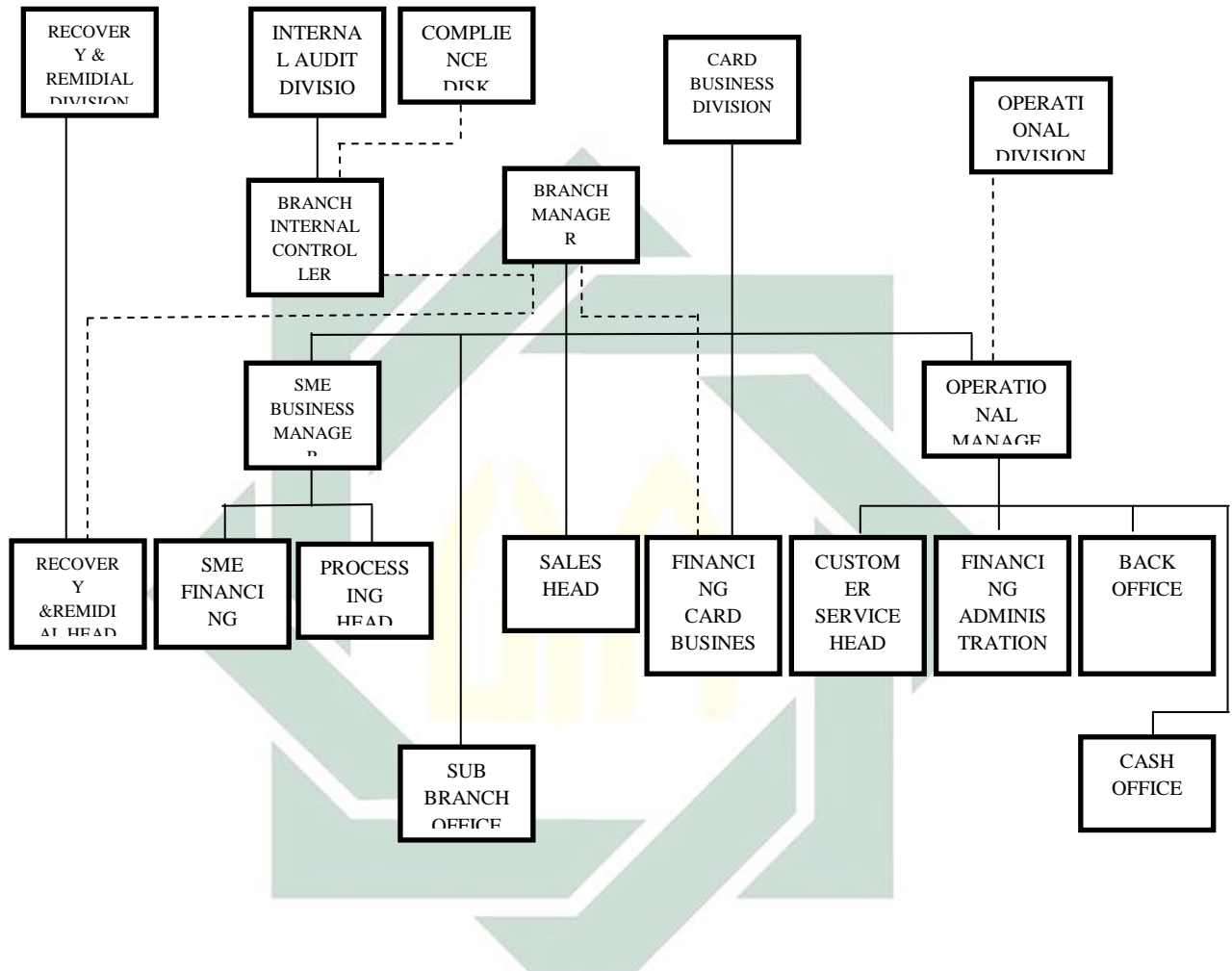


Gambar 4.1

Struktur Organisasi Kantor Cabang



- a) Pemasaran produk pembiayaan produktif
 - b) Proses permohonan pembiayaan produktif
 - c) Penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif
 - d) Aktivitas collection dan proses usulan penyelamatan pembiayaan produktif dengan katagori kolektabilitas 1 dan 2
 - e) Proses pengalihan pengolahan nasabah pembiayaan produktif kepada Recovery and Remedial Head sesuai ketentuan yang berlaku
- 3) Sales Head
- a) Sales Officer
 - (1) Monitoring Pemasaran produk pembiayaan konsumen
 - (2) Pembinaan hubungan, pemantauan perkembangan dan aktivitas cross/up selling kepada nasabah *exciting*, khususnya nasabah institusi dan kerjasama lembaga
 - (3) Pengelolaan aktivitas pemasaran yang dilakukan petugas *Sales Assistant* dan *Direct Sales*
 - b) Funding Officer
 - (1) Pemasaran produk dana/ jasa kepada nasabah institusi dan perorangan sesuai limit dan ketentuan
 - (2) Pembinaan hubungan, pemantauan perkembangan dan aktivitas *cross/up selling* kepada nasabah *exciting*, khususnya nasabah institusi dan kerjasama lembaga

- h) Pengelolaan laporan kepada regulator terkait data debitur
 - i) *Maintain* hubungan dengan notaris
- 7) Back Office Head
- a) Operational Assistant
 - (1) Pembukuan transaksi Cabang
 - (2) Proses transaksi kliring
 - (3) Pengelolaan Daftar Hitam Nasabah
 - (4) Penyelesaian Daftar Pos Terbuka
 - (5) Proses pembukaan Garansi Bank, L/C, dan SKBDN
 - (6) Input dan pemantauan rekening
 - (7) Pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan
 - (8) Proses transaksi pencairan pembiayaan, pendebitan, angsuran, dan pelunasan
 - b) Administration Assistant
 - (1) Pengelolaan laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-transaksi Cabang
 - (2) Pengelolaan administrasi dan data kepegawaian Cabang
 - (3) Pengelolaan urusan pengadaan Cabang dan urusan umum lainnya
 - (4) Pengelolaan kepegawaian penunjang (Satuan Pengamanan, Supir, Pelayan, Jaga Malam, dll) Cabang
 - (5) Usulan penambahan/ perubahan/ *update user* CS, SCO, HRIS dan sistem lainnya

Berdasarkan tabel dan gambar di atas, dapat dilihat bahwa yang menjadi karyawan di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri yang berusia 21-25 tahun berjumlah 7 orang dengan prosentase sebesar 16%, kemudian yang berusia 26-30 tahun berjumlah 25 orang dengan jumlah prosentase sebesar 57% sedangkan yang berusia 31-40 tahun berjumlah 11 orang dengan jumlah prosentase sebesar 25% yang berusia 46 tahun berjumlah 1 orang dengan prosentase sebesar 2%. Total dari keseluruhan responden adalah sebanyak 44 orang. Dari keterangan tersebut menunjukkan bahwa rata-rata karyawan di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri adalah berusia antara 26-30 tahun dengan jumlah prosentase sebesar 57%.

Tabel 4.3
Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah
1.	D3	2
2.	S1	42
	Total	44

Sumber: Hasil Olahan SPSS v. 21, 2016

- a. Konstanta sebesar 3,245 artinya jika *problem solving* (X_1) dan prestasi kerja (X_2) nilainya adalah 0, maka pengembangan karier karyawan (Y) nilainya adalah 3,245.
- b. Koefisien regresi *problem solving* (X_1) sebesar $b_1 = 0,463$ menunjukkan tanda positif yang artinya apabila variabel *problem solving* naik satu satuan maka pengembangan karier karyawan akan meningkat sebesar 0,463.
- c. Koefisien regresi prestasi kerja (X_2) sebesar $b_2 = 0,235$ menunjukkan tanda positif yang artinya apabila variabel prestasi kerja naik satu satuan maka pengembangan karier karyawan akan meningkat sebesar 0,235.
- e. Uji Hipotesis
Uji hipotesis dilakukan dengan menggunakan analisis regresi linear berganda dengan hasil sebagai berikut:
 - 1) Uji Hipotesis 1

Hipotesis pertama yang diuji dalam penelitian ini adalah *problem solving* dan prestasi kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pengembangan karier di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri.

sehingga *problem solving* berpengaruh signifikan terhadap pengembangan karier karyawan PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri. Artinya hipotesis kedua dalam penelitian ini diterima.

3) Uji Hipotesis 3

Hipotesis ketiga yang diuji dalam penelitian ini adalah prestasi kerja berpengaruh signifikan terhadap pengembangan karier karyawan PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri.

Hal ini dibuktikan berdasarkan uji regresi berganda. Pada tabel *Coefficients* diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,053 dan nilai t_{tabel} sebesar 2,01954, kemudian berdasarkan uji signifikansi di peroleh nilai signifikansi sebesar 0,047. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan juga karena signifikansi = 0,047 < 0,05 sehingga prestasi kerja berpengaruh signifikan terhadap pengembangan karier karyawan PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri. Artinya hipotesis ketiga dalam penelitian ini diterima.