**ABSTRAK**

Nama : Suryo Nugroho

Program Studi : Seni Musik

Judul : Strategi Pemasaran Musik Sebagai Industri Kreatif (Studi Kasus Pada: Georama Musik Bandung Untuk Meningkatkan Jumlah Siswa)

Dalam skripsi ini, peneliti ingin mengetahui serta membahas tentang strategi pemasaran yang di lakukan oleh Georama Yamaha. Georama Yamaha sendiri bergerak pada bidang jasa pendidikan musik dan strategi pemasaran yang di gunakannya yaitu bauran pemasaran (7p). 7p yang terdiri dari : *Product, Promotion, Price,Place, People, Procces dan Phsysical Evidence.* Cara ini di rasakan cukup memberikan dampak kepada Georama Yamaha sendiri dalam meningkatkan jumlah siswa, pada hasil wawancara di Georama Yamaha. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif serta teknik pengumpulan data yang di lakukan dengan cara observasi dan wawancara. Dari data yang di hasilkan kemudian di lakukan analisis data berupa pembahasan. Pada hasil observasi dan wawancara di Georama Yamaha, Hasil penelitian yang di lakukan di Georama Yamaha bahwa strategi pemasaran yang menggunakan bauran pemasaran (7p) memberikan pengaruh terhadap meningkatnya jumlah siswa yang berminat belajar di Georama Yamaha.