

# PROPOSAL

## Si Broo: Inovasi Diversifikasi Produk Brokoli Berbasis Kemitraan UMKM untuk Ketahanan Pangan Lokal Boyolali



Diajukan oleh:

Siti Romelah

Tema: Pangan

Kategori: Masyarakat Umum

LOMBA KRENOVA (KREATIVITAS DAN INOVASI)

KABUPATEN BOYOLALI 2025

## DAFTAR ISI

|   |     |
|---|-----|
| Daftar Isi .....  | ii  |
| Daftar Gambar .....   | iii |
| Halaman Abstrak .....                                       | iv  |
| Latar Belakang .....  | 1   |
| Maksud dan Tujuan Inovasi .....                             | 2   |
| Manfaat Inovasi .....                                       | 3   |
| Petani Brokoli .....  | 3   |
| UMKM Rumah Produksi Brokoli.....                            | 3   |
| Unit Usaha “Si Broo” .....                                  | 4   |
| Konsumen (Masyarakat) .....                                 | 4   |
| Pemerintah Daerah Kabupaten Boyolali .....                  | 4   |
| Sisi Keunggulan dan Kebaharuan Inovasi .....                | 5   |
| Hasil Inovasi “Si Broo” .....                               | 7   |
| Keunikan Produk Inovasi .....                               | 8   |
| Status Kesiapan Produk Inovasi “Si Broo” .....              | 8   |
| Spesifikasi Produk .....                                    | 8   |
| Kepemilikan Sertifikat Halal dan Kekayaan Intelektual ..... | 9   |
| Prospek Pengembangan “Si Broo”.....                         | 10  |
| Kesimpulan Inovasi .....                                    | 12  |

## DAFTAR GAMBAR

|  |   |
|--|---|
| <i>Gambar 1: Makaroni Brokoli dan Stik Brokoli .....</i> | 7 |
| <i>Gambar 2: Model Bisnis Canvas “Si Broo” .....</i>     | 8 |
| <i>Gambar 3: Proses Produksi .....</i>                   | 8 |
| <i>Gambar 4: Proses Packing .....</i>                    | 8 |
| <i>Gambar 5: Proses Pengiriman .....</i>                 | 9 |
| <i>Gambar 6: Pameran Produk .....</i>                    | 9 |
| <i>Gambar 7: Proses Branding dan Kolaborasi .....</i>    | 9 |
| <i>Gambar 8: Proses Branding dan Kolaborasi .....</i>    | 9 |

## ABSTRAK

*Inisiatif “Si Broo” muncul sebagai solusi inovatif untuk mengatasi permasalahan fluktuasi harga brokoli di Kabupaten Boyolali dan rendahnya tingkat konsumsi sayuran, khususnya di kalangan anak-anak. Proyek ini mengimplementasikan model kemitraan strategis yang melibatkan tiga pihak utama: petani brokoli di lereng Gunung Merbabu dan Merapi, UMKM rumah produksi brokoli, dan Unit Usaha “Si Broo” yang berperan dalam pengemasan, branding, dan pemasaran. Petani menyediakan bahan baku brokoli segar, yang kemudian diolah oleh UMKM menjadi produk camilan bernilai tambah berupa Stik Brokoli (Non MSG) dan Makaroni Brokoli (Gluten Free). Unit Usaha “Si Broo” bertanggung jawab pada tahap hilir, memastikan kualitas kemasan, membangun citra merek yang menarik, dan menjalankan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau konsumen. Diversifikasi produk ini tidak hanya bertujuan untuk menstabilkan harga brokoli di tingkat petani dan memperpanjang masa simpan, tetapi juga menawarkan alternatif camilan sehat dan menarik yang diharapkan dapat meningkatkan konsumsi sayuran. Model kemitraan ini memberdayakan UMKM lokal, menciptakan nilai ekonomi di tingkat daerah, dan mengenalkan cara konsumsi brokoli yang inovatif kepada masyarakat luas. Dengan fokus pada produk lokal, kesehatan, dan kolaborasi yang kuat, “Si Broo” berpotensi menjadi representasi inovasi pangan berkelanjutan dari Kabupaten Boyolali.*

**Kata Kunci:** *Si Broo, Brokoli, Diversifikasi Produk, Kemitraan Strategis, UMKM, Petani, Pengemasan, Branding, Pemasaran, Camilan Sehat, Ketahanan Pangan Lokal, Boyolali.*

## LATAR BELAKANG

Kabupaten Boyolali, sebagai salah satu sentra pertanian di Jawa Tengah, memiliki potensi besar dalam produksi sayuran, termasuk brokoli. Namun, potensi ini seringkali dihadapkan pada permasalahan klasik di sektor pertanian, yaitu fluktuasi harga yang signifikan, terutama saat musim panen raya. Melimpahnya pasokan brokoli dapat menyebabkan penurunan harga yang drastis di tingkat petani, mengancam pendapatan dan keberlanjutan usaha mereka. Selain itu, brokoli segar memiliki umur simpan yang relatif singkat, meningkatkan risiko kerugian pasca panen jika tidak segera tersalurkan ke pasar.

Di sisi lain, tantangan lain yang dihadapi adalah rendahnya tingkat konsumsi sayuran di masyarakat, terutama di kalangan anak-anak. Padahal, asupan sayuran yang cukup sangat penting untuk kesehatan dan tumbuh kembang generasi muda. Kurangnya variasi dalam penyajian dan kurangnya produk camilan sehat berbasis sayuran menjadi salah satu faktor penyebab kondisi ini.

Melihat permasalahan dan potensi tersebut, muncul gagasan inovatif untuk menciptakan solusi yang saling menguntungkan bagi petani, masyarakat, dan perekonomian lokal. Inisiatif “Si Broo” hadir sebagai upaya diversifikasi produk olahan brokoli melalui model kemitraan strategis yang melibatkan tiga pilar utama: petani brokoli lokal sebagai penyedia bahan baku, UMKM rumah produksi brokoli sebagai pengolah produk menjadi camilan bernilai tambah (Stik Brokoli “Non MSG” dan makaroni brokoli “Gluten Free”), dan Unit Usaha “Si Broo” yang bertanggung jawab pada tahap pengemasan, branding, dan pemasaran produk.

Kondisi sebelum inovasi “Si Broo” menunjukkan adanya ketidakstabilan harga brokoli yang merugikan petani, potensi kerugian pasca panen akibat umur simpan yang terbatas, rendahnya minat masyarakat terhadap konsumsi brokoli secara langsung, serta belum optimalnya pemanfaatan potensi UMKM dalam pengolahan sayuran lokal menjadi produk yang menarik dan memiliki nilai jual tinggi.

Melalui inovasi “Si Broo”, diharapkan tercipta kondisi yang lebih baik. Kemitraan yang terjalin akan menciptakan permintaan yang lebih stabil untuk brokoli, membantu menstabilkan harga di tingkat petani. Pengolahan menjadi camilan akan memperpanjang umur simpan brokoli dan meningkatkan nilai jualnya. Produk “Si Broo” yang menarik dan sehat diharapkan dapat meningkatkan konsumsi brokoli di masyarakat, terutama anak-anak. Selain itu, kerjasama ini akan memberdayakan UMKM lokal, membuka peluang usaha baru, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah melalui pengembangan produk pangan lokal yang inovatif dan berkelanjutan. “Si Broo” diharapkan menjadi solusi kreatif yang tidak hanya mengatasi masalah

pertanian, tetapi juga meningkatkan kesehatan masyarakat dan memperkuat perekonomian Kabupaten Boyolali.

## **MAKSUD DAN TUJUAN INOVASI**

Maksud utama dari inovasi “Si Broo” adalah untuk mewujudkan visi menjadi perusahaan yang mampu mengangkat makanan khas daerah, khususnya brokoli dari Kabupaten Boyolali, menjadi produk camilan berskala nasional dan internasional, serta menjadi wadah pemberdayaan UMKM di wilayah tersebut. Inisiatif ini bertujuan untuk merealisasikan misi “Si Broo” dalam memberikan solusi kepada orang tua terkait kesulitan anak makan sayur, mengenalkan sayur kepada anak-anak dengan cara yang menarik, menyediakan alternatif camilan tanpa MSG, serta menjadi pilihan bekal sekolah yang sehat dan menarik bagi anak-anak.

### **Tujuan Inovasi “Si Broo” adalah sebagai berikut:**

1. Membangun sistem kemitraan yang sinergis antara petani brokoli lokal, UMKM pengolah, dan Unit Usaha “Si Broo” untuk menciptakan rantai nilai yang efisien, adil, dan berkelanjutan, dimulai dari budidaya hingga pemasaran produk akhir.
2. Menstabilkan harga jual brokoli di tingkat petani melalui penyerapan hasil panen yang terjamin oleh UMKM mitra, sehingga mengurangi fluktuasi harga dan meningkatkan pendapatan serta kepastian usaha petani.
3. Meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, dan akses pasar bagi UMKM rumah produksi brokoli di Kabupaten Boyolali melalui kerjasama dalam pengolahan “Si Broo”, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan menciptakan lapangan kerja.
4. Mengembangkan dan memasarkan produk camilan inovatif “Si Broo” (Stik Brokoli dan Makaroni Brokoli) yang lezat, bergizi, dan menarik bagi berbagai kalangan usia, dengan memperhatikan preferensi konsumen terhadap produk “Non MSG” dan “Gluten Free”.
5. Menjadikan “Si Broo” sebagai solusi praktis dan menyenangkan bagi orang tua dalam mengenalkan dan meningkatkan konsumsi sayuran brokoli pada anak-anak, berkontribusi pada peningkatan gizi dan kesehatan masyarakat.
6. Mengembangkan citra merek “Si Broo” yang dikenal dan dipercaya sebagai produk camilan sehat berbasis potensi daerah, dengan fondasi yang kuat untuk ekspansi pasar ke tingkat nasional dan internasional, sejalan dengan visi perusahaan.

Target inovasi “Si Broo” berfokus pada terciptanya perubahan positif yang berkelanjutan dalam ekosistem pangan lokal. Kami berharap dapat mewujudkan rantai nilai brokoli yang adil dan sinergis, di mana kerjasama yang harmonis antara petani, UMKM, dan Unit Usaha “Si Broo” menjadi landasan utama. Bagi petani brokoli, target kami adalah meningkatkan kesejahteraan mereka melalui stabilitas pendapatan dan kepastian pasar yang dihadirkan oleh kemitraan ini.

Sementara itu, UMKM lokal diharapkan dapat mengembangkan kapasitas dan kemandirian mereka dalam mengolah brokoli menjadi produk camilan inovatif, didukung oleh akses pasar yang lebih luas. Di tingkat konsumen, kami menargetkan “Si Broo” diterima sebagai camilan sehat pilihan, terutama di kalangan anak-anak, sehingga mendorong peningkatan kesadaran dan kebiasaan konsumsi sayur sejak dini. Lebih jauh, kami bercita-cita membangun merek “Si Broo” yang kuat dan positif, dikenal sebagai representasi camilan sehat berbasis potensi lokal yang memiliki daya tarik untuk ekspansi ke pasar yang lebih luas, sekaligus menginspirasi diversifikasi produk pangan khas daerah Boyolali lainnya.

## **MANFAAT INOVASI**

Inovasi “Si Broo” menawarkan beragam manfaat yang signifikan bagi berbagai pihak, antara lain:

### **Petani Brokoli**

1. Kemitraan dengan UMKM dan Unit Usaha “Si Broo” menciptakan permintaan yang lebih terstruktur dan stabil untuk brokoli, mengurangi ketergantungan pada fluktuasi harga pasar tradisional dan memberikan kepastian pendapatan yang lebih baik.
2. Dengan adanya permintaan dari pengolah, petani berpotensi mendapatkan harga jual yang lebih stabil dan mungkin lebih tinggi dibandingkan penjualan langsung ke pasar.
3. Sebagian hasil panen akan diserap oleh UMKM untuk diolah, mengurangi risiko kerugian akibat umur simpan brokoli segar yang terbatas.
4. Permintaan yang stabil dapat mendorong petani untuk terus berproduksi dengan kualitas yang baik dan mungkin mengadopsi praktik pertanian yang lebih berkelanjutan.

### **UMKM Rumah Produksi Brokoli**

1. “Si Broo” membuka peluang bisnis baru dalam pengolahan camilan sehat berbasis sayuran lokal, memungkinkan UMKM untuk diversifikasi produk dan meningkatkan skala usaha.
2. Kemitraan dengan petani lokal dapat memastikan pasokan brokoli yang lebih stabil dan berkualitas.

3. Terlibat dalam produksi produk inovatif dengan standar kualitas dan potensi pasar yang lebih luas dapat meningkatkan keterampilan produksi dan manajemen UMKM.
4. Bekerjasama dengan Unit Usaha “Si Broo” dalam hal pengemasan, branding, dan pemasaran dapat membantu UMKM menjangkau pasar yang lebih luas tanpa harus berinvestasi besar dalam aspek tersebut di awal.

### **Unit Usaha “Si Broo”**

1. Permintaan akan camilan sehat, produk lokal, dan produk yang menjawab kebutuhan konsumen (tanpa MSG, bebas gluten) menciptakan peluang pasar yang menarik bagi “Si Broo”.
2. Unit Usaha “Si Broo” memiliki peran dalam memastikan kualitas pengemasan, branding yang menarik, dan standar produk yang konsisten.
3. Fokus pada branding dan pemasaran memungkinkan “Si Broo” untuk membangun merek yang dikenal dan dipercaya oleh konsumen.
4. Berkontribusi pada pemberdayaan petani dan UMKM lokal serta mempromosikan produk sehat memberikan dampak sosial dan ekonomi yang positif.

### **Konsumen atau Masyarakat**

1. “Si Broo” menyediakan pilihan camilan yang lebih sehat dan bergizi dibandingkan camilan konvensional, dengan kandungan sayuran yang bermanfaat.
2. Tersedianya varian “Non MSG” dan “Gluten Free” memenuhi kebutuhan konsumen dengan preferensi atau kondisi kesehatan tertentu.
3. Mendukung produk lokal dan petani daerah, serta menikmati produk yang terbuat dari bahan baku segar.
4. “Si Broo” menawarkan cara yang lebih menyenangkan dan praktis untuk mengonsumsi brokoli, terutama bagi anak-anak.

### **Pemerintah Daerah Kabupaten Boyolali**

1. Mendukung petani dan meningkatkan nilai tambah produk pertanian daerah.
2. Mendorong pertumbuhan UMKM dan menciptakan lapangan kerja.
3. Mempromosikan konsumsi sayuran dan produk pangan yang lebih sehat.
4. Membangun citra daerah sebagai penghasil produk pangan inovatif dan berkualitas.
5. Potensi peningkatan PAD (Pendapatan Asli Daerah) melalui pertumbuhan ekonomi dan aktivitas bisnis yang meningkat.

Inovasi “Si Broo” bukan hanya sekadar produk camilan, melainkan sebuah inisiatif yang membawa manfaat holistik bagi berbagai pihak. Dari memberikan stabilitas dan potensi peningkatan pendapatan bagi petani brokoli, memberdayakan UMKM lokal untuk tumbuh dan berkembang, hingga menyediakan alternatif camilan sehat dan menarik bagi masyarakat, “Si Broo” menciptakan nilai tambah di setiap mata rantai.

Lebih dari itu, inovasi ini berpotensi mendukung program pemerintah daerah dalam penguatan sektor pertanian, pemberdayaan ekonomi lokal, dan peningkatan kesehatan masyarakat. Dengan demikian, “Si Broo” diharapkan dapat menjadi contoh sukses inovasi pangan berbasis potensi daerah yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif yang signifikan bagi Kabupaten Boyolali secara keseluruhan.

### **SISI KEUNGGULAN DAN KEBAHARUAN INOVASI**

Inovasi “Si Broo” menawarkan beberapa sisi keunggulan, kebaruan, dan perbedaan signifikan dibandingkan dengan hasil panen petani terdahulu yang hanya berupa brokoli segar.

#### **Sisi Keunggulan Inovasi “Si Broo”**

1. “Si Broo” berhasil mentransformasi brokoli, yang seringkali dianggap kurang menarik bagi sebagian orang terutama anak-anak, menjadi camilan yang menggugah selera dalam bentuk stik renyah dan makaroni. Inovasi pangan ini membuka cara baru dan menyenangkan untuk menikmati sayuran.
2. Dengan menawarkan varian “Gluten Free” pada Makaroni Brokoli dan “Non MSG” pada Stik Brokoli, “Si Broo” menjawab kebutuhan pasar yang semakin meningkat akan produk camilan sehat dan aman bagi konsumen dengan preferensi atau kondisi kesehatan tertentu.
3. Inovasi ini tidak hanya pada produk, tetapi juga pada model bisnisnya yang melibatkan kemitraan strategis antara petani lokal, UMKM pengolah, dan unit usaha pemasaran “Si Broo”. Model ini menciptakan sinergi yang saling menguntungkan, menstabilkan harga di tingkat petani, dan memberdayakan ekonomi lokal.
4. Melalui proses pengolahan menjadi camilan, “Si Broo” secara signifikan meningkatkan nilai jual brokoli dan memperpanjang masa simpannya dibandingkan dengan brokoli segar, sehingga mengurangi risiko kerugian pasca panen dan memungkinkan jangkauan pasar yang lebih luas.

5. “Si Broo” memiliki potensi untuk menjadi alat edukasi yang efektif dalam mengenalkan manfaat brokoli kepada anak-anak dan mendorong kebiasaan mengonsumsi sayuran sejak dini melalui produk yang mereka sukai.
6. Dengan mengangkat potensi brokoli dari Kabupaten Boyolali dan membangun merek “Si Broo” yang kuat, inovasi ini memiliki potensi untuk tidak hanya sukses di pasar lokal tetapi juga memiliki daya saing di tingkat nasional dan bahkan internasional.

Keunggulan “Si Broo” terletak pada kombinasi inovasi produk, model bisnis yang memberdayakan, fokus pada kesehatan konsumen, dan potensi dampak positif bagi pertanian dan perekonomian lokal.

### **Sisi Kebaharuan Inovasi “Si Broo”**

Sisi kebaruan inovasi “Si Broo” terletak pada beberapa aspek yang menunjukkan adanya pemikiran dan implementasi ide yang segar dan berbeda.

1. Mengintegrasikan petani, UMKM pengolah, dan unit pemasaran dalam satu ekosistem yang terstruktur adalah pendekatan yang relatif baru, terutama dalam konteks produk camilan berbasis sayuran di tingkat lokal. Ini menciptakan efisiensi dan sinergi yang mungkin belum banyak diterapkan.
2. Mengolah brokoli menjadi camilan yang disukai anak-anak (stik renyah dan makaroni) dengan rasa dan tampilan yang menarik adalah inovasi dalam cara penyajian dan konsumsi sayuran. Ini mengatasi tantangan klasik dalam memberikan asupan sayur pada anak-anak.
3. Menghadirkan produk lokal dengan klaim “Gluten Free” dan “Non MSG” menunjukkan adanya pemahaman terhadap tren kesehatan dan preferensi konsumen modern. Menggabungkan aspek produk lokal dengan atribut kesehatan ini merupakan kebaruan.
4. Inisiatif ini tidak hanya menjual brokoli sebagai bahan mentah, tetapi mengolahnya menjadi produk dengan nilai tambah yang jauh lebih tinggi, memberdayakan potensi pertanian daerah secara kreatif.
5. “Si Broo” tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada dampak positif bagi petani lokal dan UMKM, menciptakan model bisnis yang berkelanjutan dan bertanggung jawab secara sosial.
6. Memiliki visi untuk mengembangkan produk lokal menjadi pemain di tingkat nasional dan internasional adalah langkah yang progresif dan menunjukkan ambisi yang kuat untuk inovasi ini.

## HASIL INOVASI “SI BROO”



Gambar 1: Makaroni Brokoli dan Stik Brokoli

### Keunikan Produk Inovasi

1. “Si Broo” secara kreatif mengubah brokoli, sayuran yang seringkali kurang diminati sebagai camilan, menjadi produk yang menarik dan lezat dalam format stik renyah dan makaroni. Ini adalah pendekatan yang unik dalam mengolah sayuran menjadi camilan.
2. Produk ini tidak hanya menonjolkan aspek kesehatan dengan klaim “Gluten Free” pada Makaroni Brokoli dan “Non MSG” pada Stik Brokoli, tetapi juga dirancang untuk memiliki rasa yang disukai oleh berbagai kalangan usia, terutama anak-anak. Keseimbangan antara nutrisi dan cita rasa menjadi keunikan tersendiri.
3. “Si Broo” membangun keunikan melalui model bisnisnya yang memberdayakan petani brokoli lokal dan UMKM pengolah di Kabupaten Boyolali. Keterikatan dengan potensi daerah ini memberikan identitas lokal yang kuat dan mendukung ekonomi komunitas.
4. “Si Broo” menawarkan solusi praktis dan menyenangkan bagi orang tua yang kesulitan memberikan asupan sayur kepada anak-anak. Format camilan yang menarik memudahkan anak-anak untuk mengonsumsi brokoli tanpa merasa terpaksa.
5. Kemasan “Si Broo” dengan karakter brokoli yang ceria dan slogan “*Temani Gaya Sehatmu!*” menciptakan daya tarik visual dan pesan yang positif, sekaligus berpotensi mengedukasi tentang pentingnya sayuran.
6. Keberhasilan “Si Broo” dengan stik dan makaroni brokoli membuka peluang untuk inovasi produk lain berbasis brokoli atau sayuran lokal lainnya di masa depan, memperkuat posisinya sebagai merek camilan sehat berbasis potensi daerah.





Gambar 5: Proses Pengiriman



Gambar 6: Pameran Produk



Gambar 7: Proses Branding dan Kolaborasi



Gambar 8: Branding dan Kolaborasi

## Kepemilikan Sertifikat Halal dan Kekayaan Intelektual

“Si Broo” telah memiliki legalitas sebagai berikut:

1. Sertifikat Halal dengan Nomor Sertifikat: ID33110000327300522 dari Majelis Ulama Indonesia
2. Sertifikat Merek dari Kementrian Hukum dan Hak Asasi Manusia dengan Nomor Pendaftaran: IDM001083624

## Prospek Pengembangan “Si Broo”

Inovasi “Si Broo” memiliki prospek pengembangan yang cerah dan beragam, sejalan dengan tren pasar akan camilan sehat, produk lokal, dan solusi bagi tantangan konsumsi sayur. Beberapa prospek pengembangan yang dapat dieksplorasi antara lain:

### 1. Ekspansi Lini Produk atau Diversifikasi Produk

- Memperkenalkan varian produk baru, Cookies Brokoli Keju, akan memperluas daya tarik “Si Broo” ke segmen konsumen yang menyukai camilan manis gurih. Cookies ini dapat menjadi alternatif bekal sekolah atau camilan di rumah yang tetap mengandung nutrisi dari brokoli dan tambahan rasa gurih dari keju yang disukai anak-anak. Pengembangan produk ini memerlukan riset dan pengembangan formula yang tepat untuk rasa, tekstur, dan daya tahan yang optimal.
- Untuk stik dan makaroni brokoli, dapat dieksplorasi pengembangan varian rasa yang menarik bagi anak-anak dan dewasa, seperti rasa keju, balado, rumput laut, atau bumbu lokal lainnya.
- Di masa depan, “Si Broo” dapat mempertimbangkan untuk merambah ke produk sarapan praktis atau makanan ringan sehat lainnya berbasis brokoli atau sayuran lokal lainnya, seperti *energy bar brokoli* atau *cracker* sayuran.

### 2. Perluasan Jangkauan Pasar atau Ekspansi Distribusi

- Memperluas distribusi di Kabupaten Boyolali melalui kerjasama dengan lebih banyak toko oleh-oleh, pasar modern, sekolah, kantin, dan pedagang camilan.
- Melakukan penetrasi pasar ke wilayah Solo Raya dan kota-kota lain di Jawa Tengah.
- Membangun toko daring sendiri atau bekerjasama dengan *platform e-commerce* untuk menjangkau konsumen di seluruh Indonesia.
- Menggandeng jaringan minimarket dan supermarket nasional untuk distribusi yang lebih luas.
- Dalam jangka panjang, “Si Broo” dapat menjajaki peluang ekspor ke negara-negara tetangga atau pasar internasional yang memiliki kesadaran tinggi terhadap produk sehat dan unik.

### 3. Pengembangan Merek dan Pemasaran

- Terus membangun citra merek “Si Broo” sebagai camilan sehat, inovatif, dan mendukung produk lokal melalui konten media sosial yang menarik, kerjasama dengan influencer keluarga dan kesehatan, serta partisipasi dalam pameran dan acara.

- Mengembangkan program loyalitas untuk mempertahankan pelanggan dan mendorong pembelian berulang.
  - Melakukan kampanye edukasi tentang manfaat brokoli dan pentingnya konsumsi sayuran melalui kemasan produk, media sosial, atau kerjasama dengan ahli gizi.
  - Bekerjasama dengan sekolah untuk promosi produk sebagai bekal sehat dan mengadakan kegiatan edukasi tentang gizi.
4. Penguatan Rantai Pasok dan Kemitraan
- Memperluas jaringan kerjasama untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan meningkatkan kapasitas produksi.
  - Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada petani dan UMKM mitra untuk meningkatkan kualitas produk dan efisiensi produksi.
  - Memanfaatkan teknologi untuk memantau kualitas bahan baku, proses produksi, dan distribusi.
5. Inovasi Berkelanjutan
- Mengadopsi kemasan yang dapat didaur ulang atau *biodegradable*.
  - Mengembangkan produk dari bagian lain tanaman brokoli untuk mengurangi limbah.
  - Memanfaatkan potensi sayuran lokal Boyolali lainnya untuk menciptakan varian produk baru.

## KESIMPULAN INOVASI

Proposal inovasi produk lokal “Si Broo” dengan produk unggulan Stik Brokoli dan Makaroni Brokoli, serta potensi pengembangan produk seperti *cookies* dan *energy bar brokoli*, menghadirkan solusi kreatif dan komprehensif untuk berbagai tantangan di Kabupaten Boyolali. Inisiatif ini tidak hanya menjawab permasalahan fluktuasi harga brokoli di tingkat petani melalui model kemitraan strategis yang memberdayakan UMKM lokal dalam pengolahan produk bernilai tambah, tetapi juga secara inovatif mengatasi isu rendahnya konsumsi sayuran, terutama di kalangan anak-anak, melalui format camilan yang menarik dan lezat.

Keunggulan “Si Broo” terletak pada diversifikasi olahan brokoli yang tidak konvensional, fokus pada kesehatan konsumen dengan menghadirkan pilihan “Non MSG” dan “Gluten Free”, serta model bisnis yang mengintegrasikan seluruh rantai pasok lokal secara sinergis. Kebaharuan inovasi ini tercermin dalam pendekatan integratif, transformasi brokoli menjadi camilan yang ramah anak, pemanfaatan potensi lokal untuk produk bernilai tambah tinggi, serta visi pengembangan merek yang berorientasi pada dampak sosial dan ekonomi yang luas.

Dengan tujuan yang jelas untuk menstabilkan harga petani, memberdayakan UMKM, meningkatkan kesehatan masyarakat, dan mengangkat potensi daerah, “Si Broo” bukan hanya sekadar produk camilan. Inovasi ini memiliki potensi besar untuk menciptakan ekosistem pangan lokal yang lebih berkelanjutan, adil, dan memberikan manfaat holistik bagi petani, pelaku UMKM, konsumen, dan pemerintah daerah Kabupaten Boyolali.