun 2015.

Jenis data yang digunakan meliputi data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang mendekati dan mencirikan sesuatu, bersifat non-numerik, dan dikumpulkan melalui observasi, wawancara satu lawan satu, focus group, serta metode serupa. Sedangkan data kuantitatif adalah data yang dapat diukur dan dihitung, diekspresikan dalam bentuk angka atau statistik, dan terbagi menjadi data diskrit dan kontinu.

Sumber data dapat berasal dari data primer yang diperoleh langsung dari sumbernya melalui pengamatan dan wawancara langsung dengan pengguna sistem teknologi informasi di Gramedia Cab.



Manado Samrat. Data sekunder diperoleh melalui media perantara, seperti bukti, catatan, atau laporan yang telah disusun dalam arsip, seperti berkas-berkas transaksi barang.

Pengumpulan data dilakukan melalui metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan melakukan tanya jawab langsung kepada pihak Gramedia terkait sistem retail di Gramedia cab. Manado. Metode dokumentasi digunakan sebagai pelengkap untuk mencari data terkait catatan transaksi, notulen, dan sebagainya.

Proses analisis data meliputi observasi aktivitas dalam lingkup penelitian untuk memahami prosedur-prosedur terkait, analisis hasil pengamatan terhadap aktivitas pendapatan perusahaan, pemeriksaan melalui Cross Audit pada pemegang kas (Cash I Opname) di Gramedia, Cross Audit melalui tarikan data IT pada Microsoft Dynamik AX untuk mengukur persediaan stok produk, perputaran persediaan, daya serap, dan stok mati. Selain itu, juga dilakukan merumuskan kesimpulan, mengidentifikasi keterbatasan, dan memberikan rekomendasi terkait penelitian.

4. Hasil Penelitian & Pembahasan

Dalam penerapan *Cross Audit* pada PT.Gramedia Asri Media ada beberapa data yang perlu diperiksa secara menyeluruh, adapun pemeriksaan *cross audit* di Gramedia dibagi menjadi 3 kategori, yaitu

1. Manajemen *Marketing Plan* pemeriksaan meliputi *Finacial, Customer, Internal Bussiness Proses, dan Learning & Growth*.
2. *Cash dan Opname* pemeriksaan meliputi sistem pemegang kas, pemegang kas administrasi kas.
3. *Internal Bussiness Proses* meliputi *EOH (End On Hand) Persediaan Stok Produk, ITO (Iventory Turn Over), STR (Sales Trought Ratio) dan Death Stock*.

Cross Audit dilakukan secara partial dengan antar bagian yang ada, misal bagian kasir besar akan di audit oleh penjualan begitu sebaliknya dengan tetap menerapkan penerapan pemeriksaan melalui komunikasi *Online*.

Sehingga dari hasil pemeriksaan *cross audit* per Kategori dihasilkan data antara lain:

4.2.1 Manajemen (Marketing Plan)

Dalam melakukan kinerja retail, perusahaan perlu menetapkan langkah dalam 1 tahun. Langkah sasaran kerja ini tertuang dalam bentuk *Market Plan*. Begitu juga dengan Gramedia Manado Samrat dimana langkah-langkah yang akan di tempuh dalam satu tahun telah tertuang dalam sebuah *Marketing Plan*. Gramedia Manado mempunyai 4 pilar sasaran yaitu:

Finacial

Sasaran *finacial* Gramedia Manado Samrat secara keseluruhan adalah mengembangkan pendapatan (*Expand Revenue*) yang turunan sasarannya adalah:

Key Performance Indicator Financial

Key Performance Indicator	Program	Rencana	Target	
Expand Revenue	Books	Inernal Books	3.037 M	
		external Books	5.089 M	
		Best seller by desaign	10 judul/bulan	
	NonBooks 1	Optimalisasi bisnis reguler menabah 1 (56%)		
		Pulpen sarasa		
		Copy paper		
		Buku tulis		7.818 M
		Meja gambar		
		Pencil case		
	NonBooks 2	gaspol GLKU mnb 1		
		Optimalisasi bisnis reguler mnb 2 (37%)		
		Sepeda, sepeda listrik & asesoris		
		Apd (masker & Handsanitizer)		
		Tas Go Green		1.313 M
	Counter	Eversac		
Laptop & Printer				
gaspol GLKU mnb 2				
Optimalisasi Bisnis reguler counter (80%)				
	New Counter		12.461 M	



Promo counter Pareto
Active Selling
Program cicilan

Customers

Setiap retail harus mengutamakan sasaran pelanggan, atau bisa disebut *intimacy customer*. Untuk itu Gramedia Manado mempunyai sasaran khusus *customer* sebagai berikut:

Key Prformance Indicator	Program	Rencana	Target
customer	Improve Customer Loyalty	Improve Customer Loyalty (300 / bulan)	112.000 pelanggan per tahun
		Maintanance pelanggan potencial	800 Pelanggan / bulan
		Mengoptimalkan Medsos untuk info produk	Minimal 10 Promosi/hari
	Improve Customer Satisfication	Pelatihan Handling complain Untuk karyawan All store oleh SS per store	Setiap bulan

Key Performance Indicator customer

Internal Bussiness Process

Internal Bussines Process adalah sasaran untuk mencapai kinerja sesuai harapan dari Gramedia Management System itu sendiri, sehingga toko diharapkan sesuai dengan SPI, sehat dan bertumbuh.

Key Performance Indicator	Program	Rencana	Target
Internal Bussiness Process	Gramedia Management System	Gramedia Management System	1x / tahun
		SPI (Financial dan Non Inventory)	Menjalankan seluruh poin SPU dan konsisten disertai bukti lengkap pelaksanaanya
	Number Of Implementation Innovation	Ide dan Inovasi	1 inovasi / store
	ITO & STR	Maintanance Persediaan Books	Setiap Bulan (STR : 13% dan ITO : 3%)
		Maintanance Persediaan NonBooks	Setiap Bulan (STR : 15% dan ITO : 3%)
	Freq Stock Minus	Stock Minus	Setiap hari
	House tour	House tour	Setiap Bulan

KPI Internal Bussiness Process

Learning Growth

Sasaran program *learning & growth* adalah berfokus pada peningkatan kinerja, produktifitas serta perkembangan karyawan. Sehingga Perusahaan dapat memajukan kinerja, team building karyawan. Adapun *Market Plan Learning & Growth* adalah sebagai berikut:

Key Performance Indicator	Program	Rencana	Target
Learning & Growth	CCI	Outbond / Inbond	1x Setahun
	HR Sales Productivity	Improve HR & Organization Effectivities	Karyawan Gramedia
	HR Sales Productivity	Follow Up CCI	1x Setahun

KPI Learning & Growth

Manajemen (*Marketing Plan*)

1. *Financial*

- a) Dalam hasil pemeriksaan diketahui dan di dapat tabel bahwa beberapa sasaran atau tujuan dalam 1 tahun target target penjualan, dan rencana sub strategi untuk penjualan tersebut.

Sebagai contoh target penjualan buku, dibagi menjadi 2 bagian yaitu buku internal dan buku *Exgternal*. Penjualan *non books* di bagi menjadi produk ATK/ATS atau disebut *non books* 1 dan penjualan Non ATK ATS disebut *non books*

- b) Yang mana total target dalam 1 tahun keseluruhan Produk adalah 29, 719 M

2. *Customers*

Dari rencana program yang terperinci ditabel mengenai sasaran *customer*, kita dapat mengetahui bahwa ditargetkan terjadi penambahan *customer* melalui data *base* yang tersedia, Dimana terjadi penambahan data *base* pelanggan sebanyak 112.000 *customer*. Disertai berbagai bentuk *maintanance* dan optimalisasi via media sosial. Data *base customer* Gramedia dinamakan *My Value*.

3. *Internal Bussiness Process*

Dari *internal bussiness process* diharapkan kinerja toko akan cukup sehat. Dimana kesehatan sebuah toko akan terlihat dari besaran ukuran masing masing *value* pada sasaran program. Sebagai contoh diatas bahwa *STR* (*sales Trought Ratio*/daya serap) suatu divisi tidak boleh kurang dari 13% dan 15 %. karena jika dibawah standart tersebut maka kemungkinan serapan rendah dan *death stock* akan mengancam. Setiap daerah mempunyai perhitungan berbeda beda.

4. *Learning Growth*

Sasaran program *learning & growth* adalah berfokus pada peningkatan kinerja, produktifitas serta perkembangan karyawan. Sehingga Perusahaan dapat memajukan kinerja, team building karyawan

Pemegang Kas

1. *Cash & Opname*

- a) Kasir besar

Tidak ada selisih dimana pengeluaran dan modal sebesar 21juta pas tanpa selisih.

- b) Administrasi kas kecil

Tidak ada selisih dimana semua bon yang belum cair dibandingkan dengan total modal yaitu 7,5 juta pas tanpa selisih

- c) Kasir took

Pemeriksaan secara sidak dengan membandingkan report dari system sebesar Rp. 5.090.700,- tidak selisih dengan juga mentotal pembayaran *by card*.

Internal Bussiness Process

1. *EOH* (*End On Hand*) Persediaan Stok Produk

Dari data tabel *EOH* dapat disimpulkan bahwa :

- a) Besaran *value* persediaan produk *store* sebesar : **10.492.206.702** dengan perincian 75% di dominasi oleh persediaan buku (7.882.236.081) dan 25 % berada pada persediaan *non books* (2.609.970.621)
- b) Besaran qty produk *store* sebesar 313.173 perimcian 53% berada pada persediaan *books* (165.981) dan sebesar 47% pada persediaan *non books* (147.192)

Analisis data dan saran *EOH* :

- 1) Persediaan dan data penjualan (tabel penjualan setiap tahun) terjadi Unballancing antara persediaan *books* dan persediaan *non books*. Dimana data penjualan rata rata setiap tahun hanya berkisar 26% sedangkan persediaan *books* mencapai 75%
- 2) Dengan *sales everage books* sebesar 8 M per tahun atau sekitar 700 an juta setiap bulan, dengan persediaan mencapai 7 M akan sangat riskan terjadinya *death stock* dalam *store*
- 3) Memperbesar area dan persediaan *non books*.

2. *ITO* (*Inventory Turn Over*) Perputaran persediaan

Dari data tabel *ITO* diatas dapat kita baca bahwa :

- a) Besaran *ITO Books* dan *Non Books* sangat tidak berimbang.



- b) Besaran *Average ITO Books* 22,6 (agustus = 21,5 : September = 22,50 : oktober 22,84: Nopember 22,55 : Desember 23,61). Dengan melihat *Average ITO* 22,6 menunjukkan bahwa :
- ✓ Stock Produk akan habis dalam 22,6 bulan.
 - ✓ Mempunyai durasi yg lama akan habisnya stock sehingga produk akan semakin besar *death stock*nya diatas 3 bulan
 - ✓ *Market share Books* sangat kecil jika dibanding persediaan secara general persediaan toko.
- c) Besaran *Average ITO NonBooks* 5,16 (agustus = 4,67 : September = 5,35 : oktober 5,22: Nopember 5,28 : Desember 5,29). Dengan melihat *Average ITO* 22,6 menunjukkan bahwa :
- ✓ Stock Produk akan habis dalam 5,16 bulan.
 - ✓ Mempunyai durasi yg singkat habisnya stock sehingga produk akan semakin besar *loose sale* diatas 3 bulan
 - ✓ *Market share NonBooks* besar jika dibanding persediaan secara general persediaan toko.

Analisis data dan saran ITO :

ITO adalah pengukuran berapa kali persediaan terjual dalam satu tahun dimana jika terlalu besar ITO maka akan semakin lama produk tersebut akan habis dalam satu tahun. Jika hal ini terjadi pada suatu produk akan mengakibatkan beberapa hal spesifik dalam toko diantaranya :

1. Boros area jual, dimana area jual dipenuhi oleh barang barang dengan penjualan sangat *slow*
2. Potensi *death stock* (sangat tinggi)
3. Perlu adanya Return (retur) kepada Vendor secara masif dan terdata sehingga diharapkan ITO bisa dibawah 6 yang melihat posisi toko ada diluar jawa dengan perlunya interval waktu pengiriman.
4. Untuk ITO dibawah 6 bisa diartikan bahwa penjualan berbanding persediaan dikatakan baik, akan tetapi perlu adanya pemeriksaan dalam display suatu produk jangan sampai *loose sale*
 1. STR (*Sell Through Rate*) daya serap

Dari data tabel STR diatas dapat kita baca bahwa :

- a) *Average* besaran STR *books* adalah 3,75 (agustus = 4,83 : September = 4,06 : oktober 3,64: Nopember 3,37 : Desember 2,83) .
1. *Average* besaran STR *Nonbooks* adalah 15,52 (agustus = 4,83 : September = 4,06 : oktober 3,64: Nopember 3,37 : Desember 2,83) .

Analisis data dan saran STR :

- STR adalah data untuk mengetahui berapa besaran daya serap suatu produk terjual. Yang mana semakin besar STR suatu produk akan semakin laku atau tidaknya produk itu.
 - *STR books* sangat rendah 3,75% artinya bahwa setiap bulan akan ada stock tersisa sebanyak 96,25 %. maka :
 1. Penumpukan produk tidak laku sangat tinggi.
 2. Perlu adanya *return* yang mencapai angka persediaan 50% dari stock sekarang
 3. Segera mengganti produk dengan produk *best seller* sehingga STR naik dan *Sales* tentunya akan naik.
 - *STR Nonbooks* cukup baik meskipun hanya berkisar average 15,52% dapat diartikan bahwa setiap bulan akan ada stock tersisa sebanyak 84,48 %. maka:
 1. Perlunya perluasan area *NonBooks* dimana dikuatkan bahwa bauran produknya kurang merata atau kurang *space display*
 2. Produk *slow moving* segera di retur ke pihak vendor
 3. Segera melakukan program promo, *clearance* atau *fix price* untuk produk yang akan menjadi *death stock*.
2. *Dead Stock* (Stock Mati)

Dari data tabel diatas dapat kita baca bahwa:

1. *Death stock* (stock mati) di Gramedia dibagi menjadi 2 bagian: *death stock* durasi 4 - 6 bulan dan *death stock* diatas 6 bulan. Dimana arti data *death stock* di Gramedia adalah produk tidak laku sama sekali dalam durasi yang dimaksud atau ditentukan.
2. *Death stock Books*
 - *Death stock* 4 - 6 bulan *average* 9,23 % (agustus = 7,67: September = 6,64: oktober 7,86: Nopember 11,14: Desember 12,86)

- *Death stock* diatas 6 bulan *average* 28,18 % (agustus = 29,92: September = 28,70: oktober 28,20: November 27,15: Desember 28,18)

3. *Death stock NonBooks*

- *Death stock* 4 - 6 bulan *average* 4,84 % (agustus = 4,01: September = 2,70: oktober 2,94: Nopember 6,19: Desember 8,38)
- *Death stock* diatas 6 bulan *average* 14,68 % (agustus = 17,03: September = 15,11: oktober 13,93: Nopember 14, 20: Desember 13,17).

4. Analisis data dan saran *death stock*:

- *Death stock books* adalah item/judul dari produk jual buku yang tidak laku sama sekali dalam periode waktu 4-6 bulan dan diatas 6 bulan adalah 9,23% dan 28,18 % dengan data tersebut sebaiknya toko segera meretur produk tersebut karena beberapa alasan berikut ini :
 - Produk tidak sesuai dengan kebutuhan customer di daerah tersebut.
 - Penempatan display yang tidak kelihatan
 - *Buyer* kurang merespon kebutuhan pasar setempat
- *Death stock nonbooks* adalah item/judul dari produk jual buku yang tidak laku sama sekali dalam periode waktu 4-6 bulan dan diatas 6 bulan adalah 4,84% dan 14,68% dengan data tersebut sebaiknya toko dapat melakukan hal hal sebagai berikut :
 - Melihat data STR, EOH dan *death stock* toko perlu mengadakan perluasan area *nonbooks*
 - Item item *slowmoving* ataupun *death stock* tidak perlu di retur akan tetapi bisa membuat program *clearance* atau promo diskon.

5. Kesimpulan, Keterbatasan dan Saran Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan data, penulis memperoleh kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian mengenai “Penerapan *Cross Audit (Remote Audit)* Dimasa Pandemi Covid-19” sebagai berikut

1. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun terjadi pandemi yang mengakibatkan terbatasnya aktivitas tatap muka, dengan kecanggih teknologi sekarang ini sangat memungkinkan Audit tetap dilaksanakan dengan menggunakan teknis *cross audit* antar bagian.
2. Melalui *cross Audit* perusahaan dapat melakukan pengawasan terhadap kas meliputi :
 - a. *Cash Opname* pemeriksaan fisik uang yang dipegang, dikelola dan diputar oleh toko. Dipastikan tidak ada selisih.
 - b. Pengelolaan tata kelola toko dipastikan jalan sesuai dengan kondisi toko yang baik dan tentunya *profitable*, dimana dipastikan variable EOH, ITO, STR dan *dead stock* segera terkelola dengan baik.
3. Beberapa Variable masih belum memenuhi harapan yaitu :
 - a) Tidak berimbang EOH (persediaan) *Book* dan *Non book* padahal STR (daya serap) menunjukkan hal yang berbeda. *Books sales* kontribusi dibawah 30% Persediaan 70 % terbalik dengan kondisi *non books*
 - b) ITO buku sangat tinggi diatas 20% yang dapat mengakibatkan *dead stock* banyak item terbanding terbalik dengan ITO *non books* selalu dibawah 6% yang mengakibatkan *lose sale* banyak item.
 - c) STR (daya serap) bagus untuk *nonbooks* rata rata 16 % dan *books* kurang bagus dibawah 5%

Dead stock rata rata 25% yang kategori tinggi. Dimana sebuah *store dead stock* rata rata harusnya dibawah 10%

Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini diantara lain adalah :

1. Bagi penulis, dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan terkait terutama tentang sistem pemeriksaan sebuah store terutama di kala pandemi. Dan lebih paham mengenai pengelolaan sebuah *store modern* yang terintegrasi dengan sistem yang terkoneksi jaringan *ritel*.
2. Bagi perusahaan, perusahaan mampu mempertahankan integritas dalam pengelolaan keuangan, melaksanakan bisnis secara profesional dan diharapkan dapat mengembangkan bisnis ritel secara lebih berkembang.
3. Untuk Internal bisnis proses dapat segera di tindak lanjuti untuk mempertahankan akselerasi bisnis yang lebih baik.



Hasil penelitian perlakuan PSAK 50 terhadap produk gadai emas yang tidak ditebus atau terlambat ditebus pada PT. Pegadaian cabang manado utara tidak sesuai seperti yang sudah dibahas bahwa untuk pencatatan laporan keuangan pada PT Pegadaian cabang Manado Utara dilakukan dengan pencatatan yang sederhana dimana seluruh pelaporan dilakukan secara tersistem dan terpusat. (Bawole & Mewengkang, 2023)

Referensi

- Bawole, V. A., & Mewengkang, R. C. (2023). *Analisis perlakuan akuntansi atas barang gadai emas yang tidak ditebus atau terlambat ditebus pada PT . Pegadaian cabang Manado Utara*. 2(2), 39–48.
- Haryono J (2011) AUDITING (PENGAUDITAN), Bagian penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.
- Khoirunnisa W (2021), TINJAUAN KUALITAS AUDIT JARAK JAUH DI MASA PANDEMI COVID-19, Politeknik Negeri Bandung, Bandung.
- K. Albitar, A. M. Gerged, H. Kikhia, K. Hussainey. “AUDITING IN TIMES OF SOCIAL DISTANCING: THE EFFECT OF COVID-19 ON AUDITING QUALITY”. *International Journal of Accounting and Information Management*. In Press.
- Mulyadi (2017). *SISTEM AKUNTANSI, EDISI KETIGA*, Cetakan Ketiga, Salemba Empat, Jakarta.
- Noor R (2022). *SULUT 'KOLEKSI' RIBUAN PERPUSTAKAAN, TAPI MINAT BACA MASIH RENDAH*, Tribun Sulut, Manado
- Pertiwi, dkk (2022). *ANALISIS DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PELAKSANAAN PROSEDUR AUDIT DI INDONESIA*, Universtias Yapris Papua, Papua.
- Santoso Y (2020). *PENGARUH DIGITALISASI AUDIT (SURVEI PADA KAP BIG FOUR DAN NON BIG FOUR DI INDONESIA*, Universitas Kristen Duta Wacana, Yogyakarta.
- Situmorang H (2013). *ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENERIMAAN KAS PADA PERUSAHAAN DAERAH PASAR KOTA MEDAN*, Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Sujarweni V. Wiratna (2015). *SISTEM AKUNTANSI*. Cetakan Pertama. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Zahra RSA (2021). *PENGARUH SKEPTISISME PROFESIONAL DAN KOMPETENSI AUDITOR TERHADAP KUALITAS AUDIT JARAK JAUH PADA MASA PANDEMI COVID-19 PADA KANTOR AKUNTAN PUBLIK DI SURABAYA*, Surabaya.