

ANALISIS STRATEGI *CROSS SELLING CUSTOMER SERVICE* DALAM MENINGKATAKAN MINAT NASABAH PADA PRODUK CICIL EMAS
(Studi Kasus pada PT Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Ciawi)

Oleh:
Aulya Fithrotuzzahro Az-zakiyah
NPM. 223404167

TUGAS AKHIR

untuk memenuhi salah satu syarat ujian
guna memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen (A.Md.M)
pada Jurusan D-3 Perbankan dan Keuangan



JURUSAN D-3 PERBANKAN DAN KEUANGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SILIWANGI
TASIKMALAYA
2025

ANALISIS STRATEGI *CROSS SELLING CUSTOMER SERVICE* DALAM MENINGKATAKAN MINAT NASABAH PADA PRODUK CICIL EMAS
(Studi Kasus pada PT Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Ciawi)

Oleh:
Aulya Fithrotuzzahro Az-zakiyah
NPM. 223404167

Dibawah Bimbingan :
Andri Helmi Munawar, S.E., M.M.
Dede Arif Rahmani, S.Pd., M.M.

**Diajukan sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen
pada Jurusan D-3 Perbankan dan Keuangan
untuk disidangkan dan diuji pada tanggal tertera di bawah ini**

**JURUSAN D-3 PERBANKAN DAN KEUANGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SILIWANGI
TASIKMALAYA
2025**