

“Bina reputasi anda sebagai pembekal yang boleh dipercayai dengan menerapkan harga yang telus dan amalan perdagangan yang baik.”



### Akta Perlindungan Pengguna (Perdagangan Adil) (CPFTA)

ditadbir oleh Suruhanjaya Persaingan dan Pengguna Singapura



COMPETITION & CONSUMER COMMISSION SINGAPORE

### Garis Panduan CCCS Mengenai Ketelusan Harga

memberikan lebih penjelasan kepada pembekal mengenai amalan penetapan harga yang berpotensi melanggar CPFTA. Garis Panduan ini meliputi peniaga yang berjualan dalam talian dan di kedai fizikal. Ia menggalakkan amalan perdagangan yang baik dalam empat amalan utama:

- (a) Harga “Drip” - pada mulanya memberikan harga rendah, tetapi secara bertahap meningkatkan kos akhir dengan bayaran tambahan.
- (b) Perbandingan Harga
- (c) Potongan harga
- (d) Penggunaan Istilah “Percuma”

### a) Harga “Drip”

Memaparkan harga utama tanpa caj wajib dan pilihan tambahan pra-tanda, tetapi harga akhir adalah lebih tinggi

#### Lakukan

- 1 Sertakan caj wajib dalam harga utama. Sekiranya caj ini tidak dapat dikira terlebih dahulu, nyatakan adanya caj tersebut bersama dengan harga utama.
- 2 Para pengguna perlu memilih pilihan yang mereka inginkan (iaitu gunakan pendekatan "ikut serta" bagi pilihan tambahan)
- 3 Sekiranya kotak pra-tanda digunakan untuk pilihan tambahan,
  - tonjolkan kotak tersebut
  - dedahkan harga barang tersebut dan masukkan harga dalam harga utama
  - dedahkan semua terma dan syarat penting
- 4 Paparkan hyperlink kepada terma dan syarat dengan jelas jika tiada ruang yang sesuai untuk memaparkan terma dan syarat tersebut di halaman utama
- 5 Sediakan senarai harga muktamad secara terperinci yang jelas menggambarkan semua caj wajib dan pilihan kepada pengguna sebelum mereka membuat pembayaran

#### Contoh Potensi Kesalahan

- Tidak memasukkan caj wajib atau caj tambahan pra-tanda pada harga yang diiklankan, yang menyebabkan harga muktamad lebih tinggi
- Tidak menyertakan terma dan syarat utama dengan sengaja, menjadikannya sukar dicari atau disembunyikan dalam cetakan huruf yang halus

**JUALAN MURAH  
TIKET  
PENERBANGAN  
HANYA  
\$1,000**

**Tetapi harga sebenar:**

Tambang penerbangan	\$1,000
Cukai lapangan terbang	\$200
Bayaran tokok bagi minyak	\$200
Bayaran tempahan	\$100
<b>Jumlah keseluruhan :</b>	<b>\$1,500</b>

>> sila lihat lampiran disebelah untuk butiran lanjut

## b) Perbandingan harga

Membandingkan harga dengan pesaing untuk menggambarkan harga yang kompetitif atau yang lebih berpatutan

### Lakukan

- 1 Pastikan barangan atau perkhidmatan yang digunakan untuk perbandingan harga diterima sebagai serupa atau setara oleh pengguna atau norma perdagangan
- 2 Catat harga rujukan untuk membuktikan bahawa perbandingan harga tidak salah atau mengelirukan
- 3 Periksa harga rujukan secara berkala dan ubah perbandingan harga dengan sewajarnya

### Contoh Potensi Kesalahan

- Menyatakan bahawa harga pesaing lebih tinggi walaupun ini tidak benar
- Membuat perbandingan harga yang sudah luput atau bukan harga terkini
- Membandingkan harga model lama dengan model pesaing yang lebih baru dengan spesifikasi yang lebih baik

**Harga Kami:**  
**\$3,000 (model 2019)**



**Harga Pesaing:**  
**\$3,200 (model 2020)**

✓✓✓  
**Penjimatan tenaga**



✓✓✓✓✓  
**Penjimatan tenaga**

## c) Potongan harga

Pembekal menawarkan potongan harga untuk barangan/perkhidmatannya

### Lakukan

- 1 Gunakan harga sebelumnya yang tulen semasa membuat perbandingan
- 2 Catat bukti penjualan dan harga masa lalu
- 3 Tempoh potongan harga tidak boleh salah atau mengelirukan. Nyatakan tempoh potongan harga dengan jelas dan terang.

✓ **Potongan harga**  
**\$50**

(Harga biasa: \$80)  
Tempoh promosi dari  
1 Jan 2020 – 31 Jan 2020



### Contoh Potensi Kesalahan

- Mengiklankan produk dengan potongan daripada harga yang tidak pernah ditawarkan atau harga yang ditawarkan untuk jangka waktu yang terlalu singkat sebelum potongan
- Menggabungkan dua produk dengan harga \$6 semasa promosi "beli-satu-dapat-satu-percuma" walaupun kedua-dua produk tersebut dijual secara berasingan dengan harga \$3 setiap satu
- Mengiklankan barangan atau perkhidmatan dengan potongan harga untuk "tempoh terhad" bagi mengelirukan pengguna supaya mempercayai bahawa terdapat faedah terhadap harga yang ditawarkan dan keterbatasan terhadap adanya harga promosi tetapi pada hakikatnya, potongan harga tersedia untuk jangka masa yang panjang
- Mengiklankan penjualan barang atau perkhidmatan dengan harga potongan tetapi pada hakikatnya, tidak ada barang yang dijual pada harga tersebut

## d) Penggunaan Istilah "Percuma"

Pembekal menawarkan produk/perkhidmatan "percuma" kepada pengguna, biasanya untuk memikat mereka untuk mencuba produk/perkhidmatan tersebut dan akhirnya membelinya

### Lakukan

- 1 Nyatakan sebarang kos sampingan (mis. kos penghantaran), penerangan, caj berikutnya dan terma dan syarat utama dengan jelas dan menonjol bersama dengan pernyataan "percuma"
- 2 Maklumkan kepada pengguna sebelum percubaan percuma berakhir dan berikan maklumat yang jelas mengenai proses pembatalan

### Contoh Potensi Kesalahan

- Meminta pengguna membayar kos barangan/perkhidmatan yang dinyatakan sebagai "percuma"
- Meningkatkan harga atau mengurangkan kuantiti, kualiti atau komposisi produk atau perkhidmatan untuk mendapatkan semula kos hadiah/percubaan percuma
- Menyatakan bahawa produk atau perkhidmatan ialah percuma, namun hakikatnya ia adalah sebahagian daripada harga pakej
- Menyatakan bahawa produk atau perkhidmatan ialah percuma namun pembekal tidak berniat menyediakan produk atau perkhidmatan tersebut



### Penstriman Video

Percubaan Percuma  
Anda akan berakhir  
tidak lama lagi.

Anda boleh:  
**Melanggan**

**Batalan**

