

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul kontribusi self-efficacy terhadap produktivitas kerja pada karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang lebih rinci mengenai kontribusi self-efficacy terhadap produktivitas kerja pada karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung.

Populasi penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung, yaitu sebanyak 21 orang sales. Alat ukur yang digunakan untuk mengetahui self-efficacy para sales adalah berupa kuesioner yang dimodifikasi oleh peneliti berdasarkan teori Bandura. Melalui pengolahan data menggunakan program SPSS13.0 for Windows diketahui bahwa validitas dari alat ukur self-efficacy ini berkisar antara 0,369 sampai dengan 0,874 sedangkan reliabilitasnya adalah sebesar 0,938. Pengukuran produktivitas kerja sales dilihat dari pencapaian para sales terhadap target point yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Data mengenai produktivitas kerja para sales tersebut didapatkan dari perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa self-efficacy pada sales di dealer resmi mobil "X" Bandung berkontribusi sebesar 1,4% terhadap produktivitas kerjanya. Hal ini menandakan bahwa ada faktor-faktor lain yang lebih berpengaruh terhadap produktivitas kerja para sales. Tampaknya salah satu faktor yang berpengaruh terhadap produktivitas kerja adalah kondisi perekonomian masyarakat saat ini.

Saran yang diberikan pada para sales adalah untuk meningkatkan daya tahan ketika menghadapi kesulitan khususnya dalam melakukan penjualan misalnya dengan sering melakukan diskusi antar sales untuk berbagi saran atau kiat menanggulangi kesulitan yang dihadapi dalam melakukan penjualan. Bagi perusahaan disarankan untuk mempertimbangkan kembali target point yang harus dicapai oleh sales dalam situasi perekonomian seperti saat ini juga dengan memberikan training mengenai salesmanship atau motivasi kepada para salesnya supaya mereka tetap produktif walau dihadapkan dengan situasi ekonomi yang kurang menguntungkan untuk melakukan penjualan. Perusahaan juga disarankan untuk memfasilitasi terbentuknya forum diskusi bagi para sales sehingga mereka dapat berbagi cerita dan pengalaman baik mengenai keberhasilan maupun kegagalan. Bisa juga dengan menghadirkan tokoh / sales yang mengalami keberhasilan dalam penjualan walaupun menghadapi kondisi perekonomian yang kurang menguntungkan seperti saat ini, sehingga mereka lebih termotivasi untuk mencapai target penjualan.

DAFTAR ISI

Lembar Judul	
Lembar Pengesahan	
Lembar Persembahan	
Abstrak	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	vi
Daftar Tabel	viii
Daftar Bagan	ix
Daftar Lampiran	x

BAB I PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Masalah.....	1
1.2.Identifikasi Masalah.....	7
1.3.Maksud dan Tujuan Penelitian	
1.3.1. Maksud Penelitian.....	7
1.3.2. Tujuan Penelitian	7
1.4.Kegunaan Penelitian	
1.4.1 Kegunaan Ilmiah	8
1.4.2 Kegunaan Praktis	8
1.5.Kerangka Pikir	8
1.6.Asumsi	21
1.7.Hipotesis	21

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 <i>Self-Efficacy Belief</i>	
2.1.1 <i>Belief</i>	22
2.1.2 Definisi <i>Self-Efficacy</i>	22
2.1.3 Sumber-Sumber <i>Self-Efficacy</i>	24
2.1.3.1 Mastery Experience	25

2.1.3.2 Vicarious Experience	25
2.1.3.3 Social Persuasion	26
2.1.3.4 Physic & Emotional	27
2.1.4 Proses-Proses yang Diaktifkan oleh <i>Self-Efficacy</i>	28
2.1.4.1 Proses Kognitif.....	29
2.1.4.2 Proses Motivasi.....	29
2.1.4.3 Proses Afektif.....	31
2.1.4.4 Proses Seleksi.....	32
2.1.5 <i>Self-Efficacy</i> dalam <i>Management Goal Setting</i>	32
2.2 Produktivitas Kerja	
2.2.1 Definisi Produktivitas Kerja.....	35
2.2.2 Aspek-aspek yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja.....	37
2.2.3 Pengukuran Produktivitas Kerja	38
2.3 <i>Sales Agent</i>	
2.3.1 Kekhasan Pekerjaan <i>Sales Agent</i>	38
2.3.2 Tugas <i>Sales Agent</i>	39

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian.....	41
3.2 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	
3.2.1 Variabel Penelitian.....	42
3.2.2 Definisi Operasional	42
3.3 Alat Ukur	
3.3.1 <i>Self-Efficacy</i>	43
3.3.2 Produktivitas Kerja	45
3.3.3 Data Pribadi dan Data Penunjang	45
3.4 Pengujian Alat Ukur	
3.4.1 Uji Validitas	46
3.4.2 Uji Reliabilitas	47
3.5 Populasi Sasaran dan Teknik Pengambilan Sampel	

3.5.1 Populasi Sasaran Penelitian	48
3.5.2 Karakteristik Populasi	48
3.5.3 Teknik Pengambilan Sampel	48
3.6 Teknik Analisa	48
3.7 Hipotesis Statistik	49

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Populasi	
4.1.1 Jenjang Jabatan	50
4.1.2 Jenis Kelamin	51
4.1.3 Usia	51
4.1.4 Status Marital	52
4.2 Hasil Penelitian	
4.2.1 Pengujian Hipotesis	52
4.2.2 Tabulasi Silang antara <i>self-efficacy</i> dan Produktivitas Kerja	55
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	63

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RUJUKAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- Tabel 3.3.1a Tabel pembagian item-item dalam alat ukur *self-efficacy*
- Tabel 3.3.1b Tabel skor alat ukur *self-efficacy*
- Tabel 4.1.1 Tabel persentase responden berdasarkan jenjang jabatan
- Tabel 4.1.2 Tabel persentase responden berdasarkan jenis kelamin
- Tabel 4.1.3 Tabel persentase responden berdasarkan usia
- Tabel 4.1.4 Tabel persentase responden berdasarkan status marital
- Tabel 4.2.1a Tabel kontribusi *Self-Efficacy* terhadap produktivitas kerja
- Tabel 4.2.1b Tabel kontribusi aspek-aspek *Self-Efficacy* terhadap produktivitas kerja
- Tabel 4.2.1c Tabel kontribusi aspek-aspek *Self-Efficacy* terhadap total *Self-Efficacy*
- Tabel 4.2.2 Tabel tabulasi silang antara *Self-Efficacy* & produktivitas kerja

DAFTAR BAGAN

Bagan 1.5 Kerangka Pikir

Bagan 3.1 Rancangan Penelitian

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner *Self-Efficacy*
- Lampiran 2 Data Penunjang
- Lampiran 3 Hasil Perhitungan Validitas dan Reliabilitas Kuesioner *Self-Efficacy*
- Lampiran 4 Data Skor Mentah *Self-Efficacy*
- Lampiran 5 Data Produktivitas Kerja
- Lampiran 6 Hasil Wawancara dengan *Sales Supervisor* dari *Dealer* Resmi Mobil "X", Bandung
- Lampiran 7 Hasil Wawancara dengan Beberapa Orang *Sales Dealer* Resmi Mobil "X", Bandung
- Lampiran 8 Tabulasi Silang antara Data Penunjang dan Produktivitas Kerja

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul kontribusi self-efficacy terhadap produktivitas kerja pada karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang lebih rinci mengenai kontribusi self-efficacy terhadap produktivitas kerja pada karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung.

Populasi penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung, yaitu sebanyak 21 orang sales. Alat ukur yang digunakan untuk mengetahui self-efficacy para sales adalah berupa kuesioner yang dimodifikasi oleh peneliti berdasarkan teori Bandura. Melalui pengolahan data menggunakan program SPSS13.0 for Windows diketahui bahwa validitas dari alat ukur self-efficacy ini berkisar antara 0,369 sampai dengan 0,874 sedangkan reliabilitasnya adalah sebesar 0,938. Pengukuran produktivitas kerja sales dilihat dari pencapaian para sales terhadap target point yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Data mengenai produktivitas kerja para sales tersebut didapatkan dari perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa self-efficacy pada sales di dealer resmi mobil "X" Bandung berkontribusi sebesar 1,4% terhadap produktivitas kerjanya. Hal ini menandakan bahwa ada faktor-faktor lain yang lebih berpengaruh terhadap produktivitas kerja para sales. Tampaknya salah satu faktor yang berpengaruh terhadap produktivitas kerja adalah kondisi perekonomian masyarakat saat ini.

Saran yang diberikan pada para sales adalah untuk meningkatkan daya tahan ketika menghadapi kesulitan khususnya dalam melakukan penjualan misalnya dengan sering melakukan diskusi antar sales untuk berbagi saran atau kiat menanggulangi kesulitan yang dihadapi dalam melakukan penjualan. Bagi perusahaan disarankan untuk mempertimbangkan kembali target point yang harus dicapai oleh sales dalam situasi perekonomian seperti saat ini juga dengan memberikan training mengenai salesmanship atau motivasi kepada para salesnya supaya mereka tetap produktif walau dihadapkan dengan situasi ekonomi yang kurang menguntungkan untuk melakukan penjualan. Perusahaan juga disarankan untuk memfasilitasi terbentuknya forum diskusi bagi para sales sehingga mereka dapat berbagi cerita dan pengalaman baik mengenai keberhasilan maupun kegagalan. Bisa juga dengan menghadirkan tokoh / sales yang mengalami keberhasilan dalam penjualan walaupun menghadapi kondisi perekonomian yang kurang menguntungkan seperti saat ini, sehingga mereka lebih termotivasi untuk mencapai target penjualan.

DAFTAR ISI

Lembar Judul	
Lembar Pengesahan	
Lembar Persembahan	
Abstrak	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	vi
Daftar Tabel	viii
Daftar Bagan	ix
Daftar Lampiran	x

BAB I PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Masalah.....	1
1.2.Identifikasi Masalah.....	7
1.3.Maksud dan Tujuan Penelitian	
1.3.1. Maksud Penelitian.....	7
1.3.2. Tujuan Penelitian	7
1.4.Kegunaan Penelitian	
1.4.1 Kegunaan Ilmiah	8
1.4.2 Kegunaan Praktis	8
1.5.Kerangka Pikir	8
1.6.Asumsi	21
1.7.Hipotesis	21

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 <i>Self-Efficacy Belief</i>	
2.1.1 <i>Belief</i>	22
2.1.2 Definisi <i>Self-Efficacy</i>	22
2.1.3 Sumber-Sumber <i>Self-Efficacy</i>	24
2.1.3.1 Mastery Experience	25

2.1.3.2 Vicarious Experience	25
2.1.3.3 Social Persuasion	26
2.1.3.4 Physic & Emotional	27
2.1.4 Proses-Proses yang Diaktifkan oleh <i>Self-Efficacy</i>	28
2.1.4.1 Proses Kognitif.....	29
2.1.4.2 Proses Motivasi.....	29
2.1.4.3 Proses Afektif.....	31
2.1.4.4 Proses Seleksi.....	32
2.1.5 <i>Self-Efficacy</i> dalam <i>Management Goal Setting</i>	32
2.2 Produktivitas Kerja	
2.2.1 Definisi Produktivitas Kerja.....	35
2.2.2 Aspek-aspek yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja.....	37
2.2.3 Pengukuran Produktivitas Kerja	38
2.3 <i>Sales Agent</i>	
2.3.1 Kekhasan Pekerjaan <i>Sales Agent</i>	38
2.3.2 Tugas <i>Sales Agent</i>	39

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian.....	41
3.2 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	
3.2.1 Variabel Penelitian.....	42
3.2.2 Definisi Operasional	42
3.3 Alat Ukur	
3.3.1 <i>Self-Efficacy</i>	43
3.3.2 Produktivitas Kerja	45
3.3.3 Data Pribadi dan Data Penunjang	45
3.4 Pengujian Alat Ukur	
3.4.1 Uji Validitas	46
3.4.2 Uji Reliabilitas	47
3.5 Populasi Sasaran dan Teknik Pengambilan Sampel	

3.5.1 Populasi Sasaran Penelitian	48
3.5.2 Karakteristik Populasi	48
3.5.3 Teknik Pengambilan Sampel	48
3.6 Teknik Analisa	48
3.7 Hipotesis Statistik	49

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Populasi	
4.1.1 Jenjang Jabatan	50
4.1.2 Jenis Kelamin	51
4.1.3 Usia	51
4.1.4 Status Marital	52
4.2 Hasil Penelitian	
4.2.1 Pengujian Hipotesis	52
4.2.2 Tabulasi Silang antara <i>self-efficacy</i> dan Produktivitas Kerja	55
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	63

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RUJUKAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- Tabel 3.3.1a Tabel pembagian item-item dalam alat ukur *self-efficacy*
- Tabel 3.3.1b Tabel skor alat ukur *self-efficacy*
- Tabel 4.1.1 Tabel persentase responden berdasarkan jenjang jabatan
- Tabel 4.1.2 Tabel persentase responden berdasarkan jenis kelamin
- Tabel 4.1.3 Tabel persentase responden berdasarkan usia
- Tabel 4.1.4 Tabel persentase responden berdasarkan status marital
- Tabel 4.2.1a Tabel kontribusi *Self-Efficacy* terhadap produktivitas kerja
- Tabel 4.2.1b Tabel kontribusi aspek-aspek *Self-Efficacy* terhadap produktivitas kerja
- Tabel 4.2.1c Tabel kontribusi aspek-aspek *Self-Efficacy* terhadap total *Self-Efficacy*
- Tabel 4.2.2 Tabel tabulasi silang antara *Self-Efficacy* & produktivitas kerja

DAFTAR BAGAN

Bagan 1.5 Kerangka Pikir

Bagan 3.1 Rancangan Penelitian

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner *Self-Efficacy*
- Lampiran 2 Data Penunjang
- Lampiran 3 Hasil Perhitungan Validitas dan Reliabilitas Kuesioner *Self-Efficacy*
- Lampiran 4 Data Skor Mentah *Self-Efficacy*
- Lampiran 5 Data Produktivitas Kerja
- Lampiran 6 Hasil Wawancara dengan *Sales Supervisor* dari *Dealer* Resmi Mobil "X", Bandung
- Lampiran 7 Hasil Wawancara dengan Beberapa Orang *Sales Dealer* Resmi Mobil "X", Bandung
- Lampiran 8 Tabulasi Silang antara Data Penunjang dan Produktivitas Kerja

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul kontribusi self-efficacy terhadap produktivitas kerja pada karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang lebih rinci mengenai kontribusi self-efficacy terhadap produktivitas kerja pada karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung.

Populasi penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian sales marketing di dealer resmi mobil "X" Bandung, yaitu sebanyak 21 orang sales. Alat ukur yang digunakan untuk mengetahui self-efficacy para sales adalah berupa kuesioner yang dimodifikasi oleh peneliti berdasarkan teori Bandura. Melalui pengolahan data menggunakan program SPSS13.0 for Windows diketahui bahwa validitas dari alat ukur self-efficacy ini berkisar antara 0,369 sampai dengan 0,874 sedangkan reliabilitasnya adalah sebesar 0,938. Pengukuran produktivitas kerja sales dilihat dari pencapaian para sales terhadap target point yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Data mengenai produktivitas kerja para sales tersebut didapatkan dari perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa self-efficacy pada sales di dealer resmi mobil "X" Bandung berkontribusi sebesar 1,4% terhadap produktivitas kerjanya. Hal ini menandakan bahwa ada faktor-faktor lain yang lebih berpengaruh terhadap produktivitas kerja para sales. Tampaknya salah satu faktor yang berpengaruh terhadap produktivitas kerja adalah kondisi perekonomian masyarakat saat ini.

Saran yang diberikan pada para sales adalah untuk meningkatkan daya tahan ketika menghadapi kesulitan khususnya dalam melakukan penjualan misalnya dengan sering melakukan diskusi antar sales untuk berbagi saran atau kiat menanggulangi kesulitan yang dihadapi dalam melakukan penjualan. Bagi perusahaan disarankan untuk mempertimbangkan kembali target point yang harus dicapai oleh sales dalam situasi perekonomian seperti saat ini juga dengan memberikan training mengenai salesmanship atau motivasi kepada para salesnya supaya mereka tetap produktif walau dihadapkan dengan situasi ekonomi yang kurang menguntungkan untuk melakukan penjualan. Perusahaan juga disarankan untuk memfasilitasi terbentuknya forum diskusi bagi para sales sehingga mereka dapat berbagi cerita dan pengalaman baik mengenai keberhasilan maupun kegagalan. Bisa juga dengan menghadirkan tokoh / sales yang mengalami keberhasilan dalam penjualan walaupun menghadapi kondisi perekonomian yang kurang menguntungkan seperti saat ini, sehingga mereka lebih termotivasi untuk mencapai target penjualan.

DAFTAR ISI

Lembar Judul	
Lembar Pengesahan	
Lembar Persembahan	
Abstrak	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	vi
Daftar Tabel	viii
Daftar Bagan	ix
Daftar Lampiran	x

BAB I PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Masalah.....	1
1.2.Identifikasi Masalah.....	7
1.3.Maksud dan Tujuan Penelitian	
1.3.1. Maksud Penelitian.....	7
1.3.2. Tujuan Penelitian	7
1.4.Kegunaan Penelitian	
1.4.1 Kegunaan Ilmiah	8
1.4.2 Kegunaan Praktis	8
1.5.Kerangka Pikir	8
1.6.Asumsi	21
1.7.Hipotesis	21

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 <i>Self-Efficacy Belief</i>	
2.1.1 <i>Belief</i>	22
2.1.2 Definisi <i>Self-Efficacy</i>	22
2.1.3 Sumber-Sumber <i>Self-Efficacy</i>	24
2.1.3.1 Mastery Experience	25

2.1.3.2 Vicarious Experience	25
2.1.3.3 Social Persuasion	26
2.1.3.4 Physic & Emotional	27
2.1.4 Proses-Proses yang Diaktifkan oleh <i>Self-Efficacy</i>	28
2.1.4.1 Proses Kognitif.....	29
2.1.4.2 Proses Motivasi.....	29
2.1.4.3 Proses Afektif.....	31
2.1.4.4 Proses Seleksi.....	32
2.1.5 <i>Self-Efficacy</i> dalam <i>Management Goal Setting</i>	32
2.2 Produktivitas Kerja	
2.2.1 Definisi Produktivitas Kerja.....	35
2.2.2 Aspek-aspek yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja.....	37
2.2.3 Pengukuran Produktivitas Kerja	38
2.3 <i>Sales Agent</i>	
2.3.1 Kekhasan Pekerjaan <i>Sales Agent</i>	38
2.3.2 Tugas <i>Sales Agent</i>	39

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian.....	41
3.2 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	
3.2.1 Variabel Penelitian.....	42
3.2.2 Definisi Operasional	42
3.3 Alat Ukur	
3.3.1 <i>Self-Efficacy</i>	43
3.3.2 Produktivitas Kerja	45
3.3.3 Data Pribadi dan Data Penunjang	45
3.4 Pengujian Alat Ukur	
3.4.1 Uji Validitas	46
3.4.2 Uji Reliabilitas	47
3.5 Populasi Sasaran dan Teknik Pengambilan Sampel	

3.5.1 Populasi Sasaran Penelitian	48
3.5.2 Karakteristik Populasi	48
3.5.3 Teknik Pengambilan Sampel	48
3.6 Teknik Analisa	48
3.7 Hipotesis Statistik	49

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Populasi	
4.1.1 Jenjang Jabatan	50
4.1.2 Jenis Kelamin	51
4.1.3 Usia	51
4.1.4 Status Marital	52
4.2 Hasil Penelitian	
4.2.1 Pengujian Hipotesis	52
4.2.2 Tabulasi Silang antara <i>self-efficacy</i> dan Produktivitas Kerja	55
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	63

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RUJUKAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- Tabel 3.3.1a Tabel pembagian item-item dalam alat ukur *self-efficacy*
- Tabel 3.3.1b Tabel skor alat ukur *self-efficacy*
- Tabel 4.1.1 Tabel persentase responden berdasarkan jenjang jabatan
- Tabel 4.1.2 Tabel persentase responden berdasarkan jenis kelamin
- Tabel 4.1.3 Tabel persentase responden berdasarkan usia
- Tabel 4.1.4 Tabel persentase responden berdasarkan status marital
- Tabel 4.2.1a Tabel kontribusi *Self-Efficacy* terhadap produktivitas kerja
- Tabel 4.2.1b Tabel kontribusi aspek-aspek *Self-Efficacy* terhadap produktivitas kerja
- Tabel 4.2.1c Tabel kontribusi aspek-aspek *Self-Efficacy* terhadap total *Self-Efficacy*
- Tabel 4.2.2 Tabel tabulasi silang antara *Self-Efficacy* & produktivitas kerja

DAFTAR BAGAN

Bagan 1.5 Kerangka Pikir

Bagan 3.1 Rancangan Penelitian

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner *Self-Efficacy*
- Lampiran 2 Data Penunjang
- Lampiran 3 Hasil Perhitungan Validitas dan Reliabilitas Kuesioner *Self-Efficacy*
- Lampiran 4 Data Skor Mentah *Self-Efficacy*
- Lampiran 5 Data Produktivitas Kerja
- Lampiran 6 Hasil Wawancara dengan *Sales Supervisor* dari *Dealer* Resmi Mobil "X", Bandung
- Lampiran 7 Hasil Wawancara dengan Beberapa Orang *Sales Dealer* Resmi Mobil "X", Bandung
- Lampiran 8 Tabulasi Silang antara Data Penunjang dan Produktivitas Kerja