

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini ingin mengetahui kekuatan dan kelemahan pada sekolah Jatibarang, Indramayu dan Ciledug, mengetahui ancaman dan peluang pada sekolah kompleks Jatibarang, Indramayu dan Ciledug, menganalisis pengembangan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah calon peserta didik baru pada sekolah-sekolah Yayasan Salib Suci di Jatibarang, Indramayu dan Ciledug. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui teknik wawancara, observasi, dokumentasi dan studi dokumen. Metode analisis data SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan yang dimiliki oleh sekolah kompleks Jatibarang, Indramayu dan Ciledug adalah lokasi sekolah yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar. Gedung sekolah yang megah dan bagus, kecuali kompleks sekolah Indramayu untuk gedung masih kurang memadai (terbuka). Fasilitas untuk mendukung proses pembelajaran lengkap setiap kelas sudah ada proyektor dan speaker, kecuali sekolah kompleks Indramayu setiap sekolah hanya memiliki satu unit digunakan secara bergantian dalam pembelajaran. Lingkungan sekolah bersih dan nyaman untuk belajar. Kerja sama guru dan karyawan terjalin dengan baik serta memiliki toleransi yang tinggi. Adapun kelemahannya adalah sekolah swasta dikenal mahal, keterbatasan sumber daya manusia dalam hal ini ada beberapa tenaga pendidik yang mengampu di luar mata pelajaran yang sesuai dengan bidangnya, bahkan di sekolah kompleks Indramayu guru ada seorang pustakawan namun diberikan tugas juga untuk mengajar di TK dan formasi pendidik sering berganti-ganti. Sedangkan ancamannya adalah sekolah memiliki *image* sekolah eksklusif dianggap tidak menerima peserta didik yang beragama lain. Berdekatan dengan sekolah-sekolah negeri yang notabene sekolah negeri gratis, Rata-rata masyarakat atau orang tua kurang peduli terhadap pendidikan anaknya sehingga enggan menyekolahkan anaknya di sekolah swasta meskipun dengan kualitas yang baik. Peluangnya memiliki beberapa media sosial untuk meningkatkan jangkauan kesadaran masyarakat tentang sekolah, Sekolah menjalin relasi yang baik dengan masyarakat sekitar, bekerja sama dengan komunitas serta menjalin kemitraan dengan lembaga setempat. Strategi pemasaran yang sudah dilakukan untuk meningkatkan jumlah calon peserta didik baru pada sekolah-sekolah Yayasan Salib Suci di Jatibarang, Indramayu dan Ciledug adalah menanamkan pendidikan karakter, menjalin relasi yang baik dengan masyarakat sekitar, komunitas, dinas setempat dan melakukan promosi serta pemasaran

**Kata kunci:** *Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*, Strategi Pemasaran.

## ABSTRACT

The purpose of this study is to identify the strengths and weaknesses of the Jatibarang, Indramayu, and Ciledug school complexes, to identify the threats and opportunities faced by these school complexes, and to analyze the development of marketing strategies to increase the number of prospective new students at the Salib Suci Foundation schools in Jatibarang, Indramayu, and Ciledug. The method used in this research is a qualitative descriptive design with data collection techniques including interviews, observations, documentation, and document studies. The data analysis method applied is SWOT analysis. The results of the study show that the strengths of the Jatibarang, Indramayu, and Ciledug school complexes are their strategic locations that make them easily accessible to the surrounding community, magnificent and well-constructed school buildings, except in the Indramayu complex, where the buildings are still inadequate and open, well-equipped learning facilities with each classroom having a projector and speaker, except in the Indramayu school complexes, where each school has only one unit used alternately during lessons, a clean and comfortable learning environment, and good cooperation between teachers and staff with a strong culture of tolerance. The weaknesses include the perception that private schools are expensive, limited human resources as some teachers are assigned to teach subjects outside their expertise, in the Indramayu complex, the librarian is also tasked with teaching at the kindergarten, and frequent changes in teaching staff assignments. The threats include the perception that the school is exclusive and does not accept students from other religions, its proximity to public schools, which are tuition-free, and the general lack of concern among parents for their children's education, making them reluctant to enroll their children in private schools even when they offer good quality. The opportunities include the use of several social media platforms to broaden public awareness of the schools, the schools' good relations with the surrounding community, collaboration with local communities, and partnerships with local institutions. The marketing strategies that have been implemented to increase the number of prospective new students at the Salib Suci Foundation schools in Jatibarang, Indramayu, and Ciledug are instilling character education, establishing good relations with the surrounding community, local communities, and government agencies, as well as conducting promotion and marketing activities.

**Keywords:** Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats, Marketing Strategy.