

Kompulsif Satın Alma Davranışında Durumsal Faktörler Ölçeği

Kaynakça Gösterimi: Baltacı, A. (2019). Kompulsif Satın Almada Durumsal Faktörler ve Benlik Algısının Etkisi Üzerine Bir Araştırma. (Yayımlanmamış doktora tezi). Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara

Formu cevaplayan kişilere dair demografik veriler aşağıda verilmiştir.

Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet		Medeni Durum	
Erkek	415	Evli	496
Kadın	361	Bekar	280
Yaş		Gelir Durumu	
18-28 Yaş Arasında	119	1603 TL veya daha az	62
29-39 Yaş Arasında	428	1604-2800 TL arasında	85
40-50 Yaş Arasında	80	2801-3800 TL arasında	135
51-61 Yaş Arasında	59	3801-4800 TL arasında	123
62 Yaş ve Üzerinde	90	4801-5800 TL arasında	97
Eğitim Durumu		5801-6800 TL arasında	69
Lise	61	6801-7800 TL arasında	77
Ön Lisans	94	7801-8800 TL arasında	50
Lisans	525	8801-9800 TL arasında	21
Yüksek Lisans	96	9801 TL veya daha yüksek	57

Toplam 776 kişi

Durumsal faktörler soru seti için faktör analizi tablosu

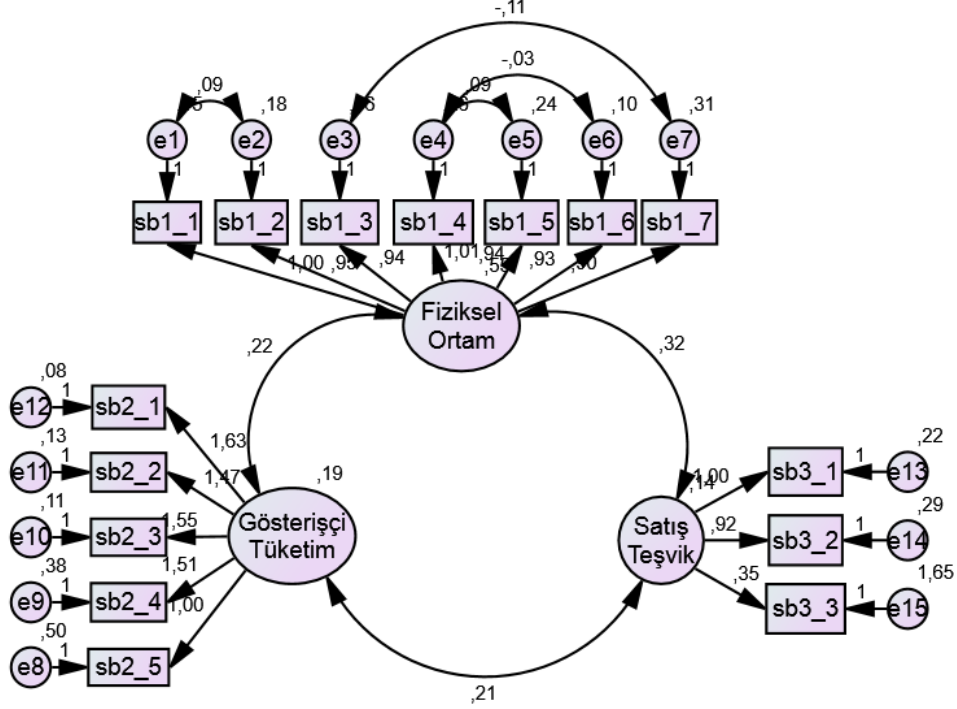
Boyut	İfade	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans
Boyut-1 Fiziksel Ortam	Alışveriş ortamında çalan müziğin türü dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.	0,907	36,31%
	Alışveriş ortamında çalan müziğin ses yüksekliğinin dikkatimi dağıtması sonucunda ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.	0,876	
	Alışveriş ortamının sıcaklığının yüksek olması dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.	0,853	
	Alışveriş ortamında kullanılan kokular dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.	0,844	
	Alışveriş ortamının tasarımında kullanılan renkler dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.	0,837	
	Alışveriş ortamı kalabalık ise dikkatim dağılıbilir ve bunun sonucunda kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şey satın alabilirim.	0,809	
	Alışveriş ortamına gitmem uzun zamana mal olduysa; gittiğime değmesi için kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şeyi alma olasılığım artar.	0,634	
Boyut-2 Gösterişçi Tüketim	Bazen sırf yanımda bulunan kişilere kendimi farklı gösterebilmek için ihtiyacım olmayan bir şey satın alabilirim.	0,877	24,69%
	Beni kontrolsüzce ihtiyacım olmayan şeyleri almaya iten sebeplerden birisinin de diğer insanlara gösteriş yapmayı istememdir.	0,854	
	Bazen sırf yanımda bulunan kişiler tarafından övülmek için ihtiyacım olmayan bir şey satın alabilirim.	0,823	
	Alışveriş ortamına arkadaş çevremden birileri ile gittiğimde kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şeyi alma olasılığım artar.	0,620	
	Piyasaya yeni sürülen ürünlere ihtiyacım olup olmadığına bakmaksızın herkesten önce sahip olmak isterim.	0,588	
Boyut-3 Tutundurma Etkisi	Bir mağazada ihtiyacım olmayan bir ürünle ilgili satış indirimi varsa, bu ürünü alma ihtimalim artar.	0,848	13,20%
	Bir mağazada promosyonlu satış varsa ihtiyacım olmayan bir şeyi alma ihtimalim artar.	0,801	
	Alışveriş yaptığım yerlerin ürün iadesini kabul edip etmemesi benim için çok önemli bir konudur.	0,619	
Açıklanan Toplam Varyans			73,98%
KMO Değeri			0,904
Tahmini Ki-Kare			10275,446
Barlett Küresellik Testi Sig. Değeri			,000

Kaiser-Meyer-Olkin değeri 0,904 olarak çıkmıştır. Dolayısıyla bu değer, faktörlenebilme imkanı açısından yeterlidir. Bartlett's Test of Sphericity Sig. değeri ise 0,10'dan düşük olup KMO ile aynı şekilde faktör analizinde ilgili verilerin uygun olabileceğini göstermektedir. Analiz neticesinde silinen 3 maddenin ardından; durumsal faktörler 15 maddeden oluşan 3 boyutlu bir yapıya sahiptir. Faktör yükleri 0,588 ile 0,907 arasında değişmekte ve bu 15 maddenin açıklayabildiği varyans oranı ise %73,98 olarak ortaya çıkmaktadır. Son tahlilde çalışmada durumsal faktörler ile ilgili parametreleri ölçmek için kullanılan ölçeğin boyutları tabloda belirtildiği şekilde oluşmuştur.

Yapılan analizler neticesinde silinen 3 soru maddesi aşağıda verilmiştir:

- Alışveriş ortamında satış elemanının etkisi ile ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alma olasılığım artar.
- Alışveriş ortamına yalnız gittiğimde kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şeyi alma olasılığım artar.
- Alışveriş ortamına ailemden birileri ile gittiğimde kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şeyi alma olasılığım artar.

Durumsal Faktörler Soru Seti İçin Doğrulayıcı Faktör Analizi



Durumsal faktörler için doğrulayıcı faktör analizi

Durumsal faktörler soru seti için doğrulayıcı faktör analizi değerleri

Uyum Ölçüsü	Ölçüm Modeli Sonucu	Kabul Edilebilir Uyum Aralığı	Kaynak
Normalize Ki-Kare (CMIN/DF)	2,495	$2 \leq \text{CMIN/DF} \leq 5$	(Marsh ve Hocevar, 2006)
Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI)	0,961	$0,90 \leq \text{CFI}$	(Noudoostbeni vd., 2008)
Uyum İyiliği İndeksi (GFI)	0,913	$0,90 \leq \text{GFI} \leq 0,95$	(Hooper vd., 2008)
RMSEA	0,077	$0,05 \leq \text{RMSEA} \leq 0,08$	(Noudoostbenivd., 2008)

CMIN/DF değeri 2,543, RMSEA değeri 0,077, CFI ve GFI değerleri ise 0,938 ve 0,917 çıkmış olup bu değerlerin tamamı genel kabul gören sınırlar içerisinde.

Durumsal Faktörler Doğrulayıcı Faktör Analizi İstatistik Değerleri

Boyut		St.Hata	Krt.Değ.	P
Fiziksel O.	Gösterişçi T.	0,035	6,304	***
Fiziksel O.	Satış T.	0,059	5,438	***
Gösterişçi T.	Satış T.	0,041	5,011	***

Tablo-12'den de görüleceği üzere bütün P değerleri 0,05'ten düşük çıktığı için, bu değerlere istinaden durumsal faktörler soru setinin yapısal geçerliliğe sahip olduğunu söylemek mümkündür.

Kompulsif Satın Alma Davranışında Durumsal Faktörler Ölçeği

Uygulanan güvenilirlik, faktör ve doğrulayıcı faktör analizlerinin sonuçlarına göre aşağıda paylaşılan soru formunun durumsal faktörlerin kompulsif satın alma davranışı ile etkileşimini istatistiksel olarak ölçerken kullanılabilirliği mümkündür.

Aşağıdaki soruları lütfen “1: Kesinlikle Katılıyorum/ 2:Katılıyorum/ 3:Kararsızım/ 4:Katılmıyorum/ 5:Kesinlikle Katılmıyorum” olacak şekilde doldurunuz.

		1	2	3	4	5
1	Piyasaya yeni sürülen ürünlere ihtiyacım olsun veya olmasın herkesten önce sahip olmak isterim.					
2	Alışveriş yaptığım yerlerin ürün iadesini kabul edip etmemesi benim için çok önemli bir konudur.					
3	Bulduğum bir mağazada ihtiyacım olmayan bir ürünle ilgili satış indirimi varsa, bu ürünü alma ihtimalim artar.					
4	Bulduğum bir mağazada kampanyalı satış varsa ihtiyacım olmayan bir şeyi alma ihtimalim artar.					
5	Öyle bir an gelir ki, sırf yanımda bulunan kişiler tarafından takdir edilebilmek için ihtiyacım olmayan bir şey satın alabilirim.					
6	Beni kontrolsüzce ihtiyacım olmayan şeyleri almaya iten sebeplerden birisinin de diğer insanlara gösteriş yapmayı istemem olduğunu düşünüyorum.					
7	Alışveriş ortamına ailemden birileri ile gittiğimde kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şeyi alma olasılığım azalır.					
8	Alışveriş ortamına arkadaş çevremden birileri ile gittiğimde kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şeyi alma olasılığım azalır.					
9	Alışveriş ortamına yalnız gittiğimde kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şeyi alma olasılığım azalır.					
10	Alışveriş ortamına gitmem uzun zamana mal olduysa kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şeyi alma olasılığım artar.					
11	Alışveriş ortamının kalabalık olması dikkatimi dağıtır ve bu sebeple kontrolsüzce ihtiyacım olmayan bir şey satın alabilirim.					
12	Alışveriş ortamında satış elemanının etkisi ile ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alma olasılığım artar.					
13	Alışveriş ortamında çalan müziğin ses yüksekliği dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.					
14	Alışveriş ortamında çalan müziğin türü dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.					
15	Alışveriş ortamının tasarımında kullanılan renkler dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.					
16	Alışveriş ortamında kullanılan kokular dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.					
17	Alışveriş ortamının sıcaklığının yüksek olması dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.					
18	Alışveriş ortamının sıcaklığının düşük olması dikkatimi dağıtabilir ve ihtiyacım olmayan bir şeyi satın alabilirim.					