

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

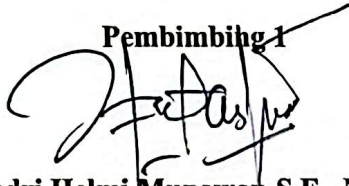
Oleh:
Aulya Fithrotuzzahro Az-zakiyah
NPM. 223404167

TUGAS AKHIR

**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**

Tasikmalaya, Juni 2025

Pembimbing 1



Andri Helmi Munawar, S.E., M.M
NIDN : 0410118503

Pembimbing 2



Dede Arif Rahmani, S.Pd., M.M
NIDN : 0015118804

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Ade Komaludin, S.E., M.Sc.
NIDN : 0420096201

**Ketua Jurusan D-3 Perbankan
dan Keuangan**



Hj. Noneng Masitoh, Ir., M.M.
NIDN : 0428126301