Jurnal Akuntansi dan Bisnis (Akuntansi) Vol 5, No.2, Oktober 2025, pp.149 - 157
p-ISSN : 2808-9022 (print)
e-ISSN : 2798-1789 (online)
http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB

LITERATUR REVIEW: PERILAKU GENERASI Z TERHADAP POTENSI ARROGANCE DAN COLLUSION DALAM FRAUD

Syifa' Sirojudin Anjay[1]
[1]Politeknik Keuangan Negara STAN
Jl. Bintaro Utama Sektor 5, e-mail: 4131220247_siro@pknstan.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received 9 June 2025
Received in revised form 17 June 2025
Accepted 20 October 2025
Available online 31 October 2025

ABSTRACT

Financial fraud is a serious issue that can be influenced by individual behavior. Generation Z shaped by technological advancements and social media exhibits distinct behavioral patterns that may contribute to the emergence of arrogance and collusion, as outlined in the Fraud Hexagon theory. This research employs a qualitative descriptive approach with the aim of analyzing the potential of Generation Z's behavior in relation to arrogance and collusion in fraud, based on three variables: ethics, mindset, and motivation. The study focuses on Generation Z globally, using secondary data documentation from global survey reports by two biennially published entities—namely, the McKinsey 2022 survey and the Deloitte 2024 survey. These survey reports involve between 22,800 and 44,000 respondents from 26 to 44 countries, providing descriptions of Generation Z's behavioral patterns. A variety of previous scientific literature from 2015 to 2025 is utilized as an analytical tool for the three variables under study. The research findings indicate that Generation Z's behavior resonates with the risks of arrogance and collusion, either reinforcing or weakening the potential for fraud. These findings offer insights for the development of fraud prevention strategies tailored to generational characteristics.
Keywords: arrogance, collusion, fraud, z generation.

Abstrak

Financial fraud merupakan isu serius yang dapat dipengaruhi oleh perilaku individu. Generasi z yang dibentuk oleh kemajuan teknologi dan media sosial memiliki pola perilaku khas yang berpotensi mendorong munculnya arogansi dan kolusi, sesuai dengan teori Fraud Hexagon. Jenis penelitian adalah kualitatif secara deksriptif dengan tujuan menganalisis potensi perilaku generasi z terhadap terjadinya arogansi dan kolusi dalam fraud pada tiga variabel, yaitu aspek etika, pola pikir, dan motivasi generasi z. Penelitian berfokus pada generasi z secara global dengan sampel digunakan berupa dokumentasi data sekunder dari laporan survei global dua entitas yang diterbitkan dua tahunan, yaitu laporan survei McKinsey tahun 2022 dan Deloitte tahun 2024. Laporan survei tersebut melibatkan 22.800—44.000 responden dari 26—44 negara yang menghasilkan deskripsi pola perilaku generasi z. Berbagai literatur ilmiah terdahulu, tepatnya 2015—2025, digunakan sebagai alat untuk menganalisis ketiga variabel yang sedang diteliti. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku generasi z beresonansi dengan risiko arogansi dan kolusi, baik yang memperkuat maupun melemahkan potensi fraud. Temuan ini memberikan wawasan untuk pengembangan strategi pencegahan fraud berbasis generasi.
Kata Kunci: arogansi, kolusi, fraud, generasi z.

Received June 9, 2025; Revised June 17, 2023; Accepted October 20, 2025

1. PENDAHULUAN

Kecurangan atau selanjutnya disebut sebagai fraud adalah isu panas yang tak pernah berhenti menarik perhatian. Sering kali fraud yang disorot ialah *financial fraud*, tak lain karena fenomena tersebut memberikan dampak kerugian yang subtansial. Mengingat ruang lingkup global yang dinamis, *financial fraud* terus berkembang dengan bentuk yang berbeda disebabkan semakin luasnya sektor kehidupan hingga sekarang. Meski pun *financial fraud* dapat dijelaskan dengan berbagai definisi, tetapi esensinya selalu dipahami sebagai tindakan illegal untuk memperoleh keuntungan pribadi ataupun bisnis.

Dalam kurun waktu lima tahun terakhir, tepatnya 2020—2025, *Association of Certified Fraud Examiners* (ACFE) telah menerbitkan dua laporan berisi hasil survei mengenai fraud secara global. Pada tahun 2024, terjadi 1.921 kasus fraud berdasarkan hasil survei tersebut. Apabila dibandingkan dengan frekuensi kasus pada tahun 2020 dan 2022, jumlahnya terus mengalami penurunan (ACFE, 2024). Meski pun begitu, perkembangannya sangat lambat. Di tahun 2024, persentase penurunan frekuensi fraud tidak bisa melampaui perkembangan sebelumnya sebesar 15,7%. Padahal, penanganan atas fraud baik dalam melakukan deteksi atau pun pencegahan dini dinilai sangat penting selaras dengan implikasinya yang krusial. Dalam proses penanganan tersebut, auditor sebagai peran utama diharapkan dapat memahami secara komprehensif dan kohesif pada dinamika terjadinya fraud dalam kehidupan sekarang serta potensinya di masa mendatang (Vousinas, 2019b).

Pada tahun 2025, secara global telah diperkirakan bahwa seperempat dari populasi kawasan Asia-Pasifik, yaitu generasi z bergabung dalam dinamika kehidupan masyarakat (McKinsey, 2024). Angka yang cukup potensial untuk memengaruhi ruang lingkup global apabila melihat rentang usia generasi z telah menginjak usia produktif. Eksistensi generasi z tersebut dapat membawa arus yang tidak biasa. August Comte menyatakan bahwa transisi generasi menjadi pemicu perubahan sosial sehingga akan menciptakan pola sejarah baru di masyarakat (McKinsey, 2024). Hal ini pula diperkuat dengan kesenjangan terhadap perilaku, nilai, prinsip yang dibawa oleh setiap generasi berbeda. Oleh karena itu, bagaimana pola kehidupan tersebut berubah juga akan memengaruhi bagaimana latar belakang fraud tersebut terjadi.

Dengan mempertimbangkan menonjolnya karakteristik generasi z, hal tersebut menjadi fakta krusial untuk memahami fraud lebih mendalam. Dengan didukung apabila individu-individu dalam generasi z membawa faktor-faktor yang ada dalam teori fraud, maka akan semakin memperkuat kecenderungan terhadap potensi terjadinya fraud. Hal tersebut karena perilaku manusia merupakan faktor krusial yang muncul dan sulit dipisahkan (Chimonaki et al., 2023). Oleh karena itu, pola perilaku generasi menjadi studi kontemporer yang terus diangkat, terutama dalam konteks potensi risiko etika yang krusialnya menyebabkan fraud.

Atas penelitian yang menitikberatkan pada pola perilaku generasi z sebagai studi kontemporer, fraud juga ditinjau pada teori yang relatif baru sebagai teori paling relevan, yaitu *fraud hexagon theory* yang diperkenalkan oleh Vousinas pada tahun 2019, khususnya atas elemen tambahan berupa *collusion*. Elemen tersebut merupakan modifikasi penambahan dari *fraud triangle theory* sebelumnya yang menekankan pada ego atau selanjutnya disebut arrogance. Penelitian ini didasarkan pula sebagai solusi untuk melengkapi celah penelitian dengan judul Perspectives in fraud theories – A systematic review approach (2023) yang menyertakan kurangnya analisis terhadap karakteristik manusia dalam *fraud hexagon theory*. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan berkontribusi secara teoritis atau pun praktis untuk memahami potensi fraud melalui pendekatan berbasis generasi dan psikososial.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Fundamental Fraud

Menurut Sutherland (1940) dalam (2022), bentuk kejahatan secara garis besar dibedakan menjadi dua. Pertama, kejahatan "jalanan" atau disebut sebagai *street crimes*. Kejahatan ini melibatkan kekerasan sebagai faktor utama. Kedua, kejahatan kerah putih atau biasa disebut *white collar crimes*. Bentuk ini bertolakbelakang dengan *street crimes* yang didasarkan pada kekerasan. Kejahatan kerah putih menekankan adanya pelanggaran kepercayaan serta penipuan. Oleh sebab itu, kejahatan tersebut tidak mudah untuk diidentifikasi secara kasat mata. Akibatnya, berbagai kejahatan kerah putih, seperti suap, *money laundry*, manipulasi laporan keuangan, dan sejenisnya menjadi dasar berkembangnya ilmu teoritis maupun praktikal yang melandasi pemahaman mendalam terkait kejahatan kerah putih.

Fraud yang melandasi peristiwa-peristiwa besar di dunia keuangan termasuk dalam kejahatan kerah putih. Makin berkembangnya fraud, makin beragam pula definisinya. Bahkan, hingga saat ini tiap organisasi menggunakan definisi yang berbeda. Namun demikian, Internal Auditor menyatakan secara komprehensif bahwa definisi fraud diidentifikasi dengan unsur menipu, menyembunyikan, atau melanggar kepercayaan (Vousinas, 2019b). Motif fraud tak hanya dilandasi oleh keinginan untuk mendapatkan materi, seperti jasa, uang, ataupun properti. Akan tetapi, ruang lingkupnya didasarkan pula oleh keinginan untuk menghindar dari kerugian atau pengurangan materi yang menitikberatkan pada keuntungan sepihak baik secara pribadi ataupun bisnis. Dalam

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

konteks umum, fraud ini dimaknai sebagai representasi pemanfaatan keterampilan individu yang salah untuk suatu keuntungan dari pihak lain (Sudarmanto, 2020).

2.2. Teori Fraud Pentagon

Teori fraud pentagon yang dikemukakan oleh Crowe Howarth didasarkan pada teori fraud triangle dan fraud diamond (Nizarudin et al., 2023). Tepatnya pada tahun 2011, Crowe menyatakan bahwa penyebab fraud terdiri dari lima elemen, yaitu *pressure*, *opportunity*, *rasionalization*, *capability*/*competence*, dan *arrogance*. Sebelumnya, fraud triangle yang pertama kali mengemukakan penyebab fraud berupa *pressure*, *opportunity*, dan *rasionalization*. Oleh Kenner, fraud triangle ditambahkan *capability*/*competence* sehingga menjadi empat atau disebut sebagai diamond. Menurut Crowe, psikologis manusia dapat membawa fraud itu terjadi sehingga diperkenalkanlah elemen baru, yaitu *arrogance*.

Pertama, *pressure* sendiri dijelaskan sebagai tekanan akan kebutuhan Kedua, *opportunity* didefinisikan sebagai pemanfaatan celah. Ketiga, *rasionalization* berfokus pada pembenaran perilaku. Keempat, *competence* bermakna kemampuan bertindak. Terakhir, *arrogance* dikelilingi oleh sifat yang cenderung serakah dan tampak senioritas. Di balik elemen ini, sifat arogan muncul karena adanya perasaan yakin bahwa aturan dan prosedur yang ada tidak memadai untuk diterapkan, bahkan dianggap tidak berlaku baginya meski diterapkan secara memadai (Humphrey et al., 2023). Dalam hal ini, Crowe memandang arogansi sebagai superioritas akan hak-hak yang dimilikinya (Retnowati et al., 2024). Apabila arrogance ini dilihat dari sudut pandang CEO, Suryandani (2019) menyatakan bahwa lima unsur arogansi tercakup di dalamnya antara lain, tingginya ego, pengendalian internal tidak akan berlaku bagi pelaku, tingkah laku yang dinilai mengganggu, otoriter, kekhawatiran kehilangan akan hak miliknya

2.3. Teori Fraud Hexagon

Teori fraud hexagon diperkenalkan oleh Vousinas, tepatnya pada tahun 2019. Dalam artikelnya yang berjudul "Advancing theory of fraud the SCORE model" (2019a), Vousinas menyampaikan pembaruan atas fraud pentagon yang dikemukakan oleh Crowe Howarth menjadi enam penyebab fraud, yaitu *pressure*, *opportunity*, *rationalization*, *capability*, *arrogance*, dan *collusion*. Dalam teori ini, *arrogance* dan *collusion* menjadi elemen yang relatif baru. Dalam beberapa dekade terakhir, Vousinas memandang peristiwa penipuan besar, seperti Enron dan Worldcom sulit untuk dideteksi tentang bagaimana fraud tersebut bisa terjadi menggunakan teori yang telah ada sebelumnya. Tak lain karena peristiwa tersebut disebabkan oleh *collusion*, yaitu ketika dua orang atau lebih bekerja sama untuk melakukan fraud, bukan hanya disebabkan oleh individu itu sendiri. Teori-teori sebelumnya belum dapat menjelaskan fenomena ini sehingga melandasi Vousinas menghasilkan perspektif baru dalam teori fraud hexagon dengan menitikberatkan pada *collusion* sebagai elemen tambahan. Di masa sekarang, inilah yang menjadi arah berkembangnya kejahatan kerah putih

2.4. Generasi Z

Generasi z merupakan generasi di antara milenial dan alpha (Sawitri, 2023). Generasi z dan alpha memiliki kesamaan sebagai generasi muda, namun generasi z lahir terlebih dahulu. Oleh karena itu, generasi z ini disebut sebagai generasi termuda kedua di bawah alpha. Generasi z memiliki beragam sebutan, antara lain gen z, zers, dan iGen. Sering kali pula disebut sebagai *net generastion* yang dilatarbelakangi oleh majunya era digital sebagai tempat di mana gen tersebut lahir (Lase & Daeli, 2020). Oleh karena itu, lingkungan di era tersebut memiliki makna tersendiri bagi generasi z sehingga turut pula memengaruhi perbedaan norma dari generasi sebelumnya.

Menurut Karl Manheim sebagai pencetus pertama yang membahas perbedaan generasi, perbedaan antargenerasi utamanya dilandasi oleh pengaruh peristiwa historis yang besar terjadi kala itu, bukan kapan generasi tersebut lahir (Kristyowati, 2021). Atas dasar ini, Karl berpendapat bahwa pada dasarnya karakter tiap generasi cenderung sama. Meskipun begitu, identifikasi terhadap generasi z yang memperoleh kesamaan pengaruh sosial dan historis dilakukan oleh beberapa ahli untuk mempermudah klasifikasi generasi. Berdasarkan beberapa definisi oleh para ahli, Sawitri (2023) mengestimasikan jika generasi z lahir pada tahun pertengahan 1990-an hingga 2012. Dalam masa-masa yang tidak jauh dari tahun tersebut, generasi z terbentuk oleh sejumlah tantangan, antara lain pandemi, krisis iklim, serta kekhawatiran terhadap ekonomi

3. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pola perilaku generasi z terhadap potensi munculnya *arrogance* dan *collusion* sebagai penyebab *financial fraud* di masa kini maupun mendatang. Kedua elemen ini diambil dari fraud hexagon sebagai teori yang relatif baru dikembangkan dari teori yang ada sebelumnya sehingga belum banyak diteliti secara mendalam. Oleh karena itu, metode yang digunakan bukanlah *systematic literature review*, melainkan *literature review* biasa. Penelitian ini menggunakan pola perilaku generasi z sebagai variabel independen dengan dua variabel dependen, yaitu *arrogance* dan *collusion*. Pendekatan deksriptif kualitatif digunakan karena kurang memungkinkan melakukan analisis numerik terhadap pola perilaku serta penggunaan deskriptif agar dapat menjelaskan secara mendalam mengenai perilaku generasi z.

Ruang lingkup pola perilaku generasi z dibatasi pada indikator etika, prinsip atau cara berpikir, dan motivasi karena dinilai berhubungan langsung dengan potensi terjadinya *financial fraud*. Beberapa indikator, seperti gaya hidup atau hobi dinilai kurang relevan dengan tujuan penelitian. Selain itu, generasi z tidak dibatasi hanya pada wilayah tertentu, tetapi terbuka secara global karena secara komprehensif perilaku generasi z dipengaruhi dinamika global berupa teknologi, arus digital, dan media sosial yang relatif homogen di dunia. Data penelitian perilaku generasi z difokuskan pada laporan survei global dua tahunan yang dilakukan oleh McKinsey (2024) dan Deloitte (2022) karena telah melibatkan 22.800—44.000 responden dari 26—44 negara, bahkan lebih. Literatur ilmiah yang telah ada juga digunakan sebagai basis data pendukung. Sumber literatur ilmiah diperoleh dengan menggunakan bantuan software *Publish or Perish* dengan basis datanya adalah Google Scholar. Google Scholar dipilih karena menyediakan aksesibilitas yang sistematis dan menjadi wadah publikasi mayoritas para peneliti bereputasi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pola perilaku gen z dipengaruhi oleh dinamika global yang terjadi. Oleh karena itu, banyak nilai-nilai yang diterapkan dalam suatu tindakan tersebut normalnya berbeda dari generasi lain. Apabila melihat pada berbagai aspek kehidupan, perilaku manusia terus berkembang. Perilaku yang menggambarkan psikologis manusia tersebut menjadi perhatian khusus. Khususnya dalam perspektif *financial fraud*, hal ini bisa membawa kecenderungan negatif ataupun positif yang berkemungkinan muncul pada gen z. Akan tetapi, potensi *financial fraud* tidak serta merta selalu beresonasi terhadap, perilaku gen z. Beberapa nilai yang dibawa gen z dalam gaya hidup dan hobi cenderung tidak relevan. Dalam menampakkan potensi *financial fraud* pada perilaku gen z, nilai-nilai seperti etika dan moral, pola pikir (*mindset*), dan motivasi lebih bersinggungan, baik bersifat parsial ataupun keseluruhan

4.1 Etika dan Moral Generasi Z

Etika dipahami sebagai ilmu dan prinsip untuk mengatur perilaku manusia agar bertindak secara benar sehingga menjadikannya pedoman moral dalam beragam aspek kehidupan (Maiwan, 2018). Dalam beretika, gen z diharapkan dapat memahami nilai yang dibawanya apakah baik atau buruk pada tren sosialnya. Dengan begitu, perilaku etis gen z dapat tampak bermakna secara konkrit. Di balik perilaku etis, moral tak terlepas untuk menjadi kontrol bagi gen z karena melibatkan nilai yang tertanam dalam tiap manusia (Miswardi et al., 2021). Secara umum, etika ini melibatkan dua ruang lingkup utama, antara lain etika deksriptif dan normatif. Etika deskriptif menekankan pada ilustrasi perilaku, sedangkan normatif berfokus pada ukuran baik buruknya perilaku. Etika normatif sendiri terdiri dari etika sosial, individual, dan terapan. Dalam menilai perilaku gen z, bagaimana gen z memandang isu-isu kehidupan dan turut berkontribusi pada dunia dengan nilai serta tujuannya menunjukkan etika gen z telah berjalan.

Gen z sering kali dilihat sebagai generasi dengan moral tinggi akan isu-isu sosial, seperti inklusivitas, keadilan, ataupun keberlanjutan. Nilai-nilai yang dibawa gen z diarahkan untuk menuntut secara vocal adanya transparansi, bahkan diarahkan pula terhadap kesesuaian pekerjaan dengan nilai mereka. Nilai gen z yang mengarah pada nilai sosial dapat disandingkan dengan rasa terbuka akan perbedaan pendapat. Dengan begitu, gen z juga dikenal sebagai generasi yang tidak membeda-bedakan. Dengan demikian, etika gen z tak hanya terlihat dari prinsip yang mereka anut, tetapi juga dari bagaimana nilai-nilai tersebut diwujudkan secara konkret dalam kehidupan sosial dan profesional mereka

Tabel 1. Etika dan Moral Generasi Z

No.	Etika dan moral
1.	Menuntut tujuan jelas dan akuntanbilitas secara lantang
2.	Mendorong terbukanya lebih banyak peluang bagi kelompok yang beragam dan minoritas
3.	Mendukung praktik berkelanjutan dan ketatnya keramahan lingkungan
4.	Sangat menghargai rasa kebersamaan
5.	Memiliki nilai-nilai kuat terkait keadilan rasial dan keberlanjutan lingkungan
6.	Tegas menolak tugas atau pekerjaan yang tidak selaras dengan nilai-nilai pribadinya
7.	Perspektif yang lebih kompleks terkait stigma kesehatan mental. Anti-diskriminasi kepada orang dengan gangguan mental, meskipun tetap menstigma diri sendiri.
8.	Kontributor dalam membela isu-isu identitas seperti, hak asasi manusia, ras dan etnis, LGBTQ+, feminisme
9.	Menerima perbedaan pendapat tanpa harus meninggalkan nilai pribadi
10.	Menganggap semua orang setara

Sumber: McKinsey (2022) dan Deloitte (2024)

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

4.2 Pola Pikir Generasi Z

Dalam konsep *benefit mindset*, pola pikir menjadi dasar gen tiap manusia memahami dunia (Buchanan & Kern, 2017). Gen z melihat dunia dalam kompleksitas tinggi yang dipenuhi tantangan, seperti pandemi, kekhawatiran ekonomi, dan berbagai krisis. Dengan pola pikir ini, gen z menjadi belajar untuk berkembang. Akan tetapi, kompleksitas dunia membatasi perilaku gen z sehingga pragmatism muncul, alih-alih idealisme yang tinggi. Hal ini menunjukkan gen z cenderung kurang idealis dan individualistis. Akibatnya, gen z lebih berhati-hati dalam menampakkan dirinya baik dalam bersuara ataupun sesuatu yang melibatkan perasaan. Secara luas dalam benefit mindset, pola pikir gen z tidak hanya dimaknai sebagai langkah untuk belajar dan berkembang, pengaruh kesejahteraan dan ketahanan diri, bahkan perubahan besar baik secara individu ataupun kolektif dalam sosial termasuk di dalamnya (Buchanan & Kern, 2017). Dengan demikian, luasnya dunia menjadikan gen z lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan untuk berdialog. Gen z percaya bahwa wajar menjadi bagian dari beragamnya kelompok, asalkan memiliki tujuan yang sama. Hal ini karena diri mereka pula lebih suka suatu hal yang dinamis, yaitu tak terikat oleh apapun.

Tabel 2. Pola Pikir Generasi Z

No.	Pola Pikir
1.	Lebih individualistis dengan dorongan kuat untuk mengekspresikan diri
2.	Lebih pragmatis dengan idealisme yang rumit dan kekhawatiran akan masa depan. Tumbuh di masa ketidakpastian ekonomi besar sehingga cenderung kurang idealis dibanding generasi sebelumnya
3.	Cenderung mengikuti tren anonimitas, memilih tampilan media sosial yang lebih personal, dan menjaga kehadiran online yang lebih kecil, meskipun tetap mengonsumsi konten digital dalam jumlah besar
4.	Lebih sering melaporkan perasaan negatif akibat media sosial dibanding generasi lain.
5.	Akibat tumbuh dengan media sosial, lebih hati-hati dalam mengatur citra diri secara online dibanding generasi sebelumnya
6.	Lebih aktif secara politik dan sosial serta sering menyuarakan pendapat melalui media sosial.
7.	Tidak ingin terikat pada satu label atau stereotip tertentu. Lebih suka bereksperimen dan mengeksplorasi berbagai sisi identitas diri seiring waktu
8.	Percaya bahwa komunitas terbentuk karena kesamaan tujuan atau minat, bukan karena status sosial, ekonomi, atau pendidikan
9.	Percaya bahwa perubahan dapat dicapai melalui dialog, bukan dengan memutus hubungan atau menolak sistem sepenuhnya
10.	Fleksibel secara sosial, merasa wajar menjadi bagian dari banyak kelompok berbeda

Sumber: McKinsey (2022) dan Deloitte (2024)

4.3 Motivasi Generasi Z

Motivasi terwujud dalam bentuk dorongan terhadap diri sendiri yang muncul secara sadar untuk melakukan sesuatu, tentunya dalam rangka mencapai tujuan tertentu (Prihartanta et al., 2015). Motivasi gen z bergerak dalam spektrum yang luas. Gen z memiliki kecenderungan secara progresif dan semangat dalam mewujudkan hadirnya perubahan yang lebih baik. Hal ini cukup dinilai idealis. Di sisi lain, gen z juga memiliki perspektif yang lebih realistis terhadap tantangan ekonomi. Akibatnya, tujuan untuk berada di lingkungan yang inklusif dan suportif serta keinginan dalam karier yang memuaskan muncul. Keinginan gen z tersebut menjadi bagian dari teori motivasi ERG Alderfer yang menekankan pada *relatedness* dan *growth*. Selain itu, komitmen gen z akan tujuan besar, seperti keadilan sosial dan keberlanjutan juga menunjukkan konsep motivasional. Hal ini selaras terhadap teori penetapan tujuan Edwin Locke bahwa kemauan kuat memiliki peran penting.

Tabel 3. Motivasi Generasi Z

No.	Motivasi
1.	Pandangan hidup yang kurang optimis dibanding generasi sebelumnya serta tingkat kesejahteraan emosional dan sosial lebih rendah.
2.	Bermimpi memiliki karier yang memuaskan, tetapi juga realistis mengenai tantangan ekonomi.
3.	Percaya bahwa mereka memiliki peran dalam menghentikan laju perubahan iklim dan menciptakan keadilan yang lebih merata bagi semua orang
4.	Generasi yang penuh idealisme. Ingin menjadi bagian dari gelombang baru “konsumen inklusif” dan pemimpi yang progresif secara sosial serta berada dalam komunitas yang inklusif dan suportif.

Sumber: McKinsey (2022) dan Deloitte (2024)

4.4 Potensi Arrogance

Arrogance dikenal sebagai sifat yang melebih-lebihkan diri sendiri atas keunggulan miliknya dengan merendahkan orang lain. Implikasinya adalah seseorang akan merasa bahwa dirinya berkuasa atas orang lain

sehingga memicu untuk melakukan fraud (Vousinas, 2019a). Apabila meninjau esensinya, arrogance ini sangat berkaitan dengan karakteristik individu yang narsistik. Narsistik menurut *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*, dikatakan bahwa hal ini adalah bentuk akan rasa keagungan pada diri sendiri, kekaguman diri yang berlebih, dan minimnya empati terhadap individu sekitarnya (Vousinas, 2019a). Narsisme tersebut dapat dipahami dengan melihat mekanisme disregulasi harga diri, disregulasi emosi, gaya kognitif, dan gaya interpersonal (Weinberg & Ronningstam, 2022).

Dalam *narcissistic personality disorder*, disregulasi harga diri menunjukkan jika harga diri (self-esteem) merupakan faktor krusial dalam memahami psikologis pelaku fraud pada gen z (Weinberg & Ronningstam, 2022). Gen z sendiri bertindak secara hati-hati dalam menjaga citra dirinya pada media sosial, bahkan cenderung mengikuti tren anonimitas. Dalam skala tertentu, hal ini tampak seperti cara gen z mengontrol harga dirinya melalui impresi di sosial media yang dapat mengarah pada narsisme patologis, yaitu narsisme secara ekstrem. Bahkan, gen z yang cenderung individualistis dan berhati-hati masih memiliki dorongan dalam berekspresi. Dengan adanya dorongan ke arah "kesempurnaan" dalam mengekspresikan diri dapat memperburuk narsistik menuju kenaikan pada kadar tertentu.

Dorongan menjadi sempurna bahkan dapat mengarah terhadap eksploitasi orang lain dengan memanipulasi citra dirinya (Koehn et al., 2019). Namun demikian, bukan berarti perilaku gen z tersebut selalu merupakan narsisme berbahaya. Keinginan untuk diakui dengan melakukan branding di sosial media juga dapat berupa *self-enhancement* sebagai bentuk *adaptive narcissism* (Koehn et al., 2019). Terlebih lagi, apabila ditinjau dari *dark triad triats*, karakteristik gen z yang memiliki tingkat kepedulian terhadap sosial sangat berlawanan dengan sifat yang mengeksploitasi orang lain demi keuntungannya. Hal ini karena *dark triad triats* identik dengan manipulatif, kepentingan pribadi, dan dominasi tinggi.

Perilaku gen z yang tetap menstigma dirinya sendiri, tetapi tidak menstigma orang lain menjadi perhatian penting dalam konsep *self-esteem*. Dalam hal ini, gen z tidak mendiskriminasi gangguan mental yang diidap oleh orang lain, tetapi berkebalikan jika orang lain memberikan stigma pada gen z. *Self-esteem* gen z tersebut dapat membentuk ego defensive, yaitu ketika individu berusaha melindungi harga dirinya yang dianggap lemah, misalnya penyangkalan atau penolakan (Kuch, 2025). Bahkan, upaya gen z untuk membentuk citra dirinya di media sosial juga dapat dilandasi oleh *ego defensive* agar harga dirinya yang dianggap lemah tidak terekspos. Akan tetapi, dengan melihat nilai yang dibawa gen z secara sosial, *ego defensive* diminimalisasikan dengan lebih reflektif. Reflektif dalam artian menyadari kondisi dengan memahaminya secara sehat.

NPD juga menekankan adanya konflik superioritas dengan inferioritas (Weinberg & Ronningstam, 2022). Bentuk inferioritas pada gen z tampak pada cara mereka menarasikan identitasnya. Pasalnya, gen z cenderung sebagai eksplorator identitas sehingga identitasnya menjadi kompleks. Dinamika kompleksnya identitas tersebut dapat diikuti dengan penggunaan narasi untuk melindungi harga dirinya. Meskipun begitu, gen z tidak mengarah pada cara individu NPD untuk sebisa mungkin mempertahankan diri dari ancaman atas harga dirinya. Dengan karakteristik gen z yang memegang nilai pribadinya, seperti tertera pada tindakan menolak pekerjaan yang tak selaras pada nilai-nilainya justru mengindikasikan bahwa gen z cenderung reflektif. Namun demikian, cara gen z menjaga konsistensi nilainya dengan menolak pekerjaan tersebut juga dapat berarti sebagai pencegahan terhadap ketidaksesuaian atas *self-concept* miliknya. Dalam hal ini, *ego defensive* masih bersinggungan, meskipun perilaku gen z memang didasarkan pada keyakinan pribadinya.

Dalam konsep superioritas dan inferioritas yang dikemukakan oleh Adler, inferioritas dilandasi oleh harga diri rendah yang disembunyikan dengan menunjukkan rasa superior (Singh, 2024). Tujuannya agar egonya tidak terluka ketika individu dinilai gagal. Gen z sendiri tidak terlalu tampak dalam konsep Adler ini. Alih-alih merasa superior ketika inferioritas itu terjadi, gen z menjadikan inferioritas tersebut sebagai motivasi untuk berkembang. Selaras dengan perilaku idealisme gen z yang bersifat progresif disertai nilai-nilai kepercayaan terhadap perubahan melalui dialog terbuka.

NPD pula tidak bisa terlepas dari bagaimana individu menunjukkan empati sosialnya (Weinberg & Ronningstam, 2022). Masalah pada empati tersebut akan mengarah pada kesejahteraan emosional. Dalam NPD sendiri, dikatakan jika masalah empati dapat terjadi akibat intoleransi terhadap munculnya emosi negatif. Individu arrogance yang dijelaskan melalui empati dalam NPD tersebut cenderung sulit menerima ungkapan negatif dari sekitarnya. Akibatnya, timbul ketidakinginan untuk berempati pada pemberi ungkapan tersebut. Maka, kualitas empati interpersonal di antara keduanya akan mempengaruhi kedekatan hubungan.

Dengan hanya menitikberatkan pada rasa empati, justru gen z menunjukkan empati yang tinggi terhadap sosial dan politis, misalnya turut mendorong peluang bagi kelompok minoritas, menganggap penting isu sosial, seperti hak asasi manusia, serta aktifnya gen z dalam menyuarakan pendapat secara digital. Namun demikian, motivasi emosional gen z dipandang kurang sehingga tingkat kesejahteraan emosional dan sosialnya rendah. Hal ini karena gen memandang hidupnya dengan rasa optimis yang rendah. Dengan begitu, sifat arrogance memiliki kemungkinan untuk muncul, meskipun dalam kadar ringan.

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

4.5 Potensi Collusion

Kolusi dinilai sebagai kolaborasi dalam konotasi negatif yang melibatkan unsur niat, kerahasiaan, dan tujuan keuntungan dari pihak lain. Kolusi yang seringkali disebut dengan persekongkolan ini cenderung mengarah ke bentuk fraud yang eksistensinya sangat besar di masa sekarang. Menurut Vousinas, individu dengan pribadi yang mudah memengaruhi orang lain sangat bersinggungan dengan kolusi yang diungkapkan dalam fraud hexagon (Vousinas, 2019a). Dalam istilah lain, umumnya kepribadian ini dikenal dengan manipulative. Vousinas juga menambahkan jika pelaku fraud sering ditemui memiliki kepribadian yang mengarah pada intimidasi. Misalnya, tuntutan oleh atasan untuk mencapai target bagaimana tantangan dan risikonya (Vousinas, 2019a).

Melalui HEXACO dan *dark triad traits, honesty-humility* yang berfokus pada kejujuran berbanding terbalik dengan perilaku *dark triad traits* (Muris et al., 2022). Apabila melihat perilaku gen z yang mendorong keterbukaan peluang pada bagian masyarakat minoritas, hal ini sangat bertolak belakang dengan esensi manipulatif. Pasalnya, individu manipulatif justru akan memanfaatkan dominasinya dalam sosial untuk keuntungannya. Dalam konsep *dark triad traits*, kepribadian manipulatif ini tergolong sebagai sifat machiavellianisme (Muris et al., 2017). Hal ini selaras dengan minimnya moral untuk menaati aturan, seperti dalam penjabaran machiavellianisme itu sendiri (Melati & Nur Aisyah, 2024).

Ketidaksesuaian nilai yang dihadapi oleh gen z dapat menjadi faktor krusial terhadap kolusi (Englert et al., 2024). Gen z sendiri dapat diindikasikan sebagai individu yang menjunjung tinggi nilai, misalnya menitikberatkan pada kesesuaian nilai pada pekerjaan. Dalam melakukan pekerjaannya, misfit dapat muncul ketika bentrokan nilai antara lingkungan dengan pribadi gen z terjadi. Gen z yang cenderung idealis dan pragmatis dapat terpapar konflik internal apabila lingkungan menuntut nilai-nilai yang berseberangan dengannya untuk mempertahankan pekerjaan. Dalam kadar tertentu, hal ini akan mendorong terjadinya suatu kompromi. Akan tetapi, sifat gen z yang berfokus pada nilai dibawanya memiliki kecenderungan untuk menghindari ataupun menolak kondisi tersebut, alih-alih terus menjalankannya.

Dalam konsep *social bonding theory*, keterikatan sosial yang tinggi dengan nilai inklusivitas ditekankan sebagai kontrol atas kolusi (Hanifah, 2020). Secara motivasi, gen z berkeinginan untuk menjadi bagian gelombang inklusif serta progresif secara sosial. Hal ini didorong dengan fleksibelitas mereka untuk terlibat dalam komunitas yang menitikberatkan pada kesamaan tujuan atau minat, alih-alih hirarki sosial. Karakteristik ini cenderung menunjukkan jika gen z memiliki nilai keterikatan sosial yang tinggi sehingga lebih resisten terhadap kolusi. Sebaliknya, ikatan yang lemah meningkatkan probabilitas individu melakukan kolusi (Cassino & Rogers, 2016). Namun demikian, menurut teori agensi, sifat manusia adalah fokus pada kepentingannya sendiri (Satria, 2022). Hadirnya gen z dalam komunitas dengan kesamaan tujuan dapat pula diinterpretasikan sebagai upaya untuk memudahkan persekongkolan. Kesamaan nilai dalam komunitas dapat menjadi penghambat motif ini terjadi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Pola perilaku Generasi Z yang dipengaruhi oleh dinamika global, teknologi, dan media sosial memiliki dampak signifikan terhadap potensi munculnya *financial fraud*, khususnya melalui dimensi *arrogance* dan *collusion* dalam *fraud hexagon*. Etika dan moral generasi z cenderung menekankan nilai sosial, seperti inklusivitas, keadilan, dan transparansi yang menunjukkan kesadaran tinggi terhadap perilaku etis. Akan tetapi, dorongan untuk menjaga citra diri di media sosial dan kecenderungan narsistik adaptif berpotensi menimbulkan arrogance yang dapat menjadi risiko fraud melalui manipulasi citra dan eksploitasi. Pola pikir yang pragmatis dan motivasi yang progresif juga membuat generasi z lebih reflektif dalam menghadapi tekanan sosial dan nilai-nilai pribadi sehingga memengaruhi cara mereka mengekspresikan diri dan menjaga harga diri. Meskipun begitu, karakteristik cenderung berada pada kadar *arrogance* yang ringan karena tidak bersinggungan secara keseluruhan.

Sementara itu, potensi *collusion* pada generasi z relatif rendah karena tingginya nilai keterikatan sosial dan idealisme terhadap inklusivitas serta kesamaan tujuan dalam komunitas. Meskipun begitu, konflik nilai dan tekanan lingkungan kerja yang tidak sejalan dengan prinsip pribadi dapat memicu kompromi yang membuka peluang kolusi. Kepribadian manipulatif dan kecenderungan dominasi yang terkait dengan *dark triad traits* bertolak belakang dengan nilai-nilai yang dipegang generasi z sehingga cenderung menolak praktik kolusi. Namun demikian, ilmu psikososial yang ada tidak menginterpretasikan kemungkinan kolusi oleh generasi z dalam kadar berat, meskipun beberapa perilaku tetap mengarah untuk beresonansi dengan kolusi.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, database tentang perilaku generasi z hanya difokuskan pada hasil survei McKinsey dan Deloitte. Kedua. generasi z yang diteliti tidak terbatas pada wilayah tertentu sehingga tidak dapat mengidentifikasi karakteristik generasi z yang telah disesuaikan dengan kehidupan lokal. Ketiga, sumber penelitian dibatasi pada Google Scholar sehingga terdapat informasi terkait analisis tidak terliput. Oleh karena itu, peneliti menyarankan untuk studi berikutnya dapat dipertajam dengan melibatkan faktor lokal pada *clustering* wilayah. Untuk melihat analisis lebih mendalam, cakupan sumber perolehan data juga perlu dipertimbangkan sebagai basis pendukung data.

DAFTAR PUSTAKA

ACFE. (2024). *THE NATIONS OCCUPATIONAL FRAUD 2024: A Report to the Nations*.

Buchanan, A., & Kern, M. L. (2017). The benefit mindset: The psychology of contribution and everyday leadership. *International Journal of Wellbeing*, *7*(1), 1–11. https://doi.org/10.5502/ijw.v7i1.538

Cassino, P., & Rogers, W. (2016). Hirschi's Social Bonding Theory Nearly 45 Years Later: A comparison of a traditional, contemporary and hybrid model. *Theory in Action*, *9*(2), 21–44. https://doi.org/10.3798/tia.1937-0237.16009

Chimonaki, C., Papadakis, S., & Lemonakis, C. (2023). Perspectives in fraud theories – A systematic review approach. *F1000Research*, *12*, 933. https://doi.org/10.12688/f1000research.131896.1

Englert, B., Sievert, M., Helmig, B., & Jansen, K. (2024). The incongruity of misfit: A systematic literature review and research agenda. *Human Relations*, *77*(9), 1306–1332. https://doi.org/10.1177/00187267231187751

Hanifah, R. (2020). *FAKTOR DETERMINAN REMAJA PELAKU PENCURIAN: PERSPEKTIF TEORI* KONTROL *SOSIAL*. www.insancendekiamandiri.co.id

Humphrey, E. A., Isenmilia, P. A., & Omoye, A. S. (2023). Fraud Pentagon: Detection of Financial Statement Fraud in a Firm. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, *14*(6), 102. https://doi.org/10.36941/mjss-2023-0040

Kagias, P., Cheliatsidou, A., Garefalakis, A., Azibi, J., & Sariannidis, N. (2022). The fraud triangle – an alternative approach. *Journal of Financial Crime*, *29*(3), 908–924. https://doi.org/10.1108/JFC-07-2021-0159

Koehn, M. A., Okan, C., & Jonason, P. K. (2019). A primer on the Dark Triad traits. *Australian Journal of Psychology*, *71*(1), 7–15. https://doi.org/10.1111/ajpy.12198

Kristyowati, Y. (2021). GENERASI "Z" DAN STRATEGI MELAYANINYA. *Jurnal Teologi Dan Pendidikan Kristiani*. https://doi.org/10.31219/osf.io/w3d7s

Kuch, L. M. (2025). *AN EXTENSION OF THE EGO-DEFENSIVE MODEL TO INCLUDE COLLECTIVE SELF-ESTEEM*. Michigan State University.

Lase, D., & Daeli, D. O. (2020). Pembelajaran Antargenerasi Untuk Masyarakat Berkelanjutan: Sebuah Kajian Literatur Dan Implikasi. *Jurnal Ilmiah Ilmu Sosial*, *6*(2), 89. https://doi.org/10.23887/jiis.v6i2.28138

Maiwan, M. (2018). MEMAHAMI TEORI-TEORI ETIKA: CAKRAWALA DAN PANDANGAN. *JURNAL ILMIAH MIMBAR DEMOKRASI*.

McKinsey. (2024). *What is Gen Z*.

Melati, R., & Nur Aisyah, S. (2024). LITERATURE REVIEW : ANALISIS PENGARUH SIFAT MACHIAVELLIANISME, ETIKA DAN TANGGUNG JAWAB SOSIAL TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN ETIS KONSULTAN PAJAK. In *Journal of Management and Innovation Entrepreunership (JMIE)* (Vol. 1, Issue 2).

Miswardi, Nasfi, & Antoni. (2021). ETIKA, MORALITAS DAN PENEGAK HUKUM. *Menara Ilmu: Jurnal Penelitian Dan Kajian Ilmiah*.

Muris, P., Jeurissen, A., Rooswinkel, M., & Meesters, C. (2022). Good Traits, Bad Traits, and 'Ugly' Behavior: Relations between the Dark Triad, Honesty-Humility, Other HEXACO Personality Traits, and Externalizing Problems in Adolescents. *Journal of Child and Family Studies*, *31*(12), 3247–3257. https://doi.org/10.1007/s10826-022-02344-8

Muris, P., Merckelbach, H., Otgaar, H., & Meijer, E. (2017). The Malevolent Side of Human Nature: A Meta-Analysis and Critical Review of the Literature on the Dark Triad (Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy). *Perspectives on Psychological Science*, *12*(2), 183–204. https://doi.org/10.1177/1745691616666070

Nizarudin, A., Nugroho, A. A., Agustina, D., & Anggita, W. (2023). Comparative Analysis Of Crowe's Fraud Pentagon Theory On Fraudulent Financial Reporting. *Jurnal Akuntansi*, *27*(01), 19–37. https://doi.org/10.24912/jm.v27i1.1104

Prihartanta, W., Perpustakaan, J. I., & Komunikasi, D. (2015). TEORI-TEORI MOTIVASI. In *Universitas Islam Negeri Ar-raniry* (Vol. 1, Issue 83).

Retnowati, W., T, S., Saraswati, E., & Andayani, S. (2024). CROWE'S FRAUD PENTAGON THEORY REVIEW OF FRAUDULENT FINANCIAL STATEMENTS WITH AUDIT COMMITTEE MODERATION. *THE INTERNATIONAL JOURNAL OF ACCOUNTING AND BUSINESS SOCIETY*.

Satria, M. R. (2022). PERAN TEORI AGENSI DALAM ISSUE BIDANG AKUNTANSI. *LAND JOURNAL*, *3*(2).

Sawitri, D. R. (2023). *Perkembangan Karier Generasi Z: Tantangan dan Strategi dalam Mewujudkan SDM Indonesia yang Unggul*.

Singh, A. (2024). A comparative study among superiority and inferiority complex between adolescent boys and girls. *International Journal of Home Science*, *10*(2), 45–48. https://www.homesciencejournal.com

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

Sudarmanto, E. (2020). Manajemen Risiko: Deteksi Dini Upaya Pencegahan Fraud. *Jurnal Ilmu Manajemen*. https://doi.org/10.32502/jimn.v9i2.2

Suryandari, N., & Endiana, I. (2019). *Fraudulent Financial Statement* (A. Yuesti, Ed.).

Sutherland, E. H. (1940). White-Collar Criminality. *American Sociological Review*, *5*(1), 1–12.

Vousinas, G. L. (2019a). Advancing theory of fraud: the S.C.O.R.E. model. *Journal of Financial Crime*, *26*(1), 372–381. https://doi.org/10.1108/JFC-12-2017-0128

Vousinas, G. L. (2019b). Elaborating on the theory of fraud. New theoretical extensions. *Journal of Financial Crime*, *26*(1), 372–381. https://doi.org/10.1108/JFC-12-2017-0128

Weinberg, I., & Ronningstam, E. (2022). Narcissistic Personality Disorder: Progress in Understanding and Treatment. *Focus*, *20*(4), 368–377. https://doi.org/10.1176/appi.focus.20220052