

**STRATEGI *CROSS SELLING* UNTUK PENGUMPULAN DANA
PADA PT. BANK NAGARI CABANG PEMBANTU SYARIAH
BATUSANGKAR**

Tugas Akhir

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sebagai Salah Satu Syarat
Dalam Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) Pada Program Studi Manajemen
Perbankan Syariah Program DIII*



Oleh

LASMI
NIM : 1503050087

**PRODI MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH PROGRAM DIII
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
IMAM BONJOL PADANG
2018 M / 1439 H**