

## ABSTRAK

Dalam waktu singkat, media sosial telah merevolusi cara pengguna internet berkomunikasi dan terhubung. Banyak pengguna telah menerima situs web semacam itu untuk memanfaatkan layanan gratis. Di internet, media sosial memungkinkan pengguna untuk berkolaborasi, terhubung, dan berkomunikasi satu sama lain secara digital. B2B mengacu pada proses penjualan barang atau jasa ke bisnis lain. Teknik kuantitatif digunakan dalam penelitian ini. Sedangkan untuk mengolah data, penelitian ini menggunakan PLS-SEM. Partial Least Square adalah salah satu metode statistik yang digunakan dalam (SEM). Tujuannya adalah untuk melihat apakah ada hubungan atau pengaruh antara konstruk untuk menilai hubungan prediktif di antara mereka. Dari mulut ke mulut, kepuasan pelanggan terhadap perusahaan penjual memiliki dampak yang menguntungkan dan cukup besar terhadap penjualan perusahaan. Konsumen yang senang dengan layanan yang mereka terima lebih mungkin untuk melakukan pembelian ulang, setia pada perusahaan, dan yang terpenting, menyebarkan berita tentang perusahaan kepada teman dan keluarga mereka. Kualitas suatu produk secara langsung mempengaruhi loyalitas konsumen, artinya semakin tinggi kualitas layanan pelanggan maka semakin tinggi pula loyalitasnya. Pelanggan aktif dalam proses pelayanan, oleh karena itu kualitas jasa yang dikonsumsi ditentukan oleh mereka. Temuan ini menunjukkan bahwa harapan dan nilai produk digunakan untuk mengukur kepuasan pelanggan. Tumbuhnya ragam pakaian khas yang beragam, serta tren pakaian sebagai gaya hidup masyarakat, menunjukkan bahwa industri ini berkembang pesat.

**Kata kunci:** B2B, Sosial Media, *E-Business*