

## ABSTRAK

Pembelian ayam hidup mempunyai peranan penting dalam kegiatan bisnis yang dijalankan oleh semua perusahaan, tidak terkecuali RPA UD Borneo Food. Ketepatan ukuran ayam yang tiba di RPA menjadi peluang perusahaan dalam memasarkan hasil produksinya. Karena hal tersebut, prosentase ketidaksesuaian ayam yang tiba di RPA menjadi masalah perusahaan dalam kegiatan pemasarannya. Dalam hal ini *checker* saat pemuatan ayam di kandang menjadi ujung tombak dalam menentukan tepat atau tidak ukuran ayam sesuai pesanan.

Pendekatan yang digunakan dalam skripsi ini adalah pendekatan kualitatif eksploratoris dengan desain penelitian studi kasus. Data yang didapatkan melalui observasi partisipasi, wawancara dan dokumentasi dari beberapa pihak yang terkait dengan objek penelitian.

Hasil dari penelitian mengindikasikan bahwa sistem pembelian ayam belum sepenuhnya dijalankan dengan baik, serta kurangnya tanggung jawab *checker* atas barang yang dibawa.

Oleh karena itu, penerapan prosedur pembelian ayam hidup dari kandang hingga tiba di RPA sangat direkomendasikan untuk membantu mengurangi ketidaksesuaian ayam yang dipesan dan juga penetapan insentif bagi *checker* dapat menambah minat serta ketelitian saat melakukan pemuat ayam di kandang. Semakin tinggi tingkat ketepatan ayam sesuai pesanan perusahaan maka semakin tinggi pendapatan atas penjualan karkas dengan ukuran yang banyak diminati oleh pelanggan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Pembelian, Rumah Potong Ayam,  
Insentif

## ABSTRACT

The purchase of live chickens has an important role in business activities run by all companies, no exceptions with RPA UD Borneo Food. The accuracy of the size of the chicken that arrived at the RPA became a company opportunity in marketing the results of its production. Because of this, the percentage of chicken non-conformity that arrives at RPA becomes a company problem in its marketing activities. In this case the chicken checker in the cage becomes the spearhead in determining the exact or not the size of the chicken to order.

The approach used in this thesis is a qualitative exploratory approach with case study research design. Data obtained through participant observation, interviews and documentation from several parties related to the object of research.

The results of the study indicate that the chicken purchasing system has not been fully run properly, and the checker's lack of responsibility for the goods carried.

Therefore, the application of the live chicken purchasing procedure from the stable to the RPA is recommended to help reduce the incompatibility of the chickens ordered and also the establishment of incentives for checker can add interest and thoroughness of the driver while loading the chicken in the cage. The higher the level of accuracy of chicken according to the order of the company then the higher the income on carcass sales with the size of the much in demand by the customer.

Keywords : Purchase Accounting Information System, Chicken Slaughterhouse, Incentives