

ABSTRAK

Open strategy merupakan salah satu pendekatan dari proses strategi. Penelitian ini bertujuan untuk menambah pengetahuan tentang efektivitas penerapan *open strategy* terhadap kinerja bisnis. Selain itu, studi ini dapat mengidentifikasi kendala-kendala yang terjadi dalam implementasi *open strategy*.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur dan pembelajaran dokumentasi. Penelitian ini mengambil studi kasus di salah satu usaha mikro yaitu bisnis kedai kopi XY yang berada di kota Bandung. Responden dalam penelitian ini adalah orang-orang yang terlibat dalam proses *open strategy*, yakni pemilik kedai, manajer, staf keuangan dan *barista*.

Efektivitas implementasi *open strategy* dapat diukur melalui beberapa tahapan, yaitu fase variasi (*variation phase*), fase seleksi (*selection phase*) dan fase retensi (*retention phase*). Pengukuran kinerja bisnis diukur berdasarkan segi-finansial yaitu penjualan dan non-finansial yaitu kepuasan kerja.

Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa kendala paling banyak terjadi pada fase variasi (*variation phase*) dan fase retensi (*retention phase*). Penerapan *open strategy* dinilai efektif karena telah memberikan dampak baik terhadap kepuasan kerja meski penjualan saat ini masih fluktuatif.

Kata Kunci: *Open Strategy*, Kinerja Bisnis, Bisnis Mikro